

PROCAR

**REGION DE BANDUNDU
SOUS REGION DE KWILU**

**ETUDE DE BASE
POUR L'IMPLANTATION
D'UN MARCHÉ RURAL
AU PETIT KASAI**

PRESENTE

par

TECHNOSERVE, INC. ZAIRE

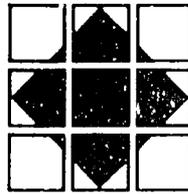
en collaboration avec

LA SOCIÉTÉ PRAGMA

ET

LE PROJET 660-0102 USAID-PROCAR

DECEMBRE 1990



THE PRAGMA CORPORATION

116 EAST BROAD STREET
FALLS CHURCH, VA 22046

Tel. 703-237-9303 • Telex 203507 PRAGMA ESCH UR
FAX 703-237-9326

President
Jacques Defay

Established 1977

Clients

AID
World Bank
IDB
IFAD
OAS
Peace Corps

Fields

Agriculture/Rural Development
Health Water Sanitation
Financial Management
Private Sector Development
Conference Management
Participant Training (M-C)
Industrial Development and Finance
Microcomputer Application, Hardware and Software

Overseas Offices

Belize/Belize City
Tel: 45938
Telex: 120 VILLA BZ
Burkina Faso/Ouagadougou
Tel: 335339
Telex: KAN HOTEL 5273 BF
Indonesia/Jakarta
Tel: 793480
Telex: 47319 FINAS IA
FAX: 7996218
Panama/Panama City
Tel: 649369
Tel: 637812
Telex: 2116 TRTELCOR PA
Zaire/Kinshasa
Telex: 21536 LASCO ZR
Philippines/Mandla
Southeast Asia Regional Office
Tel: 50-08-35/58-23-57
Telex: 40084 [WPEPM]

Countries

Africa

Benin
Botswana
Burkina Faso
Central African
Republic
Ivory Coast
Mali
Niger
Rwanda
Sierra Leone
Uganda
Zaire
Zimbabwe
Malawi
Lesotho

Latin America

Argentine
Belize
Bolivia
Costa Rica
Ecuador
Guyana
Honduras
Mexico
Nicaragua
Panama
Paraguay
Peru

Caribbean

Antigua
Barbados
Dominica
Dominican Republic
Haiti
Jamaica
St. Kitts/Nevis

Asia

Burma
India
Indonesia
Nepal
Pakistan
Philippines
Singapore

North Africa/ Middle East

Egypt
Jordan
Lebanon
Morocco
Tunisia
Yemen

REGION DE BANDUNDU
SOUS REGION DE KWILU

ETUDE DE BASE
POUR L'IMPLANTATION
D'UN MARCHÉ RURAL
AU PETIT KASAI

PRESENTÉE

p a r

TECHNOSERVE, INC. ZAIRE

en collaboration avec

LA SOCIÉTÉ PRAGMA

ET

LE PROJET 660-0102 USAID-PROCAR

Décembre 1990

TABLE DES MATIERES

P a g e

I.	-	SOMMAIRE	01.
II.	-	CONCLUSION & RECOMMANDATIONS	
	a)	Conclusion	02.
	b)	Recommandations	02.
	2.1.	Le Comité du marché	02.
	2.2.	Evacuation des produits agricoles et appro- visionnement en biens manufacturés	03.
	2.3.	Système de stockage des produits	03.
	2.4.	Organisation socio-économique du marché de Petit Kasai	04.
III.	-	GENERALITE	
	3.1.	Historique du Petit Kasai	05.
	3.2.	L'objet de l'étude	06.
	3.3.	Méthodologie du travail	06.
IV.	-	ROLE ET ORGANISATION DU COMITE DE GESTION	07.
V.	-	CAPACITE D'ORGANISATION ET DE GESTION DES OPERATEURS ECONOMIQUES	09.
VI.	-	ROLE DU CENTRE AGRICOLE DE LUSEKELE DANS LA GESTION ET L'ORGANISATION DU MARCHE AU PETIT KASAI	10.
VII.	-	PRIX, QUANTITE DES PRODUITS AGRICOLES ET DES BIENS MANUFACTURES DANS L'AIRE D'ACTION DU PETIT KASAI ..	12.
VIII.	-	BESOINS DE TRANSPORT AU PETIT KASAI POUR L'EVA- CUATION DES PRODUITS AGRICOLES	17.
IX.	-	CAPACITE DE PRODUCTION DES VILLAGES AUTOUR DU PETIT KASAI	19.
X.	-	LES EFFETS DU PETIT KASAI EN FONCTION DE L'AUGMENTATION DE LA QUANTITE DES PRODUITS AGRICOLES ET DES PRIX	21.
XI.	-	LA PARTICIPATION LOCALE.....	21.
XII.	-	AUTOFINANCEMENT DU MARCHE AU PETIT KASAI.....	22.

XIII.	-	LE CIRCUIT DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICILES ET DES BIENS MANUFACTURES	
	13.1.	L'étude du marché	25.
	13.2.	Le système d'achat des produits agricoles au Petit Kasai	27.
	13.3.	Le système d'approvisionnement en biens manufacturés	28.
	13.4.	Le système d'évacuation des produits agricoles du Petit Kasai	28.
	13.5.	Le système d'entreposage des produits agricoles au Petit Kasai	30.
XIV.	-	BIBLIOGRAPHIE	31.
IV.	-	ANNEXES	
	15.1.	Termes de référence	32.
	15.2.	Fiches d'identification des opérateurs éco- nomiques	34.
	15.3.	Liste des opérateurs économiques au Petit Kasai	52.
	15.4.	Production commercialisée pour la Collectivité de Mosango, 1989	53.
	15.5.	Production commercialisée pour la Collectivité de Mosango, 1990	54.
	15.6.	Statistiques de production agricoles de population, de superficies enclavées de la Collectivité de Luniungu, 1990	55.
	15.7.	Calendrier des marchés du Petit Kasai	56.
	15.8.	Tableau comparatif sur la vente des cossettes manioc au Petit Kasai et à Kinshasa	57.

AVANT PROPOS

L'étude que nous présentons ici est le fruit d'une collaboration fructueuse entre TechnoServe, la Société PRAGMA, et le Projet de Développement de la Production et Commercialisation Agricoles Régionales/Bandundu (PROCAR).

Nous saisissons l'occasion qui nous est offerte pour présenter nos remerciements à tous ceux qui ont contribué, de loin ou de près, à l'élaboration et à la réalisation de cette étude, spécialement Messieurs Nkoy Baumbu, Directeur du PROCAR et Kabwasa Nga-Ambun, Chef d'Equipe de l'assistance technique/PRAGMA auprès du PROCAR, pour leurs orientations imprimées à ce travail.

Nos remerciements vont aussi à tous ceux qui nous ont témoigné leur sympathie et qui nous ont facilité le travail du terrain.

Qu'ils trouvent ici l'expression de notre gratitude.

I. SOMMAIRE

Vingt cinq (25) jours durant de travail au total dont deux (02) jours de préparation, dix sept (17) jours sur terrain, et six (06) jours de rédaction et de finalisation de rapport (du 22 novembre du 08 décembre 1990), une équipe mixte TechnoServe-PROCAR a conduit au Petit Kasai une étude de base pour l'implantation d'un marché rural pilote au Petit Kasai.

La partie du Projet 102 PROCAR comprenait deux (02) Ingénieurs Agro-économiste à l'occurrence Messieurs KILEK Gerd et NTENANI MAKOLA respectivement Chef de Division de la Commercialisation et transformation, et Chef de Division de la Recherche et Information.

Du côté de TechnoServe, on notait la présence de Messsieurs EBAKA EBONGO NGWA ET MAMINGI MFUNDU LUMBU, respectivement Directeur du Programme et Consultant/Conseiller des Projets de TechnoServe.

L'étude a réuni des informations sur le milieu, la structure appelée à gérer le marché, l'organisation actuelle des affaires des opérateurs économiques du Petit Kasai, les prix des produits agricoles et des biens manufacturés, les statistiques de production et de population, les effets directs et indirects de l'augmentation de la production et des prix, l'opinion des bénéficiaires sur le marché., la rentabilité de ce dernier, la nature actuelle et future des entrepôts des produits agricoles et des biens manufacturés et évidemment les besoins en transport des biens et des personnes des villages vers le Petit Kasai, Kinshasa et vice et versa.

Bien que le Petit Kasai soit situé en dehors de l'aire du Projet 102 PROCAR, la situation socio-économique du milieu est très favorable au développement non seulement du marché permanent, mais à la constitution d'une étape capitale dans le circuit d'évacuation des produits agricoles du Centre Agricole de Lusekele, une organisation non gouvernementale assistée par le Projet 102 PROCAR. Le Petit Kasai est situé sur la nationale Kinshasa-Kikwit, à 75 Kms de Kikwit et à 80 Kms du Centre Agricole de Lusekele.

Nous avons relevé certaines contraintes qui risquent de freiner le développement du marché. Parmi lesquelles, nous citerons :

- le manque de moyen d'évacuation des produits agricoles;
- l'inexistence d'une structure capable d'assurer la coordination des efforts de développement;
- l'absence d'une Coopération d'Epargne et de Crédit pour le crédit et la sécurité des fonds;
- le niveau très bas d'organisation individuelle des opérateurs économiques;
- l'absence d'un moulin à manioc et à maïs pour alléger le travail des femmes obligées à piler le manioc au mortier;
- la difficulté d'approvisionnement en eau potable.

II. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

a) CONCLUSION

La création d'un marché rural au niveau du Petit Kasai aura des effets d'entraînement évidents aussi bien sur le plan social qu'économique pour la population du Petit Kasai et celle du Centre Agricole de Lusekele et des villages environnants.

La situation économique du Petit Kasai pourra changer suite au volume élevé des produits agricoles à entreposer dans les dépôts, aux prix plus intéressants pratiqués sur le marché et à l'intérêt que pourraient accorder les opérateurs économiques du Petit Kasai. Cette intense activité entraînera des nouveaux investissements, un besoin de communication avec l'extérieur (Kikwit, Lusekele, Kinshasa, Bulungu et autres Centres de la Région de Bandundu) plus accru et une organisation administrative et financière du Centre.

b) RECOMMANDATIONS

Les recommandations ont trait aux structures ou organes de gestion du marché et aux hommes appelés à animer ces organes ainsi qu'aux moyens nécessaires pour assurer un bon fonctionnement du marché de Petit Kasai.

1) Gestion du marché

- Organiser un Comité de gestion pour gérer ce marché;
- Envisager une gestion du type privé ou mixte tenue par le Comité de gestion et le Chef de collectivité de Mosango qui délègue son pouvoir à un Percepteur des taxes;
- Elaborer un Règlement d'Ordre Intérieur définissant les relations entre les membres du Comité de gestion, les utilisateurs du marché, les tiers, les transporteurs, etc...
- Rechercher l'autofinancement du marché par l'inventaire de toutes les sources financières disponibles;
- Adopter, suivant l'évolution des activités du marché une comptabilité analytique en fonction des Centres de profit;
- Mettre en place un système de gestion prévoyant des procédures et des documents administratifs et comptables;
- Prévoir une avance des fonds de la part du PROCAR pour l'installation des étalages que le Comité des gestions remboursera plus tard;
- Installer un Secrétariat dirigé par un Secrétaire-Comptable assisté d'un Caissier, d'un Percepteur, de deux Sentinelles et d'un ou deux Balayeurs;

- Construire un local ou installer un container (PROCAR) qui abritera le Secrétariat et la phonie (bureaux);
- Engager un Organisme ou un Consultant qui encadrera le Comité dans tous les aspects de la gestion du marché.

2. Evacuation des produits agricoles et approvisionnement en biens manufacturés

- Demander au Centre Agricole de Lusekele de mettre son camion à la disposition du Petit Kasai pour évacuer les produits;
- rechercher des transporteurs au niveau de Bulungu, de Kikwit et de Kinshasa;
- aider le Comité à acheter un camion à crédit pour l'évacuation des produits des marchés vers le Petit Kasai;
- élaborer un modèle des contrats à signer avec les transporteurs avant l'utilisation de leurs camions;
- Mettre à la disposition du Comité de gestion du marché un camion pour permettre l'évacuation des produits, l'entreposage et leur vente au Petit Kasai;
- Vendre autant que possible, les produits évacués sur place aux entrepôts du marché et non à Kinshasa;
- Installer une radio phonie au marché afin d'assurer des contacts réguliers et suivis avec Lusekele, Kikwit et Kinshasa, pour la recherche des clients institutionnels, des prix des produits, des commandes des biens manufacturés, etc...
- Vendre indistinctement les produits agricoles tant aux clients individuels qu'aux clients institutionnels.
- Identifier les importateurs et des grossistes à Kinshasa pour l'approvisionnement du Petit Kasai en biens manufacturés de premières nécessités à bas prix;
- Créer un magasin de gros au marché du Petit Kasai où les biens manufacturés seront vendus aux prix relativement bas.

3 Système de stockage des produits

- Aménager un système de ventilation à l'intérieur des containers;
- Procéder aux essais de stockage des produits agricoles dans les containers tout en variant les quantités et le temps d'entreposage;

- Aménager l'actuel hangar du marché en deux dépôts séparés par un mur en prévoyant un système de ventilation;
- Elaborer un modèle de contrats à signer par les paysans des villages environnants du Petit Kasai qui accepteraient de garder les produits non évacués dans leurs maisons;
- Elaborer un modèle de contrat qui sera signé par les opérateurs économiques utilisateurs des containers, des étalages, du parking et des espaces libres du marché;
- Rentabiliser les containers, les étalages, les espaces libres du marché grâce à un système qui obligerait les opérateurs économiques "par colis" à transiter les produits agricoles par les entrepôts du Petit Kasai et à utiliser souvent les infrastructures modernes du marché du Petit Kasai.

4. Organisation socio-économique du marché

- Renforcer ou faciliter l'approvisionnement du Centre de santé de la place en médicaments de première nécessité;
- Sensibiliser (PROCAR) pour trouver un moulin à manioc et à maïs afin de faciliter le travail des femmes;
- Sensibiliser (PROCAR) pour trouver un groupe électrogène pour l'utilisation de la radio phonie, des congélateurs pour la vente des vivres frais;
- Contacter la Coopérative Centrale d'Epargne et de Crédit en vue d'installer une succursale au marché du Petit Kasai pour la sécurité de fonds des opérateurs économiques "par colis" et d'autres dépositeurs.
- Contacter certaines sociétés pétrolières en vue d'installer une station service d'entretien, réparation et de vente de carburant et des lubrifiants;
- Installer un service de surveillance et de discipline pour prévenir des abus éventuels des usagers du marché du Petit Kasai.

III. GENERALITES

3.1 Historique du Petit Kasai

Le Petit Kasai, situé à 75 Kms de Kikwit est un Centre Commercial qui s'est créé lors de l'ouverture de la route nationale Kinshasa - Kikwit en 1976.

Au fil des temps, ce Centre s'est développé à côté du village Kasai et la croisée de quatre (04) Collectivités réparties entre les Zones de Bulungu et de Masi-Manimba. Il s'agit des Collectivités de Mosango (siège du marché), de Kwenge, de Nko et de Liniungu.

Aujourd'hui le Centre du Petit Kasai a une population évaluée à près de 1.500 habitants dont 505 habitants pour le Centre et 646 habitants pour le village Kasai. Cette population est assez jeune. La moyenne d'âge est inférieure à 30 ans. Cette population se compose des gens venus de tous les coins de la Région de Bandundu et de Kinshasa.

Le Petit Kasai possède déjà des structures de base à son développement. En effet, il y a deux (02) écoles primaires, un centre de santé de l'Etat, des boutiques, une buvette, deux hôtels, un service de quado et de vente de carburant et lubrifiants, des restaurants, un petit marché permanent, etc...

Quoique situé en dehors de l'aire d'action du PROCAR, le Petit Kasai est appelé à jouer un rôle important dans le développement du Centre Agricole de Lusekele, un organisme non gouvernemental assisté par PROCAR.

Le Centre Agricole de Lusekele possède un camion ISUZU de huit (08) tonnes que le Centre du Petit Kasai pourrait utiliser pour l'évacuation des produits agricoles.

L'étape du Petit Kasai dans le circuit de commercialisation des produits agricoles du Centre Agricole de Lusekele est déterminante. Les entrepôts du Petit Kasai auront le rôle de transit avant l'écoulement des produits agricoles vers Kinshasa.

Les entrepôts du Petit Kasai serviront aussi de transit aux biens manufacturés avant leur distribution dans des villages autour du Petit Kasai et de Lusekele.

La situation socio-économique favorable du Petit Kasai ainsi que la volonté de désenclaver le Centre Agricole de Lusekele ont poussé PROCAR à créer un marché rural permanent pour la vente et l'entrepasage des produits agricoles et des biens manufacturés. Ce marché est appelé à s'insérer dans le calendrier des autres marchés de la Région. Il contribuera, nous l'espérons, au développement de la Région toute entière.

3.2. L'objet de l'étude

Afin de mieux cerner la situation Socio-économique du Petit Kasai et pour prévoir des structures futures de base au développement du milieu, la Société PRAGMA pour des raisons de collaboration avec les Organismes non gouvernementaux locaux a sollicité l'assistance de TechnoServe-Zaire spécialisé en gestion des Petites et Moyennes Entreprises pour mener cette étude de base.

Pour la réalisation de cette étude, PRAGMA a associé à l'équipe de TechnoServe, deux (02) Ingénieurs Agro-économistes du PROCAR.

Il s'agit de Messieurs KILEK Gerd et NTETANI MAKOLA, respectivement Chef de Division de la Commercialisation et Transformation et Chef de Division de la Recherche et Information.

Dix-sept (17) jours durant de terrain, l'équipe mixte de PROCAR et TechnoServe s'est attelée à réunir une foule de renseignements circonscrits dans les limites des termes de référence définis à cet effet par PRAGMA.

Il fallait étudier la structure appelée à gérer le marché du Petit Kasai. Le statut juridique de cette structure devait être évoqué et précisé, les ressources humaines et matérielles disponibles sur place devaient être identifiées, la capacité d'organisation des opérateurs économiques devait être identifiée, et évaluée pour préciser les insuffisances à combler.

3.3 Méthologie du travail

Arrivée au Petit Kasai, la délégation mixte PROCAR-TechnoServe a pris contact avec le Président du Comité provisoire du marché et le Chef du Centre au Chef foncier. Avec eux l'équipe a arrêté une stratégie de travail, stratégie qui consistait à visiter le Petit Kasai, le site où sont construits les entrepôts, de parler avec les commerçants du Petit Kasai, de visiter quelques marchés aux environs du Petit Kasai, de rencontrer le Chef de Collectivité de Mosango et l'Animateur de la même Collectivité chargé des marchés ruraux d'évaluer la capacité d'organisation des opérateurs économiques à l'aide d'un questionnaire élaboré à cet effet, de prendre contact avec le Centre Agricole de Lusekele et avec les transporteurs de Bulungu.

Nous nous sommes intéressés à l'ancienne structure et à l'organisation du marché, son Comité, ou fonctionnement de celui-ci, de l'organisation juridique du Comité, aux sources de revenu du marché.

Une Assemblée Générale constituante était convoquée afin de confirmer le Comité du marché provisoire et de l'installer officiellement.

IV. - ROLE ET ORGANISATION DU COMITE DE GESTION

Le souci de PROCAR et celui de TechnoService est d'assurer l'après PROCAR dans la gestion des infrastructures qui seront mises en place au Petit Kasai.

La première idée qui a germé dans les têtes des initiateurs de ce marché est celle de créer une organisation non gouvernementale en l'occurrence une Coopérative pour gérer ledit marché.

Cette approche était difficile à réaliser d'autant plus que les investissements réalisés par PROCAR sur place reviennent à toute la communauté locale. Il est de même du marché qui ne peut pas avoir une autre status que celui du marché de l'Etat.

Alors, nous avons pensé à un marché classique comme tout autre marché de l'Etat, seule la gestion serait privée et confiée au Comité et où la Collectivité qui déléguerait un Agent en la personne du Percepteur.

Le Comité du marché comprend dix huit (18) membres dont les fonctions et noms repris ci-dessous:

- | | | |
|----------------------|---|----------------------|
| - Président | : | KINGOLO TAKUTANA |
| - Vice-Président | : | MUNGULU MALA |
| - Secrétaire | : | LEMBA KILERI |
| - Secrétaire Adjoint | : | KILERI BOSCO |
| - Gérant | : | NZOBO NGOMA |
| - Trésorier | : | TAKILA SOTA |
| - Trésorier Adjoint | : | PAMBI |
| - Conseillers | : | MUWANGI MBUNBU |
| | : | MWABA NDEKE KINDONGO |
| | : | MAVOKA |
| | : | MANDUNGU |
| | : | KILERI MATABISI |
| | : | C.A.L. |
| | : | MANGAYA |
| | : | KEMBO |
| - Vérificateurs | : | C.A.L. |
| | : | NGOYI |
| | : | MUSINDONDO |

Le Comité du Marché ci-dessus est définitif. Il était formé après une Assemblée Générale constituante et tient compte de la représentation des activités commerciales exercées par les opérateurs économiques du Petit Kasai.

L'Assemblée Générale des opérateurs économiques qui s'est tenue le 02 Décembre 1990 a estimé qu'avant l'inauguration du marché du Petit Kasai, le Comité du marché rédige le Règlement d'Ordre Intérieur. Celui-ci va préciser les attributions des membres du Comité, le système de gestion à mettre en place, la description du marché avec les différentes activités à y mener, les taxes à prévoir et les différents organes de gestion du marché.

Le Règlement d'Ordre Intérieur limite le pouvoir de chaque personne dans le Comité, trace les directives, détermine les règles et les sanctions, oriente la gestion et sert de guide au Comité du marché.

Le Règlement d'Ordre Intérieur comprendra quatre (04) chapitres importants à savoir :

- a) l'organisation du marché;
- b) le Comité du marché;
- c) la gestion financière, matérielle, administrative et du personnel;
- d) l'utilisation des camions des tiers (CAL & autres transporteurs) pour approvisionner le dépôt et l'évacuation des produits agricoles.

Le Comité du marché procédera à l'engagement du personnel appelé à gérer le marché quotidiennement. Il s'agit d'engager un Gérant (Secrétaire-comptable), une Caissière, un Percepteur, deux Sentinelles et trois Balayeurs.

Le Comité du marché identifiera les sources de financement et les diverses taxes à faire appliquer au marché. Le marché doit s'autofinancer. Les taxes sont de deux ordres :

- la taxe de la Collectivité payée par chaque vendeur est de Z. 100.00 par détaillant et par marché;
- la taxe de balance qui varie de Z. 200 à 300 par acheteur.

Le Comité pourra faire payer ses services pour la recherche des transporteurs. Il se fera payer en demandant un pourcentage sur la location des camions par les opérateurs économiques ou une commission sur les recettes encaissées par le camion lors du séjour de ce dernier au Petit Kasai. Tout cela sera prévu dans les protocoles d'accord à signer entre le Comité du marché et les transporteurs.

Il restera alors à mettre en place un système de gestion du marché qui prévoit les différentes procédures et les documents à utiliser. Il s'agit des documents administratifs et comptables. Il faudra décrire le système depuis l'achat des produits agricoles jusqu'à l'écoulement vers les Centres de consommation en passant par l'entrepôtage du Petit Kasai. Les biens manufacturés achetés près des fournisseurs dans les grands Centres suivent le même circuit de distribution auprès des paysans en passant par les entrepôts du Petit Kasai.

Chaque opérateur économique est tenu d'avoir un registre de commerce ou une licence d'achat qui coûte Z. 5.000,00 par an.

V. CAPACITE D'ORGANISATION ET DE GESTION DES OPERATEURS ECONOMIQUES

Pour mieux saisir l'organisation et la gestion des affaires des opérateurs économiques du Petit Kasai, une enquête a été initiée sur place. Les opérateurs économiques ont été classifiés en huit (08) groupes ou catégories socio-professionnels.

Il s'agit de :

1. des restaurateurs;
2. des boutiquiers;
3. ceux qui vendent des produits agricoles;
4. des artisans (poterie, panarie);
5. ceux qui vendent les produits de consommation courante (farine de manioc, chikwangues, poisson de mer, viande, etc...);
6. ceux qui exercent les fonctions libérales (quado, vente du carburant et des lubrifiants);
7. détenteurs des buvettes;
8. transporteurs.

Deux (02) personnes étaient choisies par catégorie. Ces deux (02) personnes ont été interrogées sur base d'un questionnaire résumé sur une fiche d'identification (voir annexe 01). Bien que l'échantillon soit petit (14 personnes touchées sur 65 opérateurs économiques), cette enquête nous a permis de nous faire une idée réelle sur l'organisation et les préoccupations des opérateurs économiques du Petit Kasai.

Il ressort de cette enquête que les opérateurs économiques du Petit Kasai ne tiennent pas une comptabilité réelle avec la tenue des comptes. Il y a certes présence des cahiers ou des papiers volants où ils écrivent les dépenses et les recettes sans souci de planification ou de savoir d'où elles viennent et là elles vont.

Ils travaillent seuls sans association avec d'autres personnes (apport des capitaux). Ce sont des opérateurs économiques qui gèrent des affaires familiales avec leurs épouses, enfants, cousins, etc...

Les emballages (sacs vides) sont insuffisants pour ne pas dire qu'ils manquent au Petit Kasai.

Il manque de moyens de déplacement pour l'évacuation des produits agricoles un seul transporteur est présent au Petit Kasai et gère un vieux véhicule BEDFORD de 04 tonnes. Ceci explique que les opérateurs économiques sont à la merci des transporteurs occasionnels qui passent au Petit Kasai pour l'évacuation de leurs produits agricoles et leur approvisionnement en biens manufacturés de première nécessité.

Le moyen d'âge des opérateurs économiques "par colis" du Petit Kasai est inférieur à 30 ans. Ils sont très jeune en majeure partie. Ils gardent d'importantes sommes d'argent dans leurs maisons sans sécurité aucune.

Nous nous sommes rendus compte par ce sondage de la masse d'argent qui circule au Petit Kasai. Il y a de ces opérateurs économiques qui approchent un chiffre d'affaires de plus de 220.000.000 par mois. Le chiffre d'affaires le plus bas, est d'environ Z. 15.000 par mois (Annexe 01).

Nous avons aussi remarqué chez ces opérateurs économiques un besoin d'assistance en gestion. C'est le cas de Monsieur KINGOLO, l'actuel Président du Comité du marché et l'un de plus ancien des opérateurs économiques de la place. Il dispose de plusieurs activités commerciales: buvette, hôtel à 15 chambres, dépôt de boisson, dépôt des produits agricoles. Un service de quado et de vente de carburant et des lubrifiants. Un restaurant et son activité principale est l'achat et la vente des produits agricoles. Une telle diversité d'activités implique un système efficace de gestion, l'utilisation d'une comptabilité analytique par Centre de profit correspondant aux activités commerciales. Il lui faudrait une bonne administration structurée qui ferait appel à une répartition et une décentralisation des fonctions détenues parfois par une seule personne.

Tous les opérateurs économiques ont souhaité que leur Centre du Petit Kasai soit doté d'un moulin à manioc pour alléger le travail des femmes qui, pour le moment, pilent le manioc à l'aide des mortiers.

Leurs projets d'avenir et leurs souhaits ont été enregistrés. Tous veulent voir leurs affaires prospérer même parfois sans savoir comment, mais du moins la volonté est unanime d'aller vers l'avant. Ils veulent changer le visage actuel du Petit Kasai. L'annexe A1, contient les différentes fiches remplies pour les quelques opérateurs économiques contactés. Il est de même de l'annexe 02 qui reprend la liste des opérateurs économiques identifiés par PROCAR.

VI. ROLE DU CENTRE AGRICOLE DE LUSEKELE DANS LA GESTION ET L'ORGANISATION DU MARCHE DU PETIT KASAI

L'initiative de créer un marché au Petit Kasai tient du souci de PROCAR de désenclaver le Centre Agricole de Lusekele.

L'acquisition par le Centre Agricole de Lusekele d'un camion ISUZU de 08 tonnes pour l'évacuation des produits agricoles des villages environnants est venue davantage renforcer cette initiative.

Pour rentabiliser ce camion, l'idée au début était de limiter les distances à parcourir. Il a été démontré que ce camion est plus rentable en livrant les produits agricoles au Petit Kasai plutôt qu'à Kinshasa, malgré les recettes apparentes qu'il pourrait réaliser.

Eu égard à ce qui précède, nous estimons que le Centre Agricole de Lusekele a un rôle important à jouer au sein du Comité du marché du Petit Kasai. Ce rôle a été évoqué lors de l'Assemblée Générale constituante des opérateurs économiques qui s'est tenue au Petit Kasai le 02 décembre 1990. L'expérience du Centre Agricole de Lusekele dans la gestion du camion et dans l'évacuation des produits agricoles pourrait servir aux membres du Comité du marché du Petit Kasai.

Le Centre Agricole de Lusekele a aussi intérêt pour lui-même à être au sein du Comité du marché, car il devra entreposer les produits agricoles achetés et évacués dans son rayon d'action vers le Petit Kasai. Il aura aussi à approvisionner les villages situés dans son aire d'action en biens manufacturés de première nécessité qui seraient stockés dans les entrepôts au Petit Kasai. Ceci implique l'installation au Petit Kasai d'un dépôt des biens manufacturés où les prix seraient inférieurs à ceux pratiqués dans l'aire du Centre Agricole de Lusekele.

L'Assemblée Générale constituante a estimé que le Centre Agricole de Lusekele soit doublement représenté au sein du Comité, comme Conseiller et comme Commissaire aux comptes (vérificateur). Le Centre Agricole de Lusekele dispose en effet des compétences pour suivre la gestion financière du marché au Petit Kasai.

VII. PRIX, QUANTITE DES PRODUITS AGRICOLES ET DES BIENS MANUFACTURES
DANS L'AIRE D'ACTION DU PETIT KASAI

Devant le marasme économique que connaît actuellement le Zaïre, fixer un prix d'achat ou de vente d'un produit devient aléatoire. Si ceci est vrai dans les Centres urbains, il l'est au plus haut niveau dans l'arrière pays.

Les prix des produits agricoles au Petit Kasai varient très fort et sont en fonction des prix des biens manufacturés de première nécessité pour les paysans. Selon les renseignements fournis par l'Animateur de la Collectivité de Mosango et le Secrétaire de Collectivité de Luniungu, le tableau 01 résumerait les prix en vigueur dans les différents marchés autour du Petit Kasai.

Un sac de manioc est vendu, au niveau des villages/marchés à plus ou moins Z. 6.000.

**Tableau 01: Prix de certains produits agricoles dans l'aire du Petit Kasai
recueillis au mois de Novembre 1990**

No.	PRODUITS	UNITE DE VENTE	POIDS UNITAIRES	PRIX UNITAIRES
01	Manioc/Cossettes	- Sac	70 Kgs	Z. 30 à 100/Kilo
		- Panier	10 Kgs à 15 Kgs	Z. 1.000 à 1.500/Panier
		- Bassin	35 Kgs	Z. 3.000 à 3.500/Bassin
02	Maïs	- Sac	60 Kgs	Z. 130 à 140/Kilo
03	Arachides	- Sac	50 Kgs	Z. 9.000 à 18.000/sac
04	Riz Paddy	- Sac	100 Kgs	Z. 10.000/sac
05	Palmiste	- Sac	61 Kgs	Z. 1.230 30/Kilo
06	Noix de palme	Caisse	-	Z. 400/caisse
07	Huile de palme	Bouteille de		
		75 cl	-	Z. 200/bout.
08	Courge	Sac	40 Kgs	Z. 200 à 350/Kilo
09	Café Robusta	Sac	60 Kgs	Z. 50/Kilo
10	Patate douce	Sac	120 Kgs	Z. 50/Kilo
11	Poivre	Bassin	03 Kgs	Z. 100/verre
				Z. 400/Kilo
12	Banane de table	02 régimes	20 Kgs	Z. 50/moyen
13	Banane plantain	01 régime	10 Kgs	Z. 100/banane
14	Igname	Panier	05 Kgs	Z. 50/panier
15	Légumes	Kilo		Z. 200/Kilo
16	Tabac	Kilo		Z. 300/Kilo
17	Vpandjou	Kilo		Z. 80/Kilo

Références:

- Animateur de Collectivité de Mosango
- Secrétaire de la Collectivité de Luniungu

Au niveau du Petit Kasai, un sac de manioc est vendu au dépôt à Z 10.000 à 11.000. Les frais d'entreposage d'un sac de manioc s'élèvent à Z. 100 par sac. Tandis que le transport d'un sac de manioc des marchés ou villages environnants au Petit Kasai est en fonction de la distance à parcourir. Ils varient entre Z. 500 à 800 par sac transporté.

Le transport des passagers des marchés au Petit Kasai et vice et versa est en fonction aussi de la distance qui sépare le marché du Petit Kasai. Il varie de Z. 1000 à 4.000

Au niveau de Kinshasa, un sac de cossettes de manioc se vend à plus au moins Z. 30.000,00 (Annexe 7). Ce prix varie suivant la saison (durant la saison des pluies les prix sont à la hausse), pendant les premières heures de la journée, les prix sont à la hausse, les (prix) diminuent à la fin de la journée; l'abondance peut varier de vente du sac correspond aux frais payés aux agents des Affaires Economiques, de l'Environnement, de l'Ordre durant le parcours du Petit Kasai à Kinshasa. Tous ces frais entrent dans le calcul du prix de revient, du sac de cossettes de manioc rendu Kinshasa.

Bref, il est plus bénéfique pour les opérateurs économiques "par colis" de vendre leurs produits au Petit Kasai plutôt qu'à Kinshasa pour plusieurs raisons à savoir :

01. l'économie du temps;
02. La rotation du stock vendu;
03. l'état défectueux de la route Petit Kasai-Kinshasa;
04. la longue distance à parcourir pour vendre les produits (plus ou moins 900 Kms A + R);
05. Les conditions atmosphériques pouvant entraîner la détérioration des produits (pourriture par exemple);
06. les pannes et les accidents éventuels (risques de passer plusieurs jours de route);
07. les tracasseries administratives;
08. la variation des prix sur les marchés de Kinshasa;
09. le coûts élevé de transport par sac et par passager;
10. les frais de séjour à Kinshasa
11. les risques de vol.

Tout cela n'avantage pas l'opérateur économique "par colis" qui doit aller vendre ses produits à Kinshasa; d'où l'utilisation avantageuse du marché du Petit Kasai pour écouler les produits agricoles.

S'il est avantageux, pour les opérateurs économiques "par colis" de vendre leurs produits agricoles au Petit Kasai, (Annexe 07) il est par contre désavantageux de s'approvisionner en biens manufacturés au Petit Kasai. Les prix élevés des biens manufacturés au Petit Kasai impliquent l'installation d'un magasin de gros.

Les opérateurs économiques vont à Kinshasa pour, entre autres, s'approvisionner en biens manufacturés de première nécessité.

Le transport d'un sac de manioc du Petit Kasai à Kinshasa au moment de cette étude coûte Z. 9.000 à 10.000.

Les biens manufacturés sont vendus en général au niveau des marchés du Petit Kasai par des commerçants autres que ceux qui achètent habituellement les produits agricoles.

Le niveau des prix des biens manufacturés varie très peu dans les marchés autour du Petit Kasai comparés à ceux pratiqués au Centre même du Petit Kasai. Le tableau 02 relève les prix de quelques biens manufacturés de première nécessité que la population achète le plus couramment.

Ces prix sont à titre indicatif car ils fluctuent souvent.

Tableau 02: Prix des biens manufacturés en vigueur dans les marchés du
Petit Kasai recueillis au mois de Novembre 1990

No.	BIENS MANUFACTURES	PETIT KASAI (Zaires)	MOYENNES DES PRIX DANS LES MARCHES DES ENVIRONS DU PETIT KASAI (Zaires)
01	Verre de sel	200,00	200,0
02	Savon monganga	250,00	300,00
03	Savon le coq	1.000,00	1.000,00
04	Sardine Anny	1.000,00	1.000,00
05	Pulchard petit format	1.000,00	1.000,00
06	Pulchard grand format	2.000,00	2,200,00
07	Boîte de tomate Salsa	400,00	500,00
08	Paquet Ambassade	1.000,00	1.000,00
09	Bougie	150,00	150,00
10	Verre de sucre	250,00	300,00
11	Boîte d'allumette	100,00	100,00
12	1 litre de gasoil	1.500,00	1.500,00
13	1 litre de SAE 40	3.000,00	3.000,00
14	Aiguille à tisser	10,00	30,00
15	Lait Belle Hollandaise PF	6.000,00	7.000,00
16	Sachet de lait Appolo	300,00	350,00
17	Lait Nestlé	600,00	700,00
18	Pague pour femmes	7.500,00	8.000,00
19	Bic bleu	150,00	150,00
20	Bouteille pétrole	1.000,00	1.000,00

Les prix de ces biens manufacturés varient si fort que les opérateurs économiques ont de la peine à renouveler régulièrement leurs stocks. Nous avons remarqué lors de notre séjour au Petit Kasai que certaines boutiques avaient déjà fermé parce que leurs propriétaires n'arrivaient plus à se réapprovisionner. Prenons par exemple une boîte de tomate qui coûte Z. 400 à 500 dans l'aire du Petit Kasai, alors qu'à Kinshasa, la même boîte se vend déjà à Z. 600 - 700. Comment un commerçant du Petit Kasai dans ce cas arriverait-il à renouveler entièrement son stock. Il sera certainement bloqué un jour, à moins qu'il y ait un flux extérieur d'argent.

VIII. BESOINS DE TRASPOT DU PETIT KASAI POUR L'EVACUATION DES PRODUITS AGRICOLES

Les opérateurs économiques du Petit Kasai éprouvent d'énorme difficultés pour se déplacer vers les villages et les marchés pour l'achat des produits agricoles ou la vente des biens manufacturés de première nécessité. Ils sont obligés de laisser trainer des sacs de manioc achetés dans des marchés durant une semaine, deux ou voir même trois semaines sans sécurité apparente de ces produits aux villages surtout contre la pourriture ou les attaques d'insectes. Le manioc de cette saison-ci des pluies ne sèche pas toujours bien. Même si les proudits agricoles arrivaient au Petit Kasai, il n'est toujours pas faciles pour les opérateurs économiques de trouver un camion disponible pour les évacuer sur Kinshasa, la plupart des camions qui y arrivent étant toujours chargés.

C'est dans cette situation d'incertitude que les opérateurs économiques du Petit Kasai évoluent sans espoir du lendemain.

Ainsi parmi leurs priorités, le camion vient en première position. PROCAR devra les sécuriser en ce qui concerne le moyen sur d'évacuation de leurs produits agricoles.

Durant les périodes de grande production, le Petit Kasai arrive à évacuer 3.000 sacs de manioc soit 30 camions par mois transportant chacun 100 sacs par voyage. Mais il n'y a pas que le manioc qui est commercialisé comme produits agricoles au Petit Kasai; il y a tant d'autres produits. Nous citerons par exemple les arachides, le maïs, le café, le riz paddy, les palmistes, les courges, la banane Gros Michel et Plantain, etc... (Annexe 03, 04 & 05).

Faute de moyens de transport, le Centre du Petit Kasai est voué à végéter si pas à disparaître. Aujourd'hui, ce Centre vit grâce aux services d'un vieux véhicule BEDFORD soigneusement entretenu par un Mécanicien chevronné qui est sur place. Mais pendant combien de temps ce véhicule tiendra-t-il le coup?

Suivant l'Annexe 06 du calendrier des marchés, la plus longue distance à parcourir par les opérateurs économiques se situe à 54 Kms du Petit Kasai, au marché de Kialu dans la Collectivité de Luniungu.

Avec ce vieux véhicule BELFORD présent au Petit Kasai, les opérateurs économiques s'organisent tant bien que mal et cotisent pour l'achat du gasoil dont la quantité est déterminée en fonction de la distance à parcourir et de la consommation du véhicule au Kilomètre. La facture du carburant est partagée au prorata de nombre d'opérateurs économiques utilisateurs du véhicule ce jour-là.

Les commerçants supportent le coût du carburant, mais aussi leurs tickets personnels et celui de leurs colis. Le tableau 03 donne une idée sur la tarification appliquée par Monsieur SUZA, propriétaire du véhicule BEDFORD.

Tableau 03: Tarification pour le transport des biens et des personnes dans l'aire du Petit Kasai, valable au mois de Novembre 1990

No	LOCALITE	DISTANCE	TICKET/PERSONNE	TICKET/SAC MANIOC
01	Kwaya	20 Kms	Z. 2.500,00	Z. 500,00
02	Kipuala	35 Kms	Z. 3.500,00	Z 1.000,00
03	Kiyanzi	25 Kms	Z. 3.000,00	Z 500,00
04	Mukunzi	25 Kms	Z. 2.500,00	Z 500,00
05	Zaba	50 Kms	Z 4.000,00	Z 500,00
06	Musengi	30 Kms	Z 2.500,00	Z 500,00
07	Kialu	54 Kms	Z 3.500,00	Z 500,00
08	Zanga	22 Kms	Z 2.000,00	Z 500,00
09	Mpunza	07 Kms	Z 1.000,00	Z 400,00
10	Mikongo	13 Kms	Z 1.500,00	Z 400,00

- N.B.:
- 1) Selon Monsieur SUZA, la tarification ci-dessus est en fonction de la distance à parcourir et de l'état de la route
 - 2) Nous n'avons repris ici que quelques marchés souvent fréquentés par le véhicule de Monsieur SUZA.
 - 3) Les distances mentionnées dans le tableau ci-dessus feront l'objet de vérification.
 - 4) Les tarifs repris ci-dessus sont indicatifs et varient en fonction du coût du carburant.

IX. CAPACITE DE PRODUCTION DES VILLAGES AUTOUR DU PETIT KASAI

Une chose est vraie, qu'aucune personne n'est autorisée à acheter les produits agricoles en dehors des jours des marchés. Cette réglementation protège la population contre les abus des acheteurs qui tentent d'acheter les produits agricoles aux prix non autorisés par la loi.

De plus, l'Animateur responsable des marchés, car il y en a un par Collectivité, a le devoir d'évaluer à chaque marché la production commercialisée par produit. Les achats clandestins ne lui facilitent pas cette tâche.

Enfin, les paysans ont une opportunité le jour du marché de s'acheter auprès des commerçants des biens manufacturés de première nécessité : du savon, du pétrole, des boîtes d'allumette, du sel de cuisine, etc...

Nous espérons qu'en reprenant ici la production commercialisée par marché, nous donnons une idée approximative du niveau et de la qualité de la production agricole dans le rayon d'action du Petit Kasai du moins en ce qui concerne les Collectivités de Mosango et de Luniungu (Annexes 03, 04 & 05).

Les opérateurs économiques du Petit Kasai exploitent au total 36 jours des marchés dont 24 sont dans l'aire du Petit Kasai et 12 autres en dehors du rayon d'action du Petit Kasai (Annexe 06). En fait, il n'y a pas que 18 marchés, mais comme ils se tiennent deux fois par mois, les 18 marchés x 02 font 36 dont 16 ont lieu la première et la troisième semaines du mois et 20 marchés qui se tiennent la deuxième et la quatrième semaines du mois (Annexe 06).

Si nous estimons à 70 sacs de manioc, la moyenne de production commercialisée par marché, le Petit Kasai aurait à évacuer par mois 2.500 sacs de manioc (70 sacs x 36) soit 176.400 Kgs de manioc à raison de 70 Kgs par sac de manioc-cossettes de poids moyen.

70 sacs par marché constituent une production moyenne, car il y a de ces marchés comme celui de Zaba (Annexe 06) où la production atteint facilement 600 sacs par marché.

Selon les statistiques fournies par l'Animateur KIBUILA de la Collectivité de Mosango, la production agricole commercialisée dans les différents marchés de sa juridiction est présentée dans le tableau 04 ci-dessous. Le tableau 04 explique le moment où les produits agricoles sont disponibles durant l'année, en quelle quantité et que faut-il faire pour assurer leur évacuation vers le Petit Kasai. Ce tableau permet aussi de prévoir des fonds à mobiliser et à quel moment pour l'achat et l'évacuation des produits agricoles vers Kinshasa.

Tableau 04: Production commercialisée et rythme d'évacuation des produits par produits par mois

No.	PRODUITS	PERIODE DE DISPONIBILITE	PRODUCTION COMMERCIALISEE		RYTHME D'EVACUATION			OBSERVATIONS	
			ANNUELLE	MENSUELLE	UNITE CONDITIO- NEMENT	TONNAGE UTILE DU CAMION	NBRE DE VOYA- GES		
01	Manioc/ Cosette	Toute l'année	18/410 T.	1.534 T.	70kg	21.914	07 T.	219	Pour l'évacuation du manioc vers Kinshasa, on peut recourir à de camions remorques qui reviennent presque à vide de Kikwit et qui peuvent transporter plus de 15 tonnes à la fois.
02	Arachides	Mars à Août	331,77	55,3	50kg	1.186	07 T.	09	
03	Maïs	Mars à Juil	134,18	27	60kg	450	07 T.	04	
04	Courge	Mars à Déc	86,2	8,6	40kg	215	07 T.	01	
05	Café	Juil à Oct	26,1	6,5	60kg	109	07 T.	01	
06	Huile de palme	Toute l'année	172,5	14,4	220kg	65	07 T.	01	
07	Paddy	Mars à Oct	121,3	17,3	100kg	173	07 T.		

N.B.: - Ce tableau ne contient que la production des marchés de la Collectivité de Mosango. La production appartenant aux 08 marchés situés en dehors de l'aire du Petit Kasai n'est pas concernée dans ce tableau.

- Les renseignements ci-dessus ont été recueillis au mois de Novembre 1990.

X. LES EFFETS DU MARCHÉ DU PETIT KASAI EN FONCTION DE L'AUGMENTATION DE LA QUANTITE DES PRODUITS AGRICOLES ET DES PRIX

L'augmentation de la quantité des produits agricoles va entraîner une extension des infrastructures existantes (entrepôt, étagères, etc...) qui seront beaucoup sollicitées pour l'entreposage des produits agricoles achetés. Il en sera de même des moyens d'écoulement vers les Centres urbains qui seront accrus et leur capacité augmentée.

Le Comité du marché sera obligé d'intéresser non seulement le Centre Agricole de Lusekele et les transporteurs des Bulunju, mais également les transporteurs des Centres urbains (Kikwit et Kinshasa) pour assurer l'évacuation des produits agricoles des villages vers le Petit Kasai et du Petit Kasai vers Kinshasa ou Kikwit.

Les prix élevés des produits agricoles vont obliger les opérateurs économiques du Petit Kasai à recourir au crédit, soit sur place au cas où une Coopérative d'Épargne et de Crédit y serait déjà installée ou ailleurs dans des Banques ou autres Institutions Financières.

D'autres opérateurs économiques seront capables de se construire des chambres froides pour des vivres frais, des hôtels un peu plus décents, des coins récréatifs, une station service d'entretien et réparation et de vente de carburant et lubrifiants, etc...

La population elle, suite aux prix intéressants auxquels les commerçants achètent ses produits agricoles vendra davantage aux opérateurs économiques. Son revenu sera amélioré et elle saura facilement s'acheter des biens manufacturés de première nécessité. La disponibilité des camions pour l'évacuation facile des produits agricoles de villages vers le Petit Kasai et Kinshasa va entraîner un flux d'argent, un mouvement des personnes et des biens favorables au développement non pas seulement du Petit Kasai, du Centre Agricole de Lusekele, mais aussi des villages.

XI. LA PARTICIPATION LOCALE

La question de la participation locale rejoint le point 08 des termes de référence sur la perception du marché du Petit Kasai par les différents bénéficiaires de la place.

Nous avons constaté que la population a tendance à considérer ce marché comme celui des Américains, du PROCAR. Cette perception vient du fait qu'on n'explique pas assez le bien fondé de ce marché. La population doit comprendre que ce marché lui appartient. Elle a droit à s'y intéresser, à donner de suggestions pour son aménagement ou même à participer à l'installation des infrastructures qui sont prévues. C'est de cette façon seulement que le marché pourra se développer et sera entretenu par les ayant-droits.

Tout ce que PROCAR a l'intention de réaliser au Petit Kasai devrait faire l'objet de discussion, de concertation entre PROCAR et le Comité du marché ou même de débat au niveau de tous les opérateurs économiques de la place.

C'est un aspect important qu'il ne faudrait pas négliger pour la bonne marche des activités du marché, pour la survie même du marché et pour la relève du PROCAR au Petit Kasai.

XII. AUTOFINANCEMENT DU MARCHE DU PETIT KASAI

Nous nous sommes intéressées à la rentabilité du marché du Petit Kasai.

Nous avons en effet, essayé d'évaluer les sources de recettes et des dépenses potentielles pour un bon fonctionnement du marché.

A) Recettes

Les recettes prévues sont les suivantes:

a) Location des containers

1. Dépôt de boisson	Z 10.000 par an
2. Dépôt des produits agricoles	Z 10.000 par an
3. Dépôt des biens manufacturés	Z 10.000 par an
4. Dépôt d'autres produits	Z 10.000 par an

b) Location des étalages

1. Etalage	Z 3.000 par étalage/an
2. Espace pour "par colis: à fixer plus tard en fonction de la superficie occupée	Z

c) Frais d'entreposage

Dans les containers Z. 100 par sac dont Z. 50 par sac pour le Comité du marché et Z. 50 pour le Responsable du dépôt.

d) Taxes

1. Z. 200 à Z 300 par acheteurs (taxe de balance)
2. Taxe pour le parking des véhicules (à fixer plus tard)
3. Taxe pour messages phoniques (à fixer plus tard)

B) Dépenses

Les dépenses du marché concernent les points ci-après:

1. charge du personnel:

a) Salaires :

- 02 Sentinelles
- 01 Secrétaires-comptables
- 01 Caissière
- 01 Percepteur des taxes qui travaillera avec celui de la Collectivité Mosango;
- 03 Balayeurs

b) Charges diverses:

2. Fournitures du bureau
3. Autres fournitures consommées
4. Investissements (meubles, bureau, étagères, 07 diables, une phonie, brosse, 10 rateaux, 01 coffre-fort, 01 machine à écrire, 02 brouettes, 01 calculatrice, etc).

Pour ce qui est des investissements, le Comité du marché souhaite que PROCAR fasse une avance des fonds. Il est prêt à rembourser cette avance au moment opportun (à charge du marché).

Ainsi, la proposition du budget élaboré par le Comité du marché avec l'assistance de l'équipe mixte TechnoServe - PROCAR se présente de la manière suivante:

Budget annuel du marché du Petit Kasai

A) Les recettes

No	LIBELLE	MONTANT UNITAIRE (Zaires)	DUREE DUREE	NOMBRE	TOTAL RECETTES (Zaires)
01	Location d'étalages	3.000	01 année	131 étalages	393.000
02	Location de containers	10.000	01 année	07 contain.	70.000
03	Taxes par sac soit 640 sacs/containers	50	01x12mois	04 contain.	1.536.000
04	Taxes containers comme dépôt bois.	10.000	01x12mois	01 contain.	120.000
05	Taxes/divers	10.000	01x12mois	01 contain.	120.000
07	Taxes détaillants 50% de recettes totales	-	-	-	1.179.000
Total des recettes annuelles		-	-	-	3.538.500

B) Les dépenses

No	L I B E L L E	NOMBRE	MONTANT		MONTANT TOTAL
			MENSUEL (Zaires)	MENSUEL (Zaires)	ANNUEL (Zaires)
01	Charges du personnel:				
	a) Salaires:				
	- Sentinelle	02	7.000	14.000	168.000
	- Secrétaire-comptable	01	20.000	20.000	240.000
	- Caissière	01	15.000	15.000	188.000
	- Percepteur	01	5.000	5.000	60.000
	- Balayeur	03	4.000	4.000	144.000
	Sous-total				792.000
	b) Charges diverses (25% de sal.)	-	-	-	198.000
02	Fournitures de bureau (forfait)	-	-	-	120.000
03	Autres fournitures consommées	-	-	-	198.000
04	Investissements divers (matériel)	PM	PM	PM	PM
05	Imprévus (15%)	-	-	-	163.800
	Sous-total	-	-	-	679.800
	Total des dépenses	-	-	-	1.471.800

C. Le Résultat d'exploitation:

C'est la différence entre les recettes et les dépenses (A-B):
 $23.538.550 - 2. 1.471.800 = 2. 2.067.500$

Cet exemple nous a permis de conclure quoique hâtivement que le marché du Petit Kasai peut s'autofinancer. Certes, toutes les dépenses et les recettes ne sont peut être pas reprise ici, mais ce budget nous donne quand même une indication sur le fonctionnement futur du marché du Petit Kasai. Nous verrons plus tard que le Comité du marché pourrait encore réaliser des bénéfices relativement élevés si PROCAR mettait à sa disposition un véhicule ou si le marché utilisait le camion de Lusekele ou d'un autre transporteur pour l'évacuation et la commercialisation des produits agricoles.

XIII. LE CIRCUIT DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES ET DES BIENS MANUFACTURES

La commercialisation des produits agricoles et des biens manufacturés au Petit Kasai suit un circuit que nous pensons décrire sommairement dans ce chapitre.

Mais avant de le faire, il est bon de rappeler au lecteur que la commercialisation des produits agricoles et des biens manufacturés implique la maîtrise de certains éléments du marché par celui qui est intéressé par cette activité. Il fera alors ce que nous appelons l'étude du marché.

Ce chapitre renferme les rubriques ci-après:

- a) l'étude du marché;
- b) le système d'achat des produits agricoles;
- c) le système d'approvisionnement en biens manufacturés;
- d) le système d'évacuation pratique dans l'aire d'action du Petit Kasai
- c) le système de stockage des produits agricoles au petit Kasai.

13.1. L'étude du marché

Elle consiste à identifier et à maîtriser tous les éléments du marché d'un produit donné.

Et comme il s'agit des produits agricoles du Petit Kasai, l'étude aura à se pencher sur:

- le prix d'achat des produits agricoles;
- la production potentielle à commercialiser;
- les unités d'achat;
- les emballages (sacs vides) et autres fournitures consommées (fil, aiguille, etc...);

- le système d'achat;
- les zones d'achat;
- le mode d'évacuation des produits;
- l'état des routes et des ponts;
- le calendrier agricole;
- le calendrier des marchés s'il en existe;
- la concurrence locale;
- les transporteurs à identifier, les conditions de location des véhicules;
- l'existence ou non des entrepôts, leur nature et leur état;
- les conditions de location des entrepôts;
- la disponibilité et le coût de la main-d'oeuvre au niveau du village, du Petit Kasai;
- le système de vente des produits au niveau des Centres de consommation;
- la vente est-elle au comptant ou à crédit?
- Y-a-t-il une différence des prix entre la vente dans le camion, par terre et au dépôt? Laquelle?
- A qui vendre? :
 - clients individuels;
 - clients institutionnels;
 - avantages & inconvénients de chacune des catégories
- Quelle sont les sources d'approvisionnement en biens manufacturés;
- Quels sont les prix de gros comparés à ceux de détail des biens manufacturés?
- Conditions d'achat en gros des biens manufacturés;
- Les prix de détail des biens manufacturés au niveau d'approvisionnement et de vente (Petit Kasai, villages, marchés locaux);
- Sources de financement;
- Conditions d'octroi de crédit.

Toutes ces informations et tant d'autres encore non reprises ici aident à planifier des décisions à prendre pour mieux organiser la commercialisation des produits.

13.2. Le système d'achat des produits agricoles au Petit Kasai

La tenue d'un marché au Petit Kasai constitue une grande cérémonie qui commence par des chants entonnés par l'Animateur de la Collectivité chargé des marchés.

L'animation a trait aux champs qui conseillent la population à produire davantage, à bien préparer les cossettes de manioc (le respect du temps de rouissage), à bien nourrir les enfants, à ne pas vendre toute la production, à penser aux jours de famine, à bien utiliser l'argent qu'on reçoit après la vente des produits agricoles. C'est formidable.

Ensuite, l'Animateur ouvre le marché et les acheteurs peuvent commencer l'achat des cossettes de manioc et d'autres produits. Mais n'achètent que les opérateurs économiques en règle avec la loi. Ceux qui n'ont pas de licence d'achat ou de registre de commerce sont refusés d'acheter les produits agricoles. Les autres achètent après avoir payé Z. 200.00 à Z. 300.00 de droit de balance.

Les achats se font avec la balance. Mais comment? Alors que l'acheteur fait sembler de manoeuvrer sa balance et donner un prix à la vendeuse, celle-ci a les yeux braqués sur son panier ou son bassin. Elle ne regarde pas la balance. Quand elle remarque que le prix d'achat ne correspond pas à la quantité du produit, elle refuse de prendre l'argent, reprend son panier qu'elle se dispute avec l'acheteur qui se moque parfois d'elle. On la voit se diriger chez un second et puis un troisième acheteur jusqu'à ce que le prix offert lui soit favorable. Il y a un peu de manigance dans la façon d'acheter les produits auprès des femmes. Nous nous sommes demandés qui finalement gagne dans cette transaction des cossettes de manioc. Evidemment tout le monde gagne de sa façon. Mais l'acheteur "par colis" gagne plus. Il gagne sur la femme qui est analphabète et qui ne comprend pas la balance. Il gagne aussi sur le commerçant qui l'a délégué pour acheter ses produits. Car le sac de manioc, au lieu de coûter Z. 7.000,00 ou 8.000,00, il coûte par suite de la manigance de l'acheteur Z. 5.600,00 à Z. 6.000,00. Ainsi, l'acheteur a Z. 1.400,00 à Z. 2.000,00 à son profit par sac. Il peut facilement sortir du marché avec Z. 20.000,00 à Z. 40.000,00 de profit à son compte suivant le nombre de sacs achetés.

A chaque fois qu'il achète, il déverse le panier de manioc sur des sacs vides ou sur bâche étendue par terre. A la fin du marché, chaque acheteur charge les produits achetés dans des sacs. Et l'Animateur du marché passe alors pour récolter les statistiques de production.

Souvent un véhicule stationné attend les commerçants pour l'évacuation des produits achetés vers le Petit Kasai. A défaut, les commerçants sont obligés d'entreposer les produits sur place dans une maison d'un paysan ou dans un entrepôt quand il y en existe. Il y a au total 22 marchés sur 24 situés dans le rayon du Petit Kasai (voir annexe 06) qui exigent l'évacuation des produits achetés parce qu'étant enclavés, les autres marchés (02: Kibengi et Gobari) sont sur la nationale et les produits peuvent être évacués directement sur Kinshasa.

Il y a une particularité à souligner pour ces marchés précités. En effet, ces marchés se tiennent toujours dans les après-midi. Les raisons à cela sont nombreuses. Nous retiendrons entre autres les longues distances que parcourent souvent à pied les vendeurs pour arriver au marché; il en est de même des commerçants qui fréquentent ces marchés, ils viennent pour la plupart du Petit Kasai à bord d'un vieux camion BEDFORD de quatre (04) tonnes.

13.3 Le système d'approvisionnement en biens manufacturés

Aujourd'hui, les opérateurs économiques du Petit Kasai s'approvisionnent en biens manufacturés de première nécessité à Kinshasa ou à Kikwit dans des magasins de gros, en détail et au grand marché.

Du fait que la plupart de ces biens sont achetés en détail, ceci a pour conséquence que les biens manufacturés sont vendus à des prix élevés aux marchés. Une politique qui consisterait à installer un magasin de gros au Petit Kasai abaisserait les prix de vente de ces biens manufacturés dans le rayon d'action du Petit Kasai.

Le Comité de marché pourrait prendre contact par exemple avec MARSAVCO ou d'autres grossistes ou importateurs pour que ces derniers ouvrent des magasins de gros au Petit Kasai ou qu'un ou deux commerçants soient présentés auprès de ces grossistes pour leur servir de Représentants. L'étude du marché pourrait déjà identifier ces grossistes avant de signer un protocole de collaboration entre le Comité du marché, le commerçant et les importateurs ou grossistes.

13.4 Le système d'évacuation des produits agricoles au Petit Kasai

Au Petit Kasai, les opérateurs économiques utilisent un vieux véhicule BEDFORD de 04 tonnes pour évacuer leurs produits agricoles et pour se rendre dans les différents marchés de l'aire du Petit Kasai.

Mais ce véhicule n'arrive pas dans tous les marchés du rayon d'action du Petit Kasai. Certains opérateurs économiques vont jusqu'à Kinshasa s'entendre avec des transporteurs. Les véhicules de ces derniers arrivent au Petit Kasai et entrent à l'intérieur pour ramasser les produits. Dans ce cas-ci, les produits évacués ne feront plus l'objet d'un entreposage au Petit Kasai. Ils sont évacués directement sur Kinshasa.

Il y a aussi des occasions des véhicules, quoique rares, qui passent à vide au Petit Kasai. Il se présente dans ce cas deux (02) alternatives: soit que le véhicule charge des produits se trouvant au dépôt ou soit qu'il se rende dans les villages pour évacuer les produits qui traînent dans les différents marchés de l'aire du Petit Kasai. Mais tout dépend du premier opérateur économique qui aborde le Chauffeur. Il arrive que deux opérateurs économiques se disputent le même véhicule. Et c'est souvent le plus offrant qui l'emporte.

C'est vraiment curieux et regrettable de voir des commerçants "par colis" qui font des semaines entières au Petit Kasai pour attendre seulement une occasion de fortune de véhicule pour évacuer leurs produits bloqués dans des villages.

Il faudrait arriver à la situation d'établir un relais au Petit Kasai. C'est-à-dire des véhicules qui ne feraient que sortir des produits agricoles des villages au Petit Kasai. Tandis que d'autres prendraient les produits du Petit Kasai vers les Centres de consommation notamment Kinshasa.

13.5 Le système d'entreposage des produits agricoles au Petit Kasai

Nous avons dit plus haut que 22 marchés sur 24 du Petit Kasai exigent l'évacuation des produits agricoles parce qu'étant enclavés; la situation des dépôts dans l'aire du Petit Kasai a été évoquée lors de notre séjour dans ce milieu. Les dépôts, pour la plupart sont construits en matériaux locaux et donc peu durables. Ils sont répartis dans le rayon d'action du Petit Kasai de la manière suivante:

No	L I E U	No. DEPOT	PROPRIETAIRE	MARCHE
01	Petit Kasai	02	- Mr. KINGOLO - Mr. KINZALA	Gobari & Camp Bulungu
02	Camp Pompi	03	- MASWA - TUMMAKA - HOPITAL DE MOSANGO	Hôpital de Mosango
03	Centre Muluna	03	- OZIA - BOULAMPE - DJANGO	Kisala
04	Koshi	01	- Koshi	Koshi
05	Tumikia	02	- Chez les Pères - Chez les Soeurs	Mission Catholique Tumikia
06	Kwaya	01	- BADJOKO	Kwaya
07	Kisamba	02	- MUPEPE & CHARLES - MENGI	Kisamba

(Cfr. Animateur KIBUJILA de la Collectivité MOSANGO)

Ces dépôts prédisposent les produits agricoles emmagasinés aux attaques d'insectes, aux pourritures et aux intempéries. Car l'eau peut entrer dans ces dépôts, les toitures étant en paille.

Le système d'entreposage préconisé par PROCAR est certes nettement meilleur à celui pratiqué aujourd'hui au Petit Kasai.

D'abord parce que les entrepôts sont en dur, ensuite plus sécurisants et enfin les produits seront à l'abri d'intempérie et des prédateurs.

Cependant, les containers, quoique mis sous un hangar, peuvent entraîner la dépréciation de la qualité des produits agricoles entreposés. Ceci se justifie par l'absence de ventilation à l'intérieur des containers. Il faudrait créer cette ventilation et procéder à des essais en fonction du temps de stockage et de la quantité à stocker. Ce n'est qu'après ces essais qu'on pourrait généraliser l'utilisation des containers. Un inconvénient d'ordre pratique à l'usage des containers pour le stockage des produits agricoles a trait à la difficulté de déplacer des sacs stockés.

Ceci arrive quand un container est utilisé par plusieurs personnes. La personne qui a mis la première ses produits dans le containers peut avoir la première occasion à trouver un transport pour évacuer ses produits vers Kinshasa. Ses produits qui se trouvent au fond du container seront difficilement évacués. Tous ces aspects du problème feront l'objet des études, le marché du Petit Kasai étant un marché expérimental.

XIV. BIBLIORGAPHIE

1. John F. Gadway, le Potentiel de la mobilisation de l'épargne dans le Bandundu : une étude des Institutions financières rurales Mai 1988 : Homestead, Floride.
2. Département de l'Agriculture, D.N.P.C.C., Projet "Commercialisation des Produits Agricoles". la comparaison du prix au producteur de la Région de Bandundu et le prix au consommateur à Kinshasa, Avril 1989.
3. Département de l'Agriculture, D.M.P.C.C., Projet "Commercialisation des Produits Agricoles", la vente des produits agricoles par l'agriculteur traditionnel dans les Sous-Régions du Kwilu et du Kwango et les villes de Kikwit et de Bandundu, Septembre 1988.
4. Département de l'Agriculture, D.M.P.C.C., Projet "Commercialisation des Produits Agricoles", le revenu Agricole (Manioc, Maïs, Arachides) de l'agriculteur traditionnel dans la Région de Bandundu, Mai 1989.
5. N'TETANI-MAKOLA, KILEK GERD, Enquête sur la qualité de manioc transformé au complexe de Massamba, Décembre 1989.
6. Rapport de mission effectuée au Petit Kasai
 - KABWASSA NGA AMBUN, NKOY BAUMBU et N'TETANI MAKOLA, 03 Octobre 1990;
 - Thomas FATTORI, Kilek GERD, 19 Mai 1990.
7. Thomas FATTORI, Marketing Programs and Market Site Development, July 1990.
8. Nutrition in Agriculture Cooperative agreement, Univesités d'Arizona et de Kentucky, Rapport no. 6, 7, 8 sur l'Enquête Rurale rapide au Bandundu Central, Zaïre, Janvier 1989

- ANNEXES

15.1. Termes de référence	32.
15.2. Fiches d'identification des opérateurs économiques	34.
15.3. Liste des opérateurs économiques au Petit Kasai	52.
15.4. Production commercialisée pour la Collectivité de Mosango, 1989	53.
15.5. Production commercialisée pour la Collectivité de Mosango, 1990	54.
15.6. Statistiques de production agricoles de population, de superficies enclavées de la Collectivité de Luniungu, 1990	55.
15.7. Calendrier des marchés du Petit Kasai	56.
15.8. Tableau comparatif sur la vente des cossettes manioc au Petit Kasai et à Kinshasa	57.

**TERMES DE REFERENCE
ETUDE DE BASE POUR LE MARCHÉ RURAL
SITE: PETIT KASAI**

I. INTRODUCTION

La présente étude est une continuation du travail qui a été réalisé au Centre Agricole de Lusekele (CAL) par la Société TECHNOSERVE (TNS).

Elle vise à réunir un ensemble d'informations utiles pour la mise au point d'un marché-dépôt au Petit Kasai qui sera géré par un comité de gestion composé des opérateurs économiques locaux au sein duquel le CAL pourra être membre.

II. TERMES DE REFERENCE

1. Définir le rôle et l'organisation du comité de gestion;
2. Evaluer la capacité d'organisation et de gestion des opérateurs économiques du Petit Kasai;
3. Définir le rôle que CAL en tant que ONG participant dans cette partie de l'aire du Projet pourra jouer;
4. Collecter les prix, la quantité et les types de produits agricoles et de biens manufacturés pratiqués au Petit Kasai, CAL, dans les villages autour du Petit Kasai, en comparaison avec Kikwit et Kinshasa;
5. Evaluer les besoins de transport pour l'évacuation et la commercialisation des produits agricoles vers le Petit Kasai et d'autres villages environnants, y compris ceux du CAL;
6. Evaluer la capacité de production au niveau des villages autour de Petit Kasai pouvant influencer la périodicité de la tenue du marché de Petit Kasai;
7. Estimer les effets de Petit Kasai sur l'augmentation de la quantité et sur les prix des produits agricoles vendus, à savoir:
 - a) Les articles pour lesquels les vendeurs dépensent leur revenu émanent-ils de la vente au Petit Kasai?
 - b) La masse de revenu est-elle destinée à l'achat des produits alimentaires ou autres produits?
 - c) Cet achat diffère-t-il selon le sexe?
 - d) Les produits vendus au Petit Kasai sont-ils nutritifs (protéines, calories)?

- e) Les produits et les prix sont-ils augmentés à cause de Petit Kasai?
8. Evaluer la perception de Petit Kasai par les différents bénéficiaires du Petit Kasai (vendeurs, acheteurs, agents du gouvernement, etc...);
9. Déterminer les besoins des charges récurrentes pour la gestion et la maintenance des activités commerciales de Petit Kasai.

III. DUREE DE L'ETUDE DE BASE

La durée de cette étude sera de vingt cinq (25) jours, soit deux (2) jours de préparation, dix sept (17) jours sur le terrain et six (6) jours pour la préparation du rapport.

IV. COMPOSITION DE L'EQUIPE DE BASE

Ce sera une étude conjointe conduite par une équipe de TNS (2) avec la possibilité de s'adjoindre quelques unités supplémentaires du PROCAR, en cas de besoin.

V. RAPPORT

Le brouillon du rapport sera remis au PROCAR après le "debriefing" à Kikwit. Le rapport final est dû au PROCAR endéans les 10 jours après l'étude.

VI. BUDGET

Le paiement pour cette consultation sera effectué par le budget de l'Assistance technique de la société contractante PRAGMA converti en monnaie locale (zaïres) au taux officiel du jour.

VII. SUPPORT LOGISTIQUE

PROCAR mettra à la disposition de l'équipe, pour cette étude, un moyen de transport de Kikwit sur le terrain.

FICHES D'IDENTIFICATION DES OPERATEURS ECONOMIQUES

CONTACTES AU PETIT KASAI

01. KINGOLO
02. MITUNGU REMY
03. MANGUNZA MBAYA
04. KIBONGO FATI
05. BOLOKO
06. MAVOKA
07. ABUBA MBADIKO
08. KEMBO KUZAMA KUMBI
09. SUZA EMMANUEL
10. KAFUTI WANDO
11. MANGAYA MUKOKO
12. KINDONGO
13. PAMBI
14. MAKASA MANISA

FICHE D'IDENTIFICATION NO 01

01. NOM & POST-NOM : KINGOLO
- 02 COMPOSITION FAMILIALE : Marié à 03 femmes et Père de 22 enfants dont 12 garçons et 10 filles
- 03 AGE : Né à Lusanga, le 15/09/1940. Il est menuisier de formation. Il est devenu commerçant en 1969
- 04 NIVEAU D'INSTRUCTION : (Savoir lire et écrire) oui, 06 ans primaires
- 05 NATURE DES ACTIVITES : - gestion dépôt de boisson
- restaurateur
- gestion d'un hôtel à 15 chambres
- gestion d'un dépôt de manioc
- commercialisation du manioc : activité principale
- gestion d'une station service quado
- (dépanage)
- vente de boisson en détail (Buvette)
06. A-t-il une petite administration:
- Structure : Ets. avec différents services et des responsables à leur tête. Il y a un début d'organisation
 - Comptabilité : - cahiers des recettes et des dépenses
- il a l'habitude de clôturer ses comptes par Centres de profit
 - Chiffre d'affaires : - Z. 800.00 à 1.500.00/mois pour le Petit Kasai
- Z. 1.000.000/mois pour le dépôt de boisson de Kinshasa
 - Personnel : - nombre 08
- fonctions:
Receptionniste et son adjoint, un Quado et son adjoint, un vendeur de bière à la buvette, un vendeur au dépôt boisson et son adjoint, un responsable du dépôt manioc

- niveau d'études:
minimum 6ème primaire et
maximum 2ème année C.O.
 - composition familiale:
3 employés sont mariées
 - salaire mensuel
varie de Z. 5.000 à
20.000
le Quado est payé en
fonction du chiffre
d'affaires. Il reçoit
10% des recettes
réalisées.
 - charges du personnel
plus au mois Z.
50.000/mois
- Avoirs : - matériel roulant : néant
- immobilisés :
2 maisons en dur dont
une à Kinshasa
 - autres biens:
 - un hôtel de 15 chambres
au P.K. en matériaux
semi-durables
 - un dépôt des produits
agricoles en matériaux
locaux
 - un restaurant en mat.
locaux
 - 200 casiers Skol
 - 300 casiers Primus
 - 1 groupe électrique de 3
KVA
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1982
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres
personnes? Il travaille seul, mais il reçoit de la boisson
à crédit en partie de l'UNIBRA et de la BRALIMA.
09. Poste occupé au sein du Comité: Président
10. Projets d'avenir:
- extension de l'hôtel
 - acquisition d'un grand groupe de 7 KVA
et plus
 - achat d'un moulin à manioc et maïs
 - achat d'un vidéo
 - installation magasin de gros en biens
manufacturés
 - achat d'un petit véhicule (pick-up)

11. Souhait:
- gestion de deux containers
 - installer un bar au lieu du marché
 - se former en gestion pour renforcer sa capacité d'organisation des affaires

FICHE D'IDENTIFICATION NO. 02

01. NOM & POST-NOM : MITUNGU REMY
02. COMPOSITION FAMILIALE : Célibataire
03. AGE : Né à Mosango, le 01/01/1967
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : (Savoir lire et écrire)
oui, 06 ans Post-primaires
Humanités Bio-Chimie
05. NATURE DES ACTIVITES : - vente cigarettes en
détail et
- autres biens manufacturés
06. A-t-il une petite administration
- Structure : seul (Ets)
 - Comptabilité : Non
 - Chiffre d'affaires : Z. 10.000 à 15.000/mois
- : nombre
: fonctions
: niveau d'études
: composition familiale
: salaire mensuel
- Avoirs : matériel roulant : néant
: immobilisés : 1
maison au P.K1
: autres biens : néant
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1990
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes?
Il travaille seul
09. Poste occupé au sein du Comité : Néant
10. Projets d'avenir : il voudrait reprendre ses études
11. Souhait : - de l'eau
- de l'électricité
- la construction des maisons d'habitation de crédit

FICHE D'IDENTIFICATION No. 03

01. NOM ET POST-NOM : MANGUNZA MBAYA
02. COMPOSITION FAMILIALE : Célibataire
03. AGE : 23 ans
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : Savoir lire et écrire)
oui, 06 ans Post-primaire
05. NATURE DES ACTIVITES : Achat et vente gasoil et
lubrifiant
06. A-t-il une petite administration :
- Structure : seul (Ets.)
 - Comptabilité : non
 - chiffre d'affaires : en moyenne 1 fût gasoil + 5
litres lubrifiant/mois
 - Personnel : nombre
: fonctions
: niveau d'études
: composition familiale
: salaire mensuel
 - Avoirs : matériel roulant : néant
: immobilisés : 1
maison au P.K1
: autres biens : radio +
T.V.
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1989
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes?
Il travaille seul
09. Poste occupé au sein du Comité : Néant
10. Projets d'avenir : accroître ses activités
vente des biens de première nécessité
11. Souhait : - rentabiliser les affaires

FICHE D'IDENTIFICATION No. 04

01. NOM ET POST-NOM : KIBONGO FATI
02. COMPOSITION FAMILIALE : Célibataire
03. AGE : 21 ans
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : Savoir lire et écrire)
oui, 01 an C.O.
05. NATURE DES ACTIVITES : Vente des cruches, vases,
etc...
06. A-t-il une petite administration :
- Structure : seul (Ets.)
 - Comptabilité : néant
 - chiffre d'affaires : 3 à 4 cruches/mois, soit Z.
600 -
Z. 1.000/mois
 - Personnel : nombre
: fonctions
: niveau d'études
: composition familiale
: salaire mensuel
 - Avoirs : matériel roulant : néant
: immobilisés : néant
: autres biens : élevage
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1989
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes?
Il travaille seul
09. Poste occupé au sein du Comité : Néant
10. Projets d'avenir : rentrer aux études à Kisia (Ecole mécanique)
11. Souhait : - initiative amorcée par PROCAR est à encourager.
Qu'on nous construise des abris pouvant nous
protéger contre les intempéries

FICHE D'IDENTIFICATION No. 05

01. NOM ET POST-NOM : BOLOKO
02. COMPOSITION FAMILIALE : Célibataire
03. AGE : Né à Mukilu, le 20 juin 1967
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : Savoir lire et écrire)
oui, 06 ans Post-primaires
Humanités Bio-chimie
05. NATURE DES ACTIVITES : Vente poissons de mer
vente bien manufacturés
06. A-t-il une petite administration :
- Structure : Ets.
 - Comptabilité : 1 cahier de dépenses et de recettes
 - chiffre d'affaires : 100.000/mois
 - Personnel : nombre
: fonctions
: niveau d'études
: composition familiale
: salaire mensuel

 - Avoirs : matériel roulant : 01 vélo
: immobilisés : néant
: autres biens : 01 radio
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1982
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes?
associé à un autre pour la vente de poissons de mer
09. Poste occupé au sein du Comité : Néant
10. Projets d'avenir : rentrer aux études
se marier
installer une boutique
11. Souhait : - construction d'une chambre froide ou alimentation
- magasin de gros de biens manufacturés
- eau
- moulin
- courant (électricité)
- un bon endroit pour vendre les produits (étalage)

FICHE D'IDENTIFICATION No. 06

01. NOM ET POST-NOM : MAVOKA
02. COMPOSITION FAMILIALE : 09 Enfants avec 3 femmes
03. AGE : Né à Luniungu-Biti en 1945
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : (Savoir lire et écrire) oui,
06 ans primaires
05. NATURE DES ACTIVITES : Vente produits phamarceutiques
ferme (élevage boeufs 03,
moutons 06, chèvres 12, poules
13
achat produits agricoles (manioc)
06. A-t-il une petite administration :
- Structure : Ets.
 - Comptabilité : Néant
 - chiffre d'affaires : 1.000.000/mois
 - Personnel : nombre
: fonctions
: niveau d'études
: compositionn familiale
: salaire mensuel : Z. 6.000/mois
et
Z. 4.000/mois
 - Avoirs : matériel roulant: 01 véspa
: immobilisés : maison
semi-durale
: autres biens : 01 radio-
cassette
tourne-disque
2 lampes col.
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1980
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes?
seul
09. Poste occupé au sein du Comité : conseiller
10. Projets d'avenir : sollicite 01 container pour aider les
commerçants de Bulungu à entreposer leurs divers produits
irnstallation d'une pharmacie au P.K. construction d'une maison
d'habitation au P.K.
11. Souhait: crédit pour renforcer ses activités moyen de
transport pour l'évacuation des produits agricoles des villages
au P.K. et du P.K. à Kinshasa assurer la sécurité de l'argent
dans une COOFEC

FICHE D'IDENTIFICATION No. 06

01. NOM ET POST-NOM : MAVOKA
02. COMPOSITION FAMILIALE : 09 Enfants avec 3 femmes
03. AGE : Né à Luniungu-Biti en 1945
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : (Savoir lire et écrire) oui,
06 ans primaires
05. NATURE DES ACTIVITES : Vente produits pharmaceutiques
ferme (élevage boeufs 03,
moutons 06, chèvres 12, poules
13
achat produits agricoles (manioc)
06. A-t-il une petite administration :
- Structure : Ets.
 - Comptabilité : Néant
 - chiffre d'affaires : 1.000.000/mois
 - Personnel : nombre
: fonctions
: niveau d'études
: compositionm familiale
: salaire mensuel : Z. 6.000/mois
et
Z. 4.000/mois
 - Avoirs : matériel roulant: 01 vésipa
: immobilisés : maison
semi-durale
: autres biens : 01 radio-
cassette
tourne-disque
2 lampes col.
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1980
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes?
seul
09. Poste occupé au sein du Comité : conseiller
10. Projets d'avenir : sollicite 01 container pour aider les
commerçants de Bulungu à entreposer leurs divers produits
installation d'une pharmacie au P.K. construction d'une maison
d'habitation au P.K.
11. Souhait: crédit pour renforcer ses activités moyen de
transport pour l'évacuation des produits agricoles des villages
au P.K. et du P.K. à Kinshasa assurer la sécurité de l'argent
dans une COOFEC

FICHE D'IDENTIFICATION No. 07

01. NOM ET POST-NOM : ABULA MBADIKO
02. COMPOSITION FAMILIALE : 04 Enfants
03. AGE : 34 ans
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : (Savoir lire et écrire) oui, 06 ans post-primaires (agronomie)
05. NATURE DES ACTIVITES : exploitation d'une buvette + restaurant + station quado
06. A-t-il une petite administration :
- Structure : Chef d'exploitation encadrant 3 garçons et 2 filles
 - Comptabilité : Fiche de stock, cahier caisse, 3 facturiers
 - Chiffre d'affaires : 05 casiers/jour (Skol-Primus)
 - Personnel : nombre : 04
: fonctions : Serviteurs - Balayeurs
: niveau d'études
: composition familiale
: salaire mensuel : Z. 6.000/mois et Z. 8.000/mois
 - Avoirs : matériel roulant : Néant
: immobilisé : Néant
: autres biens : machine quado terrain vide
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1983
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes? seul
09. Poste occupé au sein du Comité : Conseiller
10. Projets d'avenir : - pharmacie
- mini dispensaire au P.K.
11. Souhait : dépôt pharmaceutique au P.K. vue que nous devons faire souvent le trajet P.K. - Mosango pour nous soigner

FICHE D'IDENTIFICATION No. 08

01. NOM ET POST-NOM : KEMBO KUBAMA KUMBI
02. COMPOSITION FAMILIALE : 03 Enfants + 1 marié à Kinshasa
03. AGE : Né en 1946
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : (Savoir lire et écrire) non
05. NATURE DES ACTIVITES : gestion d'un restaurant
achat et vente de manioc
06. A-t-il une petite administration :
- Structure : Néant
 - Comptabilité : Néant
 - Chiffre d'affaires : Z 5.000 à 10.000 par mois
 - Personnel : nombre :
fonctions : Serviteurs -
Balayeurs
 - : niveau d'études : 2ème C.O.
 - : composition familiale: Célibataire
 - : salaire mensuel : Z. 3.000/mois
- Avoirs : matériel roulant : 1 vélo
: immobilisés : 1 maison à Kinshas
: autres biens : néant
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1987
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes? seul
09. Poste occupé au sein du Comité : néant
10. Projets d'avenir : - construction d'une maison en dur
- supporter les études de ses enfants
- machine à coudre
11. Souhait: - un moulin à manioc et à maïs au P.K.

FICHE D'IDENTIFICATION No. 09

01. NOM ET POST-NOM : SUZA Emmanuel
02. COMPOSITION FAMILIALE : 07 Enfants
03. AGE : Né à Bagata, le 04/01/1944
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : (Savoir lire et écrire) 6ème Modern
05. NATURE DES ACTIVITES : transporteur
mécanicien expérimenté
06. A-t-il une petite administration :
- Structure : Néant
 - Comptabilité : Néant
 - Chiffre d'affaires : Z 80.000 /mois
 - Personnel : nombre : 01
fonctions : boy chauffeur
niveau d'études : 2ème C.O.
composition familiale: Marié et père
de 2 enfants
salaire mensuel : il mange chez son
patron
 - Avoirs : matériel roulant : 1 camion BEDFORD d
04 tonnes
immobilisés : 1 maison à Bilili
en dur
autres biens : 1 groupe de 5 KVA
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1990
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes? seul
09. Poste occupé au sein du Comité : néant
10. Projets d'avenir : monter un garage sur place
11. Souhait: - renforcer la collaboration entre opérateur
économique et le comité du marché (dans une
organisation de coordination des opérations
de tout le monde).
- N.B. Il est le seul transporteur de la place qui assure l'évacuation des
produits agricoles (manioc + huile de palme) et autres produits agricoles
des villages vers le Petit Kasai.

FICHE D'IDENTIFICATION No. 10

01. NOM ET POST-NOM : KAFUTI WENDO
02. COMPOSITION FAMILIALE : 02 Enfants et mariée (femme)
03. AGE : Née en 1952
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : (Savoir lire et écrire) Néant
05. NATURE DES ACTIVITES : vente de chikwanges
06. A-t-il une petite administration :
- Structure : néant
 - Comptabilité : néant
 - Chiffre d'affaires : Z 1.000/mois
 - Personnel : nombre :
fonctions :
niveau d'études :
composition familiale:
salaire mensuel :

 - Avoirs : matériel roulant :
immobilisés :
autres biens :
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1988
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes? seule
09. Poste occupé au sein du Comité : néant
10. Projets d'avenir : - supporter les frais scolaires de ses enfants
11. Souhait:

FICHE D'IDENTIFICATION No. 11

01. NOM ET POST-NOM : MANGAYA MUKOKO
02. COMPOSITION FAMILIALE : 05 Enfants et marié
03. AGE : Né au Petit Kasai, en 1951
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : (Savoir lire et écrire) Etudes primaires
05. NATURE DES ACTIVITES : Achat et vente des bêtes (boeufs), Boucher
06. A-t-il une petite administration :
- Structure : Néant
 - Comptabilité : Cahier de dépenses et de recettes
 - Chiffre d'affaires : Z 500.000/mois
 - Personnel : nombre : 02 porteurs/voyag
fonctions :
niveau d'études :
composition familiale:
salaire mensuel : 3.000/voyage
 - Avoirs : matériel roulant :
immobilisés : 01 maison pas en dur
autres biens : radio
oeufs (élevage)
04 porcs
03 étangs
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1961
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes? associé à une personne
09. Poste occupé au sein du Comité : conseiller
10. Projets d'avenir : - construction d'une maison en dur
- installation d'une boutique
- intensifier l'élevage de gros bétail et des poissons (pisciculture)
11. Souhait: - installation d'une COOPEC
- installation de la REGIDESO
- installation d'une chambre froide
- installation d'un moulin

FICHE D'IDENTIFICATION No. 12

01. NOM ET POST-NOM : MWANA NDEKE KILUNU
02. COMPOSITION FAMILIALE : 03 Enfants
03. AGE : Né à Kikwit, le 04 décembre 1958
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : (Savoir lire et écrire) 04 ans P.P.
05. NATURE DES ACTIVITES : dépositaire B.A.T. & Tab-Zaïre
06. A-t-il une petite administration :
- Structure : Néant
 - Comptabilité : fiches de stocks, journal de caisse, facturier
 - Chiffre d'affaires : Z 21.000.000/mois à 24.000.000
 - Personnel : nombre : 05 vendeurs + 02 aides vendeurs
fonctions :
niveau d'études :
composition familiale: 2 vendeurs mariés
salaire mensuel: 25.000/mois vendeurs
Z. 20.000/mois aides vendeurs
 - Avoirs : matériel roulant : 01 Land Rover
immobilisés : 4 maisons dont 3 à Kikwit et 02 au Petit Kasai
autres biens : équipement maison, frigo
appareils électriques
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1986
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes? seule
09. Poste occupé au sein du Comité : Conseiller
10. Projets d'avenir : - 4 maisons à Kikwit
- 2 maisons à Kinshasa
- 2 camions à Masi-Manimba
11. Souhait: - courant et eau
- location d'un container
- moulin à manioc et à maïs
- moyen de transport pour l'évacuation des produits agricole
- crédit en espèces et en nature (Motos)

FICHE D'IDENTIFICATION No. 13

01. NOM ET POST-NOM : PAMPI
02. COMPOSITION FAMILIALE : Marié sans enfant
03. AGE : Né à Kinshasa, le 09 Février 1956
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : (Savoir lire et écrire) 03 ans
graduat en économie CIDEP (diplôme)
05. NATURE DES ACTIVITES : achat et vente manioc
: détenteur buvette & boutique
6. A-t-il une petite administration :
- Structure : Ets.
 - Comptabilité : Néant
 - Chiffre d'affaires : Z 30.000/jour pour la boutique
Z 1.000.000/mois pour produits ag.
 - Personnel : nombre :
fonctions :
niveau d'études :
composition familiale:
salaire mensuel :
 - Avoirs : matériel roulant :
immobilisés : un terrain vide
pour une parcelle
autres biens : TV, réchaud
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1982
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes? seule
09. Poste occupé au sein du Comité : Néant
10. Projets d'avenir : - construction d'une maison à Kinshasa
: - aménager la parcelle de Kinshasa du feu son père en
buvette
- acquisition d'une moto et d'un petit véhicule
11. Souhait : - accepte donner une participation locale quelconque
lui sollicitée
- installation d'une Coopérative d'Epargne et Crédit
- moyen de déplacement pour aider à évacuer les
produits des villages au P.K. et du P.K. à Kinshasa

FICHE D'IDENTIFICATION No. 14

01. NOM ET POST-NOM : MAKASA MANISA
02. COMPOSITION FAMILIALE : 05 enfants
03. AGE : Née en 1965
04. NIVEAU D'INSTRUCTION : (Savoir lire et écrire) lire sans difficulté mais pas écrire
05. NATURE DES ACTIVITES : vente farine de manioc
06. A-t-il une petite administration :
- Structure : Ets.
 - Comptabilité : Néant
 - Chiffre d'affaires : Z 2.500/mois
 - Personnel : nombre :
 - fonctions :
 - niveau d'études :
 - composition familiale:
 - salaire mensuel :
- Avoirs : matériel roulant :
- : immobilisés : ustencils de cuisine
 - : autres biens :
07. Date d'installation au Petit Kasai: 1988
08. Travaille-t-il seul ou en association avec d'autres personnes? seule
09. Poste occupé au sein du Comité : Néant
10. Projets d'avenir : - diversifier les activités, elle veut embrasser la commercialisation des biens de première nécessité (sel, pétrole et savon)
11. Souhait: très contente de l'initiative prise pour la construction du marché rural du Petit Kasai

LISTE DES OPERATEURS ECONOMIQUES DU PETIT KASAI

No.	NOMS ET POST-NOMS	No	NOMS ET POST-NOMS
01	KISANZALA MBAUNGU	40	MADANG NZOBO
02	MUWANGI NESTOR	41	MADANG MUWANGI
03	NZOBO NGOMA	42	MADANG MUKAUTI
04	FUANDA NGOIE	43	NGUABANA
05	LUSINGU NUKOMBO	44	MUSI BUATUNDU
06	MUKWATI JEAN	45	SAM
07	MUNDALA NDALA	46	KIDIONI
08	KIZUNGA NDALA	47	MOBESI
09	KINDONGO MARTIN	48	MUNIANGA
10	NKULU	49	MADANG KATUPANGI
11	PAMPI WILLY	50	KAYALA CELESTIN
12	MBADIKO ABOUBA	51	KIBUA VISA
13	MBUATA MANDONDO	52	KASONGO
14	MANGAYI	53	SEBA
15	MILONGA	54	AZANGA
16	NZUDI	55	MEME
17	KIKOKO	56	MANGUALA ATULA
18	MISUKU	57	MUSEPELE
19	MUYAYA	58	MANDALA
20	DYANGO	59	MUKUANGA
21	MADIMUENE	60	MUNGIDI MUDINGOBO
22	MAFLO	61	MANUNGU GASTON
23	SOTHA TAKILA	62	KASONGO
24	KILEBI MATABISI	63	KISANTU KIBALA
25	MUNANDI NORRO	64	FERDINAND
26	KILEBI BOSCO	65	MATONDA
27	MUSUAKU		
28	TULENSI DOLLY		
29	MANZA		
30	MUNDELE		
31	LUVINGILA		
32	AWOWO		
33	KATOTO		
34	PUNGI		
35	MAFITONGO		
36	NZOLE		
37	KAZIALA		
38	NDABI		
39	MAYIKANI		

PRODUCTION COMMERCIALISEE POUR LA COLLECTIVITE DE MOSANGO, 1989(EN TONNES)

PERIODE	MANIOC	ARA- CHIDE	MAIS	COURGE	PAL- MISTE	BANA- NE G.M.	BANA- NE PLAN.	RIZ PADDY	VOAND- JOJ	'GNA- IE	PATATE DOUCE	HA- RI- COTS	HUILE DE PALME	POIVRE
Jan	400,000	-	-	-	90	300	100	60.000	70.000	30	60,000	05	10	3,000
Fev	670.000	-	-	-	105	20	80	15.000	100.000	20	58,000	02	07	5,000
Mars	330.000	115	90.000	15	120	23	70	3.000	75.000	08	35.000	06	11	2,000
Avril	260.000	80	60.000	83	200	15	30	4.000	38.000	10	40.000	07	15	3,000
Mai	350.000	30	20.000	01	205	17	25	1.000	18.000	03	13.000	02	07	0,040
Juin	3.600.000	15	3.000	07	100	19	38	18.000	3.000	35	22.000	06	11	0,020
Juil	1.400.000	02	2,000	09	110	230	21	23,000	6,000	15	17,000	-	10	0,020
Août	830.000	330	17,000	10	25	210	17	2,000	-	03	40,000	-	30	0,130
Sep	3.300.000	03	2,000	08	35	37	13	3,000	2,000	-	-	02	35	0,010
Oct	8.100.000	13	7,000	16	40	40	16	4,000	3,000	05	-	01	20	-
Nov	3.600.000	-	-	13	60	47	14	-	-	02	-	03	17	2,000
Dec	570.000	-	0	01	78	360	11	0,030	0,025	03	0,400	-	35	5,000
Total	121.110.000	580	201.020	83	1.238	1.198	435	133.030	315.025	134	249.900	34	276	20.220

Cfr. Animateur de la Collectivité de Mosango.

PRODUCTION COMMERCIALISEE POUR LA COLLECTIVITE DE MOSANGO, 1990(EN TONNES)

PERIODE	MANIOC	ARA- CHIDE	MAIS	COURGE	PAL- MISTE	CAFE	BANA- NE G.M.	BANA/E PLAN- TIN	RIZ PADDY	VOAND JOU	IGNAME	PATATE DOUCE	HARI- COTS	HUILE DE PALME	POIVRE
Jan	128,000	-	-	1,120	69,960	-	0,307	0,350	-	-	-	-	-	13,000	-
Fev	512,000	-	-	2,240	161,760	-	0,217	0,242	-	-	-	-	-	-	0,215
Mars	915,000	9,450	3,233	3,720	249,660	-	0,414	0,600	0,620	-	-	0,620	-	-	0,250
Avril	1,263,500	13,010	6,529	4,360	145,960	-	0,345	0,520	-	-	-	0,131	-	-	0,327
Mai	1,385,300	24,360	16,847	7,720	364,560	-	4,645	4,220	10,700	-	-	13,791	-	-	2,327
Juin	1,615,650	25,460	20,747	11,240	364,599	0,102	7,325	6,660	24,570	-	2,900	14,779	-	-	6,927
Juil	1,460,000	1,300	2,000	8,000	130,000	3,000	220,000	18,000	15,000	3,000	4,000	20,000	-	13,000	-
Août	2,600,000	2,000	-	6,000	40,000	2,000	150,000	-	17,000	-	0,600	3,000	-	11,000	0,016
Sep	3,500,000	-	-	15,000	37,000	6,000	20,000	15,000	2,000	-	-	-	1,000	30,000	0,017
Oct	30,000	-	-	19,000	60,000	15,000	30,000	13,000	0,060	-	-	-	2,000	15,000	-
Nov	2,300,000	-	-	01,000	65,000	-	27,000	11,000	-	-	-	3,000	-	60,000	0,015
Dec	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	15,710,700	75,530	49,360	89,400	1,688,499	26,102	460,253	69,400	69,930	3,222	7,500	58,352	3,000	142,000	10,094

Cfr. Animateur de la Collectivité de Mosango.

STATISTIQUES DE PRODUCTION AGRICOLE DE POPULATION, DE SUPERFICIES
ENCLAVEES DE LA COLLECTIVITE DE LUNIUNGU JUSQUE NOVEMBRE 1990

No	CULTURE	EFFECTIFS D'HOMMES ADUL- TES & VALIDES	PRODUCTION COMMERCIALI- SEE * (+)	SUPERFICIE ENCLAVEE (Ha)	SUPERFICIE MOYENNE DU CULTIVATEUR	RENDEMENT MOYEN (Ha)	PRODUCTION TOTAL (en tonnes)
	2	3		4	5	5	7
01	Maïs	11.804	16	6.235	52	700	4.676
02	Riz Paddy	131	2	6	4	631	3
03	Manioc	17.312	17.144	13.365	77	15.473	25.801
04	Patate douce	1.223	14	27	2	10.135	275
05	Igname	919	21	15	2	9.211	100
06	Banane Plantain	1.293	96	12	1	10.554	135
07	Banane Gros Michel	1.773	123	57	3	3.551	200
08	Café Robusta	1.594	45	381	11	545	208
09	Arachides	12.687	26	5.856	46	721	422
10	Voandjou	556	11	26	4	606	16
11	Courge	11.256	15	5.314	47	694	3.687
12	Tabac	1.287	4	26	2	202	5
13	Poivre	2.412	14	89	3	214	19
14	Légumes	1.250	6	17	1	201	5
15	Soja	71	-	3	4	609	2
16	Niébé	467	1	11	2	671	8
17	Noix palmistes	-	194	-	-	-	-
18	Huile de palme	-	546	-	-	-	-
19	Palmistes	-	610	-	-	-	-

Cfr. : - Secrétaire de Collectivité de Luniungu

CALENDRIER DES MARCHES DU PETIT KASAI

No	M A R C H E	PRODUCTION TOTALE COM- MERCIALISEE NOMBRE DE SAC MANIOC	JOUR DE TE- NUE DES MARCHES	PERIODICITE DE TENU DES MARCHES	DISTANCE DU PETIT KASAI (Kms)	PRODUITS COMMERICA- LISES PAR	COLLECTI- VITES	ZONES
01	Kikongo	200	Lundi	1ère & 2ème semaine	13	Manioc	Kwenge	Bulungu
02	Kimbinga	400	Lundi	"	45	Manioc	Luniungu	Bulungu
03	Kialu	400	Mardi	"	54	Manioc	Luniungu	Bulungu
04	Gobari	330	Mercredi	"	05	Manioc	Mosango	Masi-Mani.
05	Kiwutu	400	Jeudi	"	25	Manioc	Ko	Bulungu
06	Musenge	300	Jeudi	"	30	Manioc	Kwenge	Bulungu
07	Zaba	600	Vendredi	"	51	Manioc Palmistes, Maïs, Ara- chides et courge	Luniungu	Bulungu
08	Kibengi	200			08	Manioc	Mosango	Masi-Mani
09	Kisala	450	Samedi	"	45	Manioc	Mosango	Masi-Mani.
10	Bilangu	300	Lundi	"	21	Manioc	Kwenge	Masi-Mani.
11	Ngula	300	Lundi	2ème & 4ème semaine	32	Manioc et Palmistes	Mosango	Masi-Mani.
12	Centre Kipuala	400	Mardi	"	35	Manioc, palmistes, café, bana- ne plantin maïs	Luniungu	Bulungu
13	Npunza	150	Mardi	"	10	Manioc, banane plan.	Luniungu	Bulungu
14	Camp Pompei	200	Mardi	"	30	Manioc	Mosango	Masi-Mani.
15	Camp Bulungu	100	Mercredi	"	02	Manioc	Luniungu	Bulungu
16	Kiyanzi	300	Mercredi	"	25	Manioc	Mosango	Masi-Mani.
17	Koshi	350	Jeudi	"	14	Manioc	Mosango	Masi-Mani.
18	Muyoko	400	Jeudi	"	40	Manioc	Nko	Bulungu
19	Mukinzi	300	Vendredi	"	23	Manioc palmistes,	Luniungu	Bulungu

TABLEAU COMPARATIF SUR LA VENTE DES COSSETTES DE MANIOS
AU PETIT KASAI ET A KINSHASA

DESTINATION	PRIX D'ACHAT D'UN SAC AU VILLAGE (Zaires)	FRAIS			PRIX DE VENTE (Zaires)	BENEFICE (Zaires)	OBSERVATIONS
		TRANSPORT (Zaires)	ENTREPOSAGE (Zaires)	DIVERS (Zaires)			
Petit	3,000.00	2.500,00	100,00	50,00	10.000,00	4.350,00	On peut réduire ces frais de transport en achetant non loin du P.K.
Kinshasa	3,000.00	10.000,00	-	10.500,00	30.000,00 sur le véhicule	7.500,00	

N.B.: 1. Les prix repris dans le tableau ci-dessus sont valables pour la date du 11 Décembre 1990

2. Les frais divers concernant le pourboire remis aux agents de l'Ordre sur la route et à Kinshasa et aux taxes perçues par les Agents des Affaires économiques et de l'Environnement.