



Profil socioéconomique des vendeurs et contraintes de commercialisation des produits forestiers non ligneux (PFNL) dans trois marchés pilotes de la Ville de Kinshasa, en République Démocratique du Congo.

Valentin MBULI BOLIKO^{1,*}, Constantin LUBINI AYINGWEU¹, Apollinaire BILOSO MOYENE², Honoré BELESI KATULA¹, Blaise MBALA MAVINGA³

¹ Université de Kinshasa, Faculté des Sciences et Technologie, Mention Sciences et Gestion de l'Environnement ;

² Université de Kinshasa, Faculté des Sciences Agronomiques et Environnement, Mention Economie Agricole ;

³ Université de Kinshasa, Faculté des Sciences et Technologie, Mention Chimie et Industrie

Article History

Submitted: 27/06/2026

Accepted: 27/07/2026

Published: 29/07/2026

Résumé

Les produits forestiers non ligneux (PFNL) jouent un rôle essentiel dans les moyens d'existence des populations en République démocratique du Congo. A Kinshasa, leur commercialisation constitue une importante source de revenus pour de nombreux ménages et contribue à l'approvisionnement de la population en produits alimentaires, médicinaux et culturels. Toutefois, les caractéristiques socio-économiques des commerçants et les contraintes auxquelles ils sont confrontés ainsi que celles qui limitent le développement de cette filière demeurent insuffisamment documentées. Cette étude vise à analyser les profils socio-économiques des vendeurs de produits forestiers non ligneux (PFNL) ainsi que les principales contraintes de leur commercialisation dans trois marchés pilotes de la ville de Kinshasa (Gambela, Liberté et Marché Central). L'étude repose sur une enquête descriptive menée auprès de 196 vendeurs de détail et des grossistes des trois marchés pilotes à l'aide de questionnaires semi-structurés et d'observations directes. Les informations recueillies ont porté sur les caractéristiques socio-économiques des commerçants, les circuits d'approvisionnement, les motivations de vente, les revenus générés ainsi que les difficultés rencontrées dans la commercialisation des PFNL. Les données ont été analysées à l'aide de statistiques descriptives. Les résultats montrent que 92% des commerçants sont des femmes. Les commerçants les plus représentés appartiennent à la tranche d'âge de 35 à 45 ans. Les personnes mariées représentent 50,67 % des enquêtés, suivies des veufs/veuves (20 %), des célibataires (18 %) et des divorcés (11,33 %). La majorité des vendeurs possède un niveau d'études secondaires (55 %), tandis que seulement 8 % ont suivi des études universitaires. Les PFNL commercialisés proviennent principalement des provinces du Kongo Central (33,9 %) et de l'Équateur (29,66 %), suivies de l'ancienne province du Bandundu (10,17 %). Les principales motivations de l'activité sont l'héritage familial (32 %), la rentabilité économique (25 %) et les difficultés socio-économiques des ménages. Les détaillants déclarent des revenus mensuels de l'ordre de 100 à 120 USD, tandis que les grossistes perçoivent en moyenne environ 275 USD par mois. Plus de la moitié des grossistes (54,67 %) exercent cette activité depuis plus de dix ans. Les principales contraintes identifiées concernent l'irrégularité de l'approvisionnement, la nature périssable des produits, les pertes liées au transport, la faible maîtrise des circuits d'approvisionnement à la source, l'absence d'organisations professionnelles structurées et le manque de connaissances sur la domestication des espèces commercialisées. La commercialisation des PFNL constitue une activité économique durable et une source importante de revenus pour les ménages de Kinshasa, en particulier les femmes. Malgré son importance socio-économique, cette filière demeure confrontée à de nombreuses contraintes organisationnelles, logistiques et techniques qui limitent son développement. Le renforcement des organisations professionnelles, l'amélioration des infrastructures de conservation et de transport, ainsi que la promotion de la domestication des espèces à forte valeur commerciale apparaissent comme des priorités pour améliorer la compétitivité de la filière et contribuer à la gestion durable de ces ressources forestières. Promouvoir ces leviers essentiels pourra accroître la contribution des PFNL au développement socio-économique et à la conservation des ressources forestières.

Keywords:

Produits forestiers non ligneux ; commercialisation ; profils socio-économiques ; revenus des ménages ; gestion durable ; Kinshasa ; République démocratique du Congo.

Abstract

Non-timber forest products (NTFPs) play a vital role in the livelihoods of people in the Democratic Republic of the Congo. In Kinshasa, their commercialization constitutes an important source of income for many households and contributes to the supply of food, medicinal, and cultural products to the urban population. However, the socio-economic profiles of traders and the constraints limiting the development of this value chain remain insufficiently documented. This study aims to analyze the socio-economic profiles of non-timber forest product (NTFP) traders and identify the major constraints affecting the commercialization of NTFPs in three pilot markets in the city of Kinshasa, namely Gambela, Liberté, and Central Market. The study is based on a descriptive survey conducted among 196 retailers and wholesalers operating in the three pilot markets. Data were collected using semi-structured questionnaires and direct field observations. Information gathered included the traders' socio-economic characteristics, supply chains, motivations for engaging in NTFP trade, income generated, and the main challenges encountered in commercialization. The data were analyzed using descriptive statistics. The findings revealed that women accounted for 92% of the traders surveyed. The most represented age group was 35–45 years. Married respondents represented 50.67% of the sample, followed by widowed traders (20%), single traders (18%), and divorced traders (11.33%). Most traders had completed secondary education (55%), whereas only 8% had attained university-level education. The NTFPs marketed originated mainly from Kongo Central Province (33.9%), Equateur Province (29.66%), and the former Bandundu Province (10.17%). The main motivations for engaging in this activity were family inheritance (32%), economic profitability (25%), and household socio-economic difficulties. Retailers reported average monthly incomes ranging from USD 100 to 120, whereas wholesalers earned an average monthly income of approximately USD 275. More than half of the wholesalers (54.67%) had been engaged in this activity for over ten years. The major constraints identified included irregular product supply, the highly perishable nature of the products, post-harvest and transportation losses, limited control over supply chains at the production source, the absence of well-structured professional organizations, and insufficient knowledge of the domestication of commercially important species. The commercialization of NTFPs represents a sustainable income-generating activity for households in Kinshasa, particularly for women, while contributing to the valorization of forest resources. Nevertheless, the sector continues to face significant organizational, logistical, and technical constraints that hinder its development. Strengthening professional organizations, improving transportation and storage infrastructure, and promoting the domestication of high-value NTFP species should be prioritized to enhance the competitiveness of the sector and support the sustainable management of forest resources. Implementing these measures would increase the contribution of NTFPs to socio-economic development while promoting the conservation of forest ecosystems.

Keywords:

Non-timber forest products; marketing; socio-economic profiles; household incomes; sustainable management; Kinshasa; Democratic Republic of Congo.

* Corresponding Author:

Valentin MBULI BOLIKO, vmbulibo@yahoo.fr
Tel.: +243 815095387

© 2026 Copyright by the Authors Boliko et al.

Licensed as an open access article using a CC-BY-NC-SA 4.0 license.

1. Introduction

En Afrique centrale, les produits forestiers non ligneux (PFNL) constituent une source essentielle de revenus et de sécurité alimentaire pour des millions de personnes. Selon la Commission des Forêts d'Afrique Centrale (COMIFAC, 2023) et l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO, 2023), plus de 60 à 80 % des ménages ruraux dépendent directement des PFNL pour leur alimentation, leurs soins de santé et leurs revenus. Le commerce régional des PFNL représente plusieurs centaines de millions de dollars américains par an et concerne des centaines d'espèces végétales et animales commercialisées aussi bien sur les marchés locaux que transfrontaliers.

Depuis 2023, la demande croissante des centres urbains, notamment à Kinshasa, a renforcé l'importance économique des PFNL dans les circuits commerciaux locaux. De plus, les PFNL jouent un rôle majeur dans la sécurité alimentaire grâce à leur valeur nutritive élevée et à leur accessibilité pour les ménages à faible revenu (Mubalama, 2024).

A Kinshasa, plusieurs études ont permis d'identifier les principales espèces végétales commercialisées, leurs usages alimentaires, médicinaux et culturels ainsi que leurs zones d'approvisionnement (Biloso, 2008 ; Biloso et al., 2018 ; Mubalama, 2024). Ces travaux montrent que les marchés de Gambela, Liberté et du Marché Central constituent les principaux centres de commercialisation des PFNL de la capitale.

Toutefois, ces études se sont principalement intéressées à la diversité floristique, aux usages et aux circuits commerciaux, tandis que les caractéristiques socio-économiques des commerçants et les contraintes spécifiques de leur activité demeurent encore peu documentées et peu de travaux ont analysé de manière intégrée leurs motivations, leurs revenus, leurs réseaux d'approvisionnement et les contraintes qui limitent le développement durable de cette filière dans les principaux marchés urbains de Kinshasa. Cette insuffisance de connaissances limite la formulation de politiques publiques et de stratégies de gestion durable adaptées aux réalités du secteur.

En conformité donc avec le plan de convergence de la Commission des Forêts de l'Afrique Centrale (COMIFAC) qui fait de la gestion durable des Produits Forestiers Non Ligneux une priorité des nations en Afrique Centrale, l'objectif poursuivi dans cette étude, est celui d'analyser les profils socio-économiques des vendeurs de produits forestiers non ligneux (PFNL) ainsi que les principales contraintes de

leur commercialisation dans trois marchés pilotes de la ville de Kinshasa en vue de leur intégration durable dans les stratégies de gestion et de préservation des ressources naturelles.

Cette étude vise à analyser les profils socio-économiques des commerçants de produits forestiers non ligneux (PFNL) et à identifier les principales contraintes de leur commercialisation dans trois marchés pilotes de la ville de Kinshasa (Gambela, Liberté et Marché Central).

L'étude part de l'hypothèse générale selon laquelle « la commercialisation des produits forestiers non ligneux (PFNL) dans les principaux marchés de Kinshasa constitue une source importante de revenus pour les ménages, mais son développement est limité par des contraintes socio-économiques, organisationnelles, logistiques et techniques qui affectent les performances des commerçants ».

Les hypothèses spécifiques sont :

- Les vendeurs de PFNL présentent un profil socio-économique caractérisé par une forte prédominance des femmes, un faible niveau d'instruction et une longue expérience dans l'activité.
- La commercialisation des PFNL contribue de manière significative aux revenus des ménages des commerçants, en particulier chez les grossistes.
- Les principales contraintes à la commercialisation des PFNL sont liées à l'irrégularité de l'approvisionnement, aux pertes post-récolte, aux difficultés de transport, au manque d'organisation des acteurs de la filière et à la faible maîtrise de la domestication des espèces commercialisées.

2. Matériel et Méthodes

2.1. Matériels

Les équipements suivants nous ont servi dans la récolte des données :

- Un GPS de marque Garmin X 12 pour prendre les points géographiques ;
- Des sachets plastiques pour contenir quelques échantillons
- Du matériel biologique végétal collecté pour l'identification
- Des outils informatiques (ordinateur et imprimante) pour la saisie et l'analyse des données
- Une rame de papier duplicateur pour noter les

données et l'impression du texte

- Un questionnaire d'enquêtes pour soumettre aux enquêtés
- Une paire de bottes de protection et
- Un appareil photo numérique de marque Panasonic pour la prise des images.

2.2. Période de collecte

Les enquêtes de terrain ont été réalisées du 1er février au 30 juillet 2025, période correspondant à la collecte des données socio-économiques auprès des commerçants des marchés étudiés.

2.3. Zones d'étude

2.3.1. Zones d'étude

Avec comme coordonnées géographiques latitude 4°20'09" latitude Sud et 15°18'37" longitude Est, la figure qui suit nous indique la localisation du marché Gambela à Kinshasa.

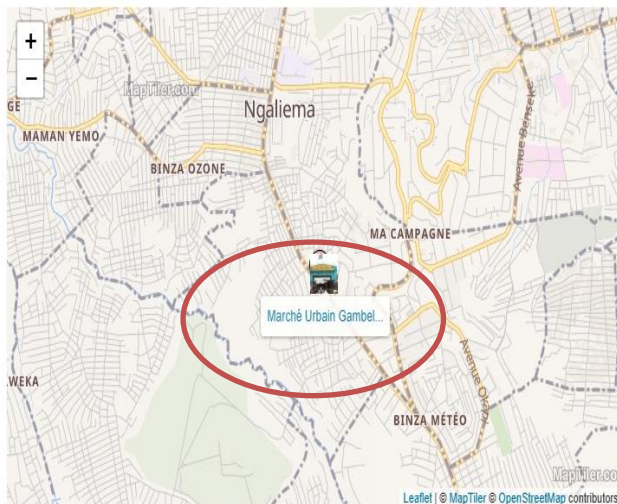


Figure 2 : Marché Gambela (Source: Google map)

2.3.2. Marché de la liberté

La figure qui suit indique la cartographie et la localisation du marché de la Liberté dont les coordonnées géographiques sont 4°23'31" latitude Sud et 15°23'03" longitude Est.

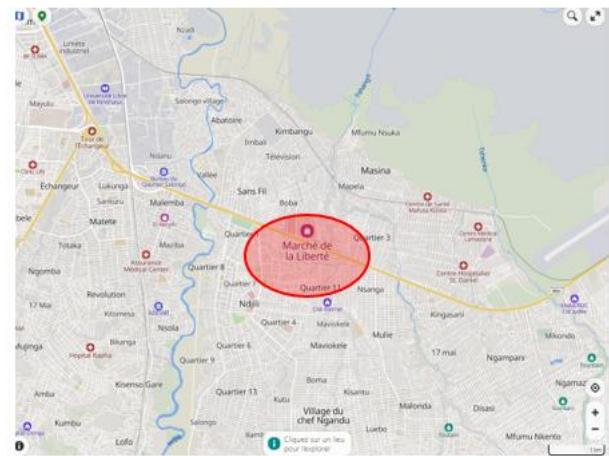


Figure 3 : Carte du marché de la Liberté (Source: Google map)

2.3.3. Marchée central

Les coordonnées géographiques du Marché Central de Kinshasa sont 4°19'52" Latitude Sud et 15°18'55" Longitude Est et sa cartographie pour localisation est présentée dans la figure suivante.

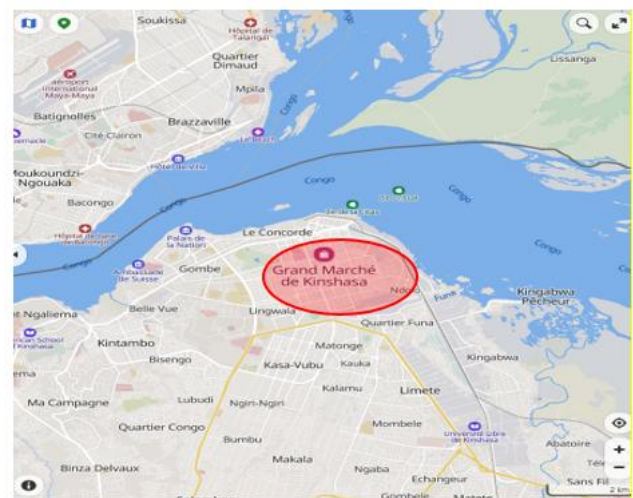


Figure 4 : Carte et localisation du marché de Kinshasa (Source: Google map)

2.4. Paramètres observés

La population cible était constituée des commerçants de PFNL végétaux (grossistes et détaillants) exerçant leurs activités dans les trois marchés sélectionnés.

2.5. Critères d'inclusion et d'exclusion

Pour faire partie de l'enquête, il fallait :

- Etre vendeur de PFNL végétaux ;
- Exercer dans le marché depuis au moins une année ;
- Accepter librement de participer ;
- Etre présent au moment de l'enquête.

Les catégories suivantes ont été exclues de l'enquête.

- Vendeurs de produits non forestiers ;
- Vendeurs occasionnels ;
- Personnes refusant de signer le consentement ;
- Questionnaires incomplets.

2.6. Considérations éthiques

Avant chaque entretien, les objectifs de l'étude ont été expliqués aux participants. Leur consentement libre et éclairé a été obtenu avant l'administration du questionnaire. Les informations recueillies ont été traitées de manière confidentielle et utilisées exclusivement à des fins scientifiques. L'anonymat des répondants a été garanti tout au long de l'étude.

2.7. Echantillonnage et enquêtes

Pour déterminer l'échantillon de ce présent travail, la formule de Bernoulli, en application dans le domaine des Sciences naturelles, a été mise en application. La population identifiée étant de 400 individus vendeurs des PFNL suivant les informations récoltées auprès des responsables de ces trois marchés ciblés.

Selon cette formule reprise par Mutarushwa et Lebailly (2020) et avec correction pour population finie, l'échantillon représentatif peut être trouvé selon les deux étapes suivantes :

Taille initiale pour population infinie

A 95 % de niveau de confiance et 5 % de marge d'erreur :

$$n_0 = \frac{z^2 \times p(1-p)}{e^2} \quad (\text{formule 1})$$

Avec:

- n_0 = taille initiale de l'échantillon
- t = niveau de confiance (1,96 pour 95 %)
- p = proportion estimée (0,5 si inconnue)
- e = marge d'erreur

$$n_0 = \frac{1,96^2 \times 0,5(1-0,5)}{0,05^2}$$

$$n_0 \approx 384$$

Correction pour population finie de 400 individus

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - 1}{N}} \quad (\text{formule 2})$$

$$n = \frac{384}{1 + \frac{384 - 1}{400}}$$

$$n = 196$$

Pas de sondage

Suivant la formule de Bernoulli, le pas de sondage est :

$$k = \frac{N}{n} \quad (\text{formule 3})$$

$$\text{Application : } k = \frac{400}{196} = 2,04 \quad k \approx 2$$

Donc, pour une population identifiée des vendeurs des PFNL dans les trois marchés ciblés de 400 individus, l'échantillon représentatif trouvé est d'environ 196 personnes à enquêter à une marge d'erreur de 5 % et un niveau de confiance de 95 % avec un pas de sondage de 2. Ce pas de sondage signifie qu'on sélectionne un individu sur deux dans la population. Cette phase a consisté ensuite dans la réalisation d'une enquête au niveau de trois marchés de Kinshasa (marché Central de Kinshasa, marché de la Liberté et marché Gambela).

Un total de 196 vendeurs de ce circuit commercial a été donc soumis à l'enquête dans ces trois marchés centraux pilotes de la ville de Kinshasa (voir fiche d'enquête en annexe), chaque marché représentant un site principal d'échanges des PFNL. Le choix de ces trois marchés repose sur leur importance dans la commercialisation des PFNL, leur degré d'organisation et leur forte affluence. Ce qui en font des sites représentatifs pour la présente étude. Cette enquête a été complétée par des entretiens semi directif, focus groups, des interviews, des entretiens et la recherche documentaire.

2.8. Analyse statistique

Les données ont été saisies sous Microsoft Excel 2021 puis analysées à l'aide du logiciel IBM SPSS Statistics version XLSTAT 2025. Les variables quantitatives ont été résumées par les moyennes alors que les variables qualitatives ont été décrites à l'aide de fréquences, de pourcentages et du test de χ^2 . Les tableaux statistiques présentant des données de contingence, le test statistique approprié était le test du χ^2 (Chi-deux d'indépendance de Pearson), qui permet de vérifier

s'il existe une association significative entre deux variables qualitatives comparés.

2.8.1. Lien entre Sexe × Type de marché

Sexe	Marché central	Marché Gambela	Marché Liberté	Total
Femmes	20	32	40	92
Hommes	4	8	6	18
Total	24	40	46	100

Hypothèses

- H0 : le sexe des commerçants est indépendant du marché de vente.
- H1 : le sexe dépend du marché de vente.

Effectifs théoriques

Sexe	Marché central	Gambela	Liberté
Femmes	22,08	36,80	42,32
Hommes	4,32	7,20	8,28

Résultat du test

- $\chi^2 = 0,96$
- ddl = 2
- p = 0,62

Décision

p > 0,05

→ On ne rejette pas H0.

Interprétation

La répartition des hommes et des femmes est similaire dans les trois marchés. Le sexe n'est pas significativement associé au type de marché fréquenté.

2.8.2. Lien entre Niveau d'études × Motif de commercialisation

Niveau d'études	Motif de commercialisation				Total
	Héritage	Rentabilité	Chômage	Autres	
Aucun	3	0	0	0	3
Primaire	12	9	11	3	35
Secondaire	18	21	13	3	55
Universitaire	1	5	1	0	7
Total	34	35	25	6	100

Hypothèses

- H0 : le niveau d'études est indépendant du motif de commercialisation.
- H1 : il existe une association.

Résultat

Calcul du χ^2 :

$$\chi^2 = 13,6$$

$$ddl = (4 - 1) \times (4 - 1) = 9$$

$$p \approx 0,14$$

Décision

$$p > 0,05$$

On ne rejette pas H0.

Interprétation

Le niveau d'études n'influence pas significativement les raisons qui motivent la commercialisation des PFNL.

Remarque importante

Plusieurs effectifs théoriques sont inférieurs à 5.

2.8.3. Lien entre Tranche d'âge × Ancienneté dans le commerce

Tranche d'âge	Année d'ancienneté				Total
	> 1 an	> 10 ans	> 20 ans	> 30 ans	
18-25 ans	2	14	0	1	17
25-35 ans	6	22	2	0	30
35-45 ans	8	10	6	1	25
45 ans et plus	5	7	8	8	28
Total	21	54	16	9	100

Hypothèses

- H0 : l'ancienneté est indépendante de la tranche d'âge.
- H1 : les deux variables sont associées.

Résultat

$$\chi^2 = 27,8$$

$$ddl = (4 - 1) \times (4 - 1) = 9$$

$$p < 0,001$$

Décision

On rejette H0.

Interprétation

Il existe une relation hautement significative entre l'âge et l'ancienneté dans le commerce. Les commerçants les plus âgés possèdent généralement davantage d'années d'expérience commerciale. Cette relation est logique et confirme que l'expérience augmente avec l'âge.

2.8.4. Lien entre Province d'origine × Marché de vente

Province d'origine	Gambela	Marché central	Marché de Liberté	Total
Equateur	6	11	13	30
Kongo Central	15	12	7	34
Bandundu	3	2	5	10
Kwilu	2	1	4	7
Mai Ndombe	1	2	3	6
Autres provinces	6	4	3	13
Total	33	32	35	100

Hypothèses

- H0 : la province d'origine est indépendante du marché de vente.
- H1 : il existe une association.

Résultat

$$\chi^2 = 14,8$$

$$ddl = (6 - 1) \times (3 - 1) = 10$$

$$p \approx 0,14$$

Décision

$$p > 0,05$$

On ne rejette pas H0.

Interprétation

Aucune association statistiquement significative n'a été observée entre la province d'origine des commerçants et le marché dans lequel ils vendent leurs PFNL. La distribution des commerçants selon les provinces est comparable entre les trois marchés.

Tableau récapitulatif

Variables	χ^2	ddl	p-value	Conclusion
Sexe x Marché	0,96	2	0,62	Non significatif
Etudes x Motivation de vente	13,60	9	0,14	Non significatif
Age x Ancienneté	27,80	9	< 0,001	Très significatif
Province x Marché	14,80	10	0,14	Non significatif

Parmi les quatre analyses statistiques réalisées, seule l'association entre la tranche d'âge et l'ancienneté dans le commerce est statistiquement significative ($\chi^2 = 27,8$; $ddl = 9$; $p < 0,001$). Les autres variables (sexe, niveau d'études et province d'origine) ne présentent pas d'association significative avec les variables étudiées ($p > 0,05$). Ces résultats suggèrent que l'expérience commerciale est principalement liée à l'âge des commerçants, tandis que la répartition selon le sexe, le niveau d'études ou la province d'origine n'influence pas significativement les caractéristiques commerciales considérées dans cet échantillon.

3. Résultats

3.1. Etude sociodémographique

Il faut dire que comme remarqué lors de notre enquête, le commerce des produits forestiers d'origine végétale, est une activité majoritairement féminine (92% des femmes s'adonnent à cette activité pour seulement 8% d'hommes). Les hommes semblent ne pas beaucoup s'intéresser à l'activité de vente des produits d'origine forestière au niveau de trois marchés ciblés certainement du fait que culturellement à Kinshasa et en République Démocratique du Congo, la vente ou le commerce des produits surtout alimentaire est considérée comme une activité purement féminine.

3.1.1. Tranche d'âge

La tranche d'âge des enquêtés est représentée par la figure 1 suivante :

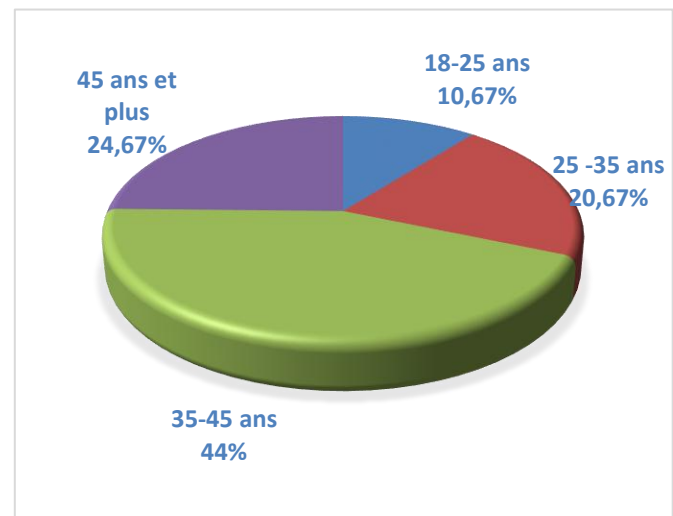


Figure 1 : Tranche d'âge des vendeurs de détail

Comme indiqué dans la figure ci-dessus, les vendeuses et vendeurs des PFNL les plus nombreux rencontrés sont ceux de la tranche d'âge de 35 à 45 ans. Les moins nombreux sont ceux de la tranche de 18 à 25 ans. On peut dire que c'est la tranche d'âge la plus active qui s'intéresse à l'activité de vente des PFNL au niveau de ces trois marchés enquêtés.

3.1.2. Situation matrimoniale

La situation matrimoniale des personnes enquêtées est reprise dans la figure 2 ci-après.

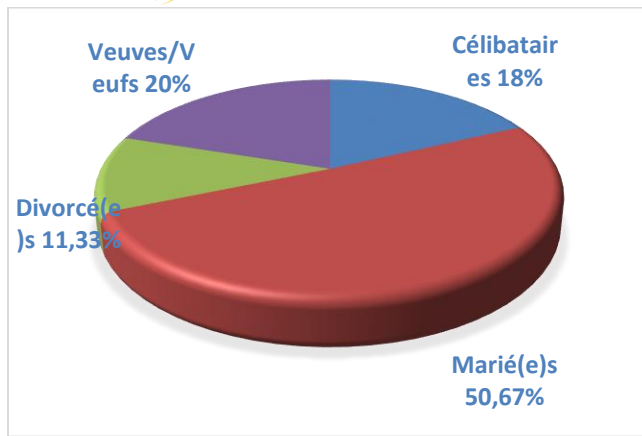


Figure 2 : Situation matrimoniale des enquêtés

Cette figure montre que du point de vue matrimonial des enquêtés, les personnes mariées (50,67%) et les veuves/veufs (20%) constituent les catégories sociales qui s'intéressent le plus à l'activité de commercialisation des PFNL. Vient ensuite les personnes célibataires (18%) et les personnes divorcées (11,33%). Ceci indique comme aussi démontré par Biloso (2008) que la vente des PFNL est une activité bien encrée du point de vue sociologique à Kinshasa et en RDC.

3.1.3. Niveau d'études des vendeurs des PFNL

Le niveau d'études des enquêtés ayant constitué l'échantillon est repris dans la figure ci-dessous.

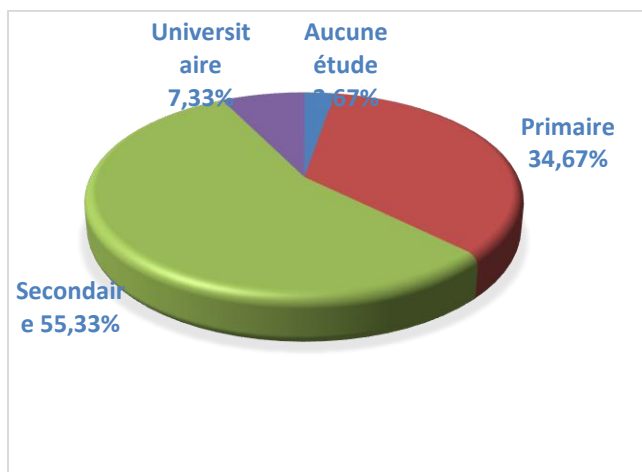


Figure 3 : Niveau d'études des vendeurs des PFNL

Comme le montre la figure ci-haut, les vendeurs des PFNL ayant fait les études secondaires (55%) constituent la tranche la plus importante, suivies de celles qui se sont arrêtées aux études primaires. Les vendeurs ayant entrepris les études universitaires (8%) et celles n'ayant entrepris aucune étude

(2%) sont les minoritaires.

Ceci indique que les vendeurs dans leur majorité, ne sont pas si analphabètes qu'on pourrait le penser. Ce sont donc des personnes éduquées et responsables des familles, qui savent en grande partie lire, écrire et faire des calculs.

3.1.4. Provenance des PFNL vendus

La figure suivante indique la source de provenance des PFNL trouvés dans les principaux marchés de Kinshasa.

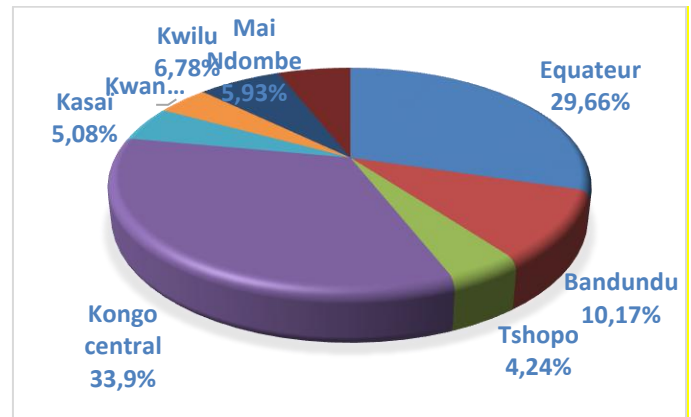


Figure 4 : Origine des PFNL vendus à Kinshasa

Cette figure indique que d'après les circuits de commercialisation des PFNL vendus dans les trois marchés principaux de Kinshasa, ces produits proviennent de huit régions forestières de la RDC : la Province de l'Equateur, la Province du Kongo Central, la Province de Bandundu, la Province du Kwango, la Province du Kwilu, la Province du Mai Ndombe, la Province du Kasai et la Province de la Tshopo.

La majorité des ressources forestières non ligneuses qu'on trouve dans les marchés pilotes de Kinshasa proviennent des provinces du Kongo central (33,9%) et de l'Equateur (29,66%). La province de Bandundu vient en troisième position (10,17 %). Les autres provinces (Kwango, Tshopo, Kwilu, Mai Ndombe et Kasai) en fournissent dans une moindre mesure avec moins de 10%.

Suivant l'enquête, il n'existe aucune structure organisationnelle de production ou de vente des PFNL d'après les enquêtés. Ils s'approvisionnent tous de manière tout à fait autonome et indépendante auprès des grossistes disséminés à travers toute la ville. En ce qui concerne la vente des PFNL en dehors du pays, les vendeurs affirment unanimement ne vendre leur produit que sur place (consommateurs de Kinshasa).

Toutefois, il arrive que leurs clients exportent le produit en dehors du pays principalement en Europe, en Amérique et en Asie. Mais comme constaté aussi par Clark et Sunderland (2004) ainsi que CITES (2025), les données sur ces exportations vers d'autres pays ou continents sont difficilement trouvables faute de récolte des données.

3.1.5. Raison de la préférence de vente de la ressource

La figure qui suit nous donne une indication sur la raison de préférence de vente de la ressource végétale non ligneuse spécifique.

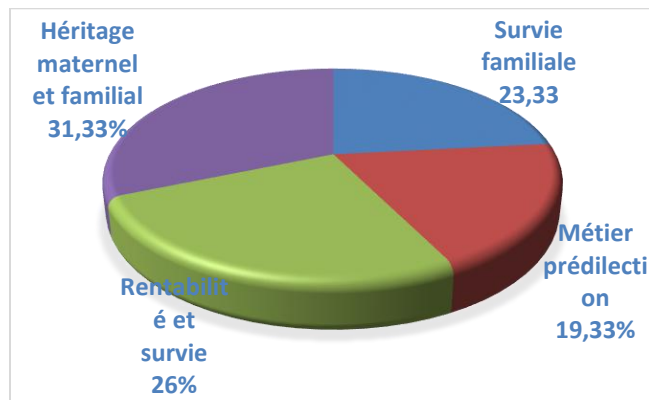


Figure 5 : Motif de préférence de vente des PFNL par les vendeurs

Suivant la figure reprise précédemment, la motivation principale de vente des PFNL serait héréditaire (32%) c.à.d. les vendeurs héritent l'activité de leurs parentés. Une deuxième catégorie des vendeurs qui viennent en deuxième position (25%), affirment être intéressés à la vente des PFNL suite à sa marge de rentabilité.

Elles gagnent entre vingt et trente dollars américain (20-30\$US) par semaine soit entre cent et cent-vingt dollar américain (100-120 \$US) par mois, ce qui semble être légèrement au-dessus du salaire minimum interprofessionnel garanti congolais fixé à moins de cent dollars (100\$US) et justifierait leur attachement à l'activité. Une troisième catégorie des vendeurs enquêtés affirme s'adonner à la vente des PFNL uniquement à cause de la mauvaise conjoncture socio-économique.

Cette activité qu'ils jugent rémunératrice, leur permet naturellement de participer à la survie de leur famille, suppléant ainsi à l'insuffisance des revenus de ces derniers notamment dans la scolarisation des enfants, le logement, l'alimentation familiale mais surtout la santé, etc. La dernière et quatrième catégorie (20%) des vendeurs affirment

s'adonner à cette activité par ce qu'elle la considère comme activité de prédilection pour leur survie.

En ce qui concerne la périodicité, certains vendeurs affirment que les PFNL sont disponibles toute l'année au niveau de ces trois marchés principaux de Kinshasa mais qu'à certaines périodes, pour des raisons dépendantes de leurs fournisseurs qu'ils ignorent, certains PFNL se font rares. D'autres expliquent par contre que la rareté des PFNL s'expliquerait tout simplement du fait que les cueilleurs s'adonneraient à certaines périodes à d'autres activités saisonnières qu'elles trouvent plus lucratives. C'est notamment la période de la bonne saison de pêche, de la chasse, de la cueillette des chenilles, etc.

En rapport avec la domestication des espèces PFNL identifiées, l'enquête a montré que les vendeurs n'étaient pas au courant que les PFNL qu'ils vendaient pouvaient se cultiver ou être domestiqué hors forêt. Tout ce qu'elles savent est que ces produits proviennent des régions forestières de la RDC et qu'ils sont collectés ou cueillis par les autochtones des régions concernées.

Il en est de même de la distance parcourue pour l'approvisionnement des PFNL ou les difficultés rencontrées par les cueilleurs qui expliquent parfois la rareté de certaines ressources végétales non ligneuses. Une absence d'un PFNL sur le marché peut aussi insinuer la disparition de la ressource.

3.1.6. Informations recueillies auprès des fournisseurs grossistes

Il a été identifié quelques structures semi organisées au niveau des vendeurs grossistes telle, l'Association des Vendeurs Bokoko (AVEBO) au marché de la Liberté, l'Association Bilei Bomoï (ABIBO) au marché Gambela, l'Association Tolia Malamu (ATOMA) au Grand marché de Kinshasa, l'Association des Vendeurs de Fumbwa de Mbandaka (AVEFMBA), l'Association des Vendeurs de Fumbwa de Kisangani (AVEFKIS), l'Association des Vendeurs de Fumbwa de Kananga (AVEFKA), etc.

Ces regroupements basés sur l'origine provinciale (tous les membres sont quasiment les ressortissants de la même province), sont en réalité théorique car ne disposant pas des vrais statuts et règlements qui les régissent ou d'une organisation à proprement parler. Elles semblent plus être un groupe de défense d'intérêts.

On a pu se rendre compte que chaque vendeur des PFNL, travaille de manière individuelle et autonome. Ils évoluent tous au sein d'un même environnement mais chacun organise

seul ses commandes et contrôle ses approvisionnements sans s'occuper des autres. Il n'y a donc pas véritablement une structure formelle ou organisation à proprement parler de commercialisation des PFNL.

Les vendeurs grossistes de PFNL, ont affirmé en lien avec cette enquête, qu'ils gagnent des revenus mensuels oscillant autour de 200 et 400 dollars américain aux bonnes périodes et entre 200 et 300 dollars américain en période de disette soit une moyenne mensuelle de 275 dollars américain, ce qui est de loin plus important que le salaire minimum interprofessionnel garanti congolais fixé à moins de 100 dollars américains. Ces revenus comme démontré aussi par Angelsen *et al* (2014), représentent soit une très faible part soit jusqu'à 80 % des revenus annuels moyens d'un ménage.

Quant à la période depuis laquelle ses vendeurs exercent ce métier, elle est reprise dans la figure ci-dessous.

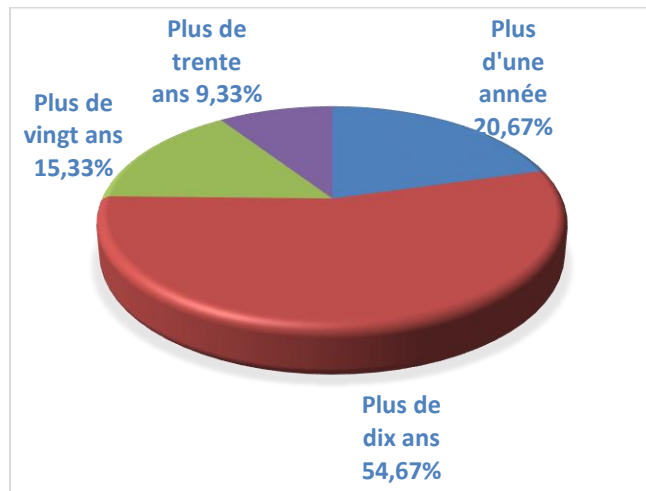


Figure 6 : Ancienneté dans le métier de grossiste

Comme l'indique la figure ci-dessus, les vendeurs exerçant ce commerce depuis plus de 10 ans, constituent la tranche d'âge la plus importante des enquêtés (54,67%). Ceux qui font ce métier depuis plus d'une année viennent en deuxième position et représentent 20,67% des vendeurs. Puis viennent ceux qui l'exercent depuis plus de 20 ans (15,33%) et depuis plus de trente ans (9,33%).

Ces résultats montrant l'ancienneté dans cette activité dans ces trois marchés, insinuent que le commerce des PFNL constitue un métier comme tout autre, permettant à des micro entrepreneurs bien que pas formellement organisés de générer des revenus qui font vivre leurs familles depuis des années et leur permettent d'assumer leurs différentes charges sociales dont le logement, la scolarisation des enfants, les maladies, etc.

Les vendeurs grossistes sont inquiets par la nature périssable

du produit qu'ils importent (il faut tout vendre endéans une semaine après réception par crainte de pourriture) et ils sont inquiets par le fait qu'ils ne maîtrisent pas bien le circuit d'approvisionnement à la source ou à la base (provinces d'origine). Ils sont obligés de faire confiance aux correspondants qui achètent pour eux et expédient les produits forestiers végétaux non ligneux qui parfois arrivent à Kinshasa « pas en bon état », ce qui occasionne parfois des pertes.

4. Discussion

Les résultats de cette étude montrent que la commercialisation des produits forestiers non ligneux (PFNL) végétaux dans les marchés de Gambela, Liberté et Central est une activité largement dominée par les femmes (92 %). Cette prédominance féminine est conforme aux observations réalisées en République démocratique du Congo par Biloso (2008), qui souligne le rôle central des femmes dans les activités de collecte, de transformation et de commercialisation des PFNL. Des tendances similaires ont également été rapportées au Cameroun par Awono *et al.* (2009), où les femmes représentent la majorité des commerçants de *Gnetum africanum* Welw. Appelé « eru », ainsi qu'au Gabon, où les marchés urbains des PFNL sont principalement animés par des commerçantes (Tabuna, 2007). Au Congo-Brazzaville, Ingram *et al* (2010) rapportent également que les femmes occupent une place prépondérante dans la commercialisation des ressources forestières destinées à l'alimentation des ménages. Au Nigeria, plusieurs études montrent que les femmes dominent également le commerce des légumes forestiers, des fruits sauvages et des plantes médicinales (Adepoju et Salau, 2007).

La prédominance des vendeurs âgés de 35 à 45 ans confirme que le commerce des PFNL constitue une activité économique exercée principalement par des personnes en âge de travailler et responsables des charges familiales. Cette observation rejoint les résultats obtenus en RDC par Biloso (2008), mais également ceux rapportés au Cameroun par Awono *et al.* (2025), où les acteurs les plus actifs appartiennent aux classes d'âge économiquement productives. Cette situation traduit le caractère générateur de revenus de cette activité, particulièrement dans un contexte où les possibilités d'emploi formel demeurent limitées.

Le niveau d'instruction relativement élevé des commerçants, dominé par les études secondaires, montre que le commerce des PFNL n'est plus réservé exclusivement aux personnes peu scolarisées. Cette tendance a également été observée au Gabon et au Congo-Brazzaville, où plusieurs études indiquent que les commerçants possèdent un niveau d'instruction

suffisant pour gérer leurs activités commerciales, négocier avec les fournisseurs et développer progressivement leurs réseaux de commercialisation.

L'étude met également en évidence que l'approvisionnement des marchés de Kinshasa repose principalement sur les provinces du Kongo Central et de l'Équateur. Ces résultats confirment le rôle majeur joué par les grands massifs forestiers de l'ouest et du centre de la RDC dans l'approvisionnement de la capitale. Des circuits d'approvisionnement comparables ont été décrits au Cameroun, où les grands centres urbains, notamment Douala et Yaoundé, sont alimentés par les régions forestières du Sud, de l'Est et du Centre (Awono *et al.*, 2009). Au Gabon, Libreville dépend également des zones forestières périphériques pour son approvisionnement en PFNL, tandis qu'au Congo-Brazzaville, les produits commercialisés à Brazzaville proviennent essentiellement des départements forestiers du nord du pays.

L'absence de véritables organisations professionnelles observée chez les vendeurs constitue une faiblesse importante de la filière. Bien que quelques associations existent, leur fonctionnement reste essentiellement informel et ne permet ni une meilleure négociation des prix, ni une amélioration des conditions de transport, de conservation ou de commercialisation. Des difficultés similaires ont été signalées au Cameroun, où les chaînes de valeur des PFNL restent caractérisées par une faible structuration des acteurs (Ingram *et al.*, 2012). Au Nigeria également, plusieurs auteurs soulignent que le manque d'organisation des commerçants limite leur pouvoir économique et réduit leur accès au financement.

Les revenus déclarés montrent que le commerce des PFNL constitue une source significative de revenus pour les ménages. Les revenus hebdomadaires des détaillants ainsi que ceux des grossistes dépassent généralement le salaire minimum observé en RDC. Ces résultats corroborent les travaux de Angelsen et Babigumira (2003), qui montrent que les PFNL représentent une composante essentielle des revenus des ménages forestiers en Afrique. Des études réalisées au Cameroun, au Gabon et au Congo-Brazzaville confirment également que les PFNL jouent un rôle important dans la réduction de la pauvreté, la sécurité alimentaire et la résilience économique des populations rurales et urbaines.

Enfin, la méconnaissance des techniques de domestication observée chez la majorité des commerçants met en évidence une faible diffusion des innovations concernant la gestion durable des PFNL. Pourtant, plusieurs programmes menés au Cameroun par le World Agroforestry Centre (ICRAF) ont démontré que la domestication de nombreuses espèces,

notamment *Gnetum africanum* Welw., *Dacryodes edulis* (G.Don) H.J.Lam, *Irvingia gabonensis* (Aubry-Lecomte ex O'Rorke) Baill. et *Ricinodendron heudelotii* (Baill.) Heckel, constitue une stratégie efficace pour réduire la pression exercée sur les forêts naturelles tout en améliorant les revenus des producteurs. Le développement de telles approches pourrait également contribuer à renforcer la durabilité de la filière des PFNL en République démocratique du Congo.

5. Conclusion

Cette étude met en évidence le rôle majeur des vendeurs de Produits Forestiers Non Ligneux (PFNL) végétaux dans les marchés pilotes de Kinshasa (Gambela, Liberté et Marché Central). La commercialisation des PFNL constitue une source importante de revenus, d'emplois et de sécurité alimentaire pour les ménages, tout en assurant l'approvisionnement des populations urbaines en produits alimentaires, médicinaux et artisanaux issus des écosystèmes forestiers. Toutefois, le développement de cette filière demeure limité par des difficultés d'approvisionnement, l'insuffisance des infrastructures de conservation et de transport, la faiblesse de l'accès au financement, la volatilité des prix et l'absence d'un cadre efficace de gestion durable des ressources.

Au regard de ces résultats, il est recommandé de : (i) promouvoir l'organisation des vendeurs en coopératives ou associations afin de renforcer leur pouvoir de négociation et leur accès aux marchés ; (ii) améliorer les circuits d'approvisionnement et les infrastructures de stockage, de conservation et de transport ; (iii) faciliter l'accès des acteurs aux mécanismes de financement et aux services d'appui technique ; (iv) élaborer et mettre en œuvre une politique nationale de valorisation des PFNL intégrant leur transformation, leur commercialisation et leur contribution à l'économie locale ; et (v) promouvoir des pratiques de gestion durable des ressources forestières, notamment par la domestication des espèces les plus exploitées, la sensibilisation des acteurs et le renforcement des dispositifs de suivi et de contrôle. La mise en œuvre de ces actions contribuerait à renforcer la résilience de la filière, à améliorer les moyens de subsistance des populations et à assurer la conservation durable des ressources forestières en République démocratique du Congo.

Référence

1. Adepoju, A. A., & Salau, A. S. (2007). *Economic valuation of non-timber forest products (NTFPs)*. Munich Personal RePEc Archive (MPRA Paper No. 2689). University Library of Munich.

2. Angelsen, A., Jagger, P., Babigumira, R., Belcher, B., Hogarth, N. J., Bauch, S., Börner, J., Smith-Hall, C., & Wunder, S. (2014). Environmental income and rural livelihoods: A global-comparative analysis. *World Development*, 64(Suppl. 1), S12–S28.
3. Awono, A., Ingram, V., Schure, J., Tabuna, H., & Ndoye, O. (2009). *La valeur ajoutée des produits forestiers non ligneux par le développement de la transformation et des petites entreprises paysannes en République démocratique du Congo et au Cameroun*. Communication présentée au XIII^e Congrès forestier mondial, Buenos Aires, Argentine. Center for International Forestry Research (CIFOR).
4. Awono, A., Sufo-Kankeu, R., Tsanga, R., Bayol, N., Lescuyer, G., & Ducastel, C. (2025). *État des forêts du Bassin du Congo 2025 : Mise en œuvre des conventions internationales sur l'environnement et les forêts*. COMIFAC.
5. Belesi, H. (2009). *Étude floristique, phytogéographique et phytosociologique de la végétation du Bas-Kasaï en République démocratique du Congo* (Thèse de doctorat). Université de Kinshasa.
6. Biloso, A. (2008). *Valorisation des produits forestiers non ligneux des Plateaux des Batéké en périphérie de Kinshasa (République démocratique du Congo)* (Thèse de doctorat). Université libre de Bruxelles.
7. Biloso, A., Kouagou, R., Dossou, B., Bogaert, J., & Occhiuto, R. (2018). La végétation arborée domestique dans le paysage urbain et périurbain de la ville de Kinshasa (République démocratique du Congo). *Afrique Science*, 14(2), 197–208.
8. Chase, M. W., Christenhusz, M. J. M., Fay, M. F., Byng, J. W., Judd, W. S., Soltis, D. E., Soltis, P. S., et al. (2016). An update of the Angiosperm Phylogeny Group classification for the orders and families of flowering plants: APG IV. *Botanical Journal of the Linnean Society*, 181(1), 1–20.
9. Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora (CITES). (2025). *Appendices I, II and III*. Secrétariat CITES.
- Clark, L. E., & Sunderland, T. C. H. (2004). The key non-timber forest products of Central Africa: State of knowledge. *Sustainable Development Publication Series*, 122, 121–140.
10. Cohen, L., Manion, L., & Morrison, K. (2018).
11. FAO. (2007). *Gestion des ressources naturelles fournissant les produits forestiers non ligneux alimentaires en Afrique centrale*. Projet GCP/RAF/398/GER. Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.
12. FAO. (2023). *Produits forestiers non ligneux et sécurité alimentaire en Afrique*. Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.
- Heubach, K. (2011). The economic importance of non-timber forest products (NTFPs) for livelihood maintenance of rural West African communities: A case study from northern Benin. *Ecological Economics*, 70(11), 1991–2001.
13. Ingram, V., & Schure, J. (2010). *Review of non-timber forest products (NTFPs) in Central Africa: Cameroon*. Center for International Forestry Research (CIFOR).
14. Kahindo, J. M. (2012). *Potentialités en produits forestiers non ligneux dans les formations forestières de la région de Kisangani (République démocratique du Congo) : Cas des rotins* (Thèse de doctorat). Université de Kisangani.
15. Lukoki Luyeye, F., et al. (2025). Saisonnalité et biodiversité des fruits commercialisés à Kinshasa en République démocratique du Congo. *Revue Congolaise des Sciences et Technologies*, 4(4), 887–899.
16. Mubalama, J. M. (2024). *Contribution des produits forestiers non ligneux aux revenus et à la sécurité alimentaire des ménages autour du Parc national de Kahuzi-Biega, République démocratique du Congo* (Mémoire de master/Thèse). Université Évangélique en Afrique.
17. Mutarushwa, J. S., & Lebailly, P. (2020). Determinants of process innovation in small food manufacturing firms in South Kivu (Eastern Democratic Republic of the Congo). *International Journal of Applied Business and Economic Research*, 18(1), 29–39.
18. Sosef, M. S. M. (2020). *Flore d'Afrique centrale. Nouvelle série : Spermatophyta*. Jardin botanique de Meise.
19. Tabuna, H. (2007). *Stratégie de développement du*

commerce sous-régional des produits forestiers non ligneux alimentaires de l'Afrique centrale. World Agroforestry Centre (ICRAF).

20. Tasi, J. P. M. (2025). *Biodiversité et services écosystémiques des paysages forestiers tropicaux restaurés : Évaluation de la mise en défens de Manzonzi en périphérie de la Réserve de biosphère de Luki, République démocratique du Congo* (Thèse de doctorat).

21. Zahn, G. (2016). Usages des produits forestiers non ligneux selon les communautés riveraines de la forêt classée du Haut-Sassandra (Centre-Ouest de la Côte d'Ivoire). *International Journal of Pure & Applied Bioscience*, 4(5), 212–225.