

**ORGANISATION DES RISTOURNES AUTOUR DES
MARCHES DE KINTELE PAR LES FEMMES RURALES
VENDEUSES DES PRODUITS VIVRIERS (REPUBLIQUE DU
CONGO)**

**ORGANIZATION OF DISCOUNTS AROUND THE KINTELE
MARKETS BY RURAL WOMEN SELLERS OF FOOD
PRODUCTS (REPUBLIC OF CONGO)**

EBAMA Nicole Yolande

Enseignant chercheure, Assitant

Université Denis SASSOU N'GUESSO, Institut Supérieur des Sciences Géographiques,
Environnementales et de l'Aménagement (ISSGEA)

Laboratoire de Géographie, Environnement, Aménagement (LAGEA), Université Marien
NGOUABI, Congo

Date de soumission : 15/12/2024

Date d'acceptation : 06/02/2025

Pour citer cet article :

EBAMA N.Y. (2025) « Organisation des ristournes autour des marchés de kintele par les femmes rurales vendeuses des produits vivriers (République du Congo) », Revue Internationale du chercheur « Volume 6 : Numéro 1 » pp : 86-117

Résumé

Le Congo, comme dans d'autres pays africain les femmes vendeuses des produits vivriers pour résoudre le problème de défiance des systèmes bancaires et des crédits. S'oriente souvent vers la pratique des ristournes. La présente étude a été réalisée en 2023 dans quatre marchés

Cette étude vise à analyser le rôle des ristournes faites dans les marchés de la Commune de Kintele. Elle s'est basée sur la recherche documentaire. Les observations de terrain, les entretiens avec les personnes ressource. L'administration du questionnaire auprès d'un échantillon de 122 personnes sélectionnées dans les marchés. Les données ont fait l'objet d'une analyse.

Les résultats ont révélé que, les femmes pratiquent deux formes de ristournes : la ristourne par tirage au sort et la ristourne programmée. En 2020, la pandémie de COVID-19, a bouleversé le programme faites par les femmes. Beaucoup ont finis d'abandonnées pour changer par une autre activité. D'autres sont restés et ont bâti pas mal les stratégies.

Mots clés : Organisation des ristournes ; marchés ; produits vivrier ; Commune de Kintele ; femmes rurales.

Abstract

In Congo, as in other African countries, women sellers of food products to solve the problem of distrust of banking systems and credits. Often turn to the practice of discounts. This study was carried out in 2023 in four markets

This study aims to analyze the role of discounts made in the markets of the Commune of Kintele. It was based on documentary research. Field observations, interviews with resource persons. Administration of the questionnaire to a sample of 122 people selected in the markets.

The data was analyzed. The results revealed that women practice two forms of discounts: discounts by drawing lots and scheduled discounts. In 2020, the COVID-19 pandemic disrupted the program made by women. Many ended up abandoning them to change to another activity. Others stayed and built quite a few strategies.

Keywords: Organization of discounts; markets; food products; Kintele Municipality; rural women.

Introduction

Cette étude est réalisée dans la commune de Kintele. Bien qu'elle soit consacrée au milieu rural, il faut aussi avoir, en mémoire, les efforts des femmes citadines. Elles font toutes les ristournes dans les marchés, Elle est située à la sortie nord de Brazzaville. Elle a une superficie de 135,8 km² avec une population estimée à près de 10.952 habitants en 2017 constituée majoritairement des jeunes qui représentent environ 70% de la population locale. La Commune Kintele est limitée au nord-est par la sous-préfecture d'Igné, au sud et à l'est par le fleuve Congo, au nord-ouest par la Sous-Préfecture de Goma tsé-tsé et au sud-ouest par le Département de Brazzaville. Vu que, les communes urbaines sont considérablement attachées aux campagnes ou aux zones ruraux dont les femmes jouent un rôle considérable pour la survie des populations (S. J. L. Mayoulou et I. Abdelouahab, 2022), la Commune de Kintele attire pas mal des populations parmi lesquelles. Les femmes commerçantes qui participent activement à la vie des organisations marchandes, au sein des mutuelles et des tontines (G.F.Mialoundama Bakouetela, 2021). Elles jouent un rôle majeur dans le commerce des produits vivriers et constitue socle du maintien de la société. Les deux tiers de vente des produits vivriers dans les marchés est entre ces mains (Anonyme, 2015, p. 11) et apportent une contribution essentielle dans les pays en voie de développement (P.E. Henry, 2016, p. 9).

Dans les lignes qui suivent, nous allons présenter la problématique de recherche, la méthodologie adoptée pour arriver aux résultats obtenus qui après seront discutez et après nous aurons la conclusion et les documents parcourus (référence bibliographiques)

1. Classification des concepts

- *L'organisation*

Ensemble des moyens permettant à une collectivité de faire passer dans l'échange l'intérêt de ces membres avant celui de ces clients ou lieu de production d'un pouvoir hiérarchique O. Favreau (1989). Ainsi, dans tous les marchés enquêtés, il y'a un comité de surveillance qui fonctionne et qui contrôle tout en dehors des sous-chefs (des couloirs). Pendant nos enquêtes deux catégories d'organisation des ristournes sur le marché ont été observés : organisation de ristourne d'un jour, d'une semaine qui se fait souvent par tirage au sort, et l'organisation de ristourne d'un mois qui est souvent programmée.

- *Ristourne ou Makeleba ou tontine et stratégies d'organisation*

L'appellation « tontine » dérive du nom du Napolitain Lorenzo Tonti, qui inventa, au 17^e siècle, un système de rente viagère. C'est activité financière en forte expansion en Afrique, en Asie et en Amérique Latine. Cette activité joue un rôle très capital dans les pays en voie Développement où elle contrôle une part importante du secteur financier informel Elle fut appliquée aux pratiques d'épargne rotative observées en Afrique et ailleurs, notamment en Asie. Ce phénomène est en effet connu depuis longtemps, et a été analysé il y a bien des années. Cette appellation se différencie selon les pays (de *YEsusu* au Nigeria, rotatives d'épargne et de crédit aux Indes (Lelart M. 1990, p.7), Makeleba ou Mobikissi au Congo Brazzaville, Ristourne en France, etc.). C'est une opération par laquelle un certain nombre de personne réunissent, et conviennent de mettre en commun une somme d'argent à intervalles régulier fixé au départ par les membres d'une même association afin de répondre à des besoins particuliers ou collectifs, car leur moyen de subsistance en dépend (N.Y. Ebama, 2020, p. 302). En Afrique, elle est la pratique la plus utilisée dans les marchés par les vendeuses des produits vivriers. Au Congo, cette pratique transformée en économie informelle fait vivre plusieurs familles comparativement à l'économie formelle (A. Ependa, 2002.p.5).

L'importance des ristournes n'est plus à démontrer puisqu'elles s'agissent là d'un rassemblement de personnes qui réfléchissent ensemble pour des échanges d'idées. Une étude réalisée depuis 1990 au Congo par le ministère d'agriculture et de l'élevage montre que 75 % des femmes pratiquent les ristournes.

Ce pourcentage montre l'importance socio-économique des pratiques de ristournes pour le développement d'un pays ou la vie des ménages. Ici, les femmes investissent à court ou à moyen terme (N. Y., Ebama, 2020, p.86).

- *Marché*

Lieu de Fréquentation quotidienne, le marché est ainsi au cœur de toutes les affaires du quartier. C'est à la fois un lieu convivial massivement fréquenté par les femmes, clientes et commerçantes, et, à l'échelle de l'agglomération, le marché est aussi un pôle qui attire les activités artisanales et les commerces de toutes sortes. Autour de cet espace plus féminin, les activités attirées par son rayonnement sont susceptibles d'augmenter les revenus. Dans cet espace, certaines femmes viennent y ouvrir un petit commerce pour la première fois c'est là qu'elles auront la chance de s'en sortir et de réaliser quelques bénéfices (C. Apprill, 1986, p.91).

Le marché n'est pas une entité autonome et neutre qui servirait de point de rencontre entre une offre et une demande déjà constituées. Il n'existe pas de discontinuité nette entre l'entreprise et le marché. C'est un espace social dans lequel le prix n'est plus la variable essentielle (P. Steiner, 2015, p.50)

2. Revue de la littérature

2.1. Niveau d'instruction des femmes vendeuses des produits vivriers dans les marchés impliqués dans les ristournes

Les données d'enquêtes révèlent que les vendeuses ont globalement un niveau d'instruction moyen. En effet, la plupart d'entre elles ont un niveau secondaire (45,90%) contre 4,10% de niveau supérieur et 1,64 % non instruites. (Van der Sluis et *al.*, 2003) cité (Nsabiyumva Eric, et *al.*, 2022) dans leur analyse ont constaté que le rendement de l'éducation tend à être plus élevé pour les femmes et dans les sociétés agricoles où les taux d'alphabétisation sont généralement faibles. En outre, (D. Kasongo Ramazani, 2022) en RDC ont trouvé les résultats comparables. Pour l'auteur, la majorité des vendeuses dans les marchés à un niveau d'instruction primaire, soit 56%, tandis que celles du niveau secondaire couvrent 34% et 10% de celles qui ont le niveau universitaire. Toutefois, l'analphabétisme touche plus de femmes (80%) que d'hommes (20%) en milieu rural en République du Congo. Ceci caractérise le milieu rural où très peu de filles vont à l'école. Parmi celles qui y vont, peu achèvent ou dépassent le cycle primaire, ceci confirmé par (Ulrich Dany Mfoutou, N. Y., Ebama & P. Moundza Patrice, 2018). Ici, le niveau d'instruction des femmes vendeuses dans les marchés témoignent quelques parts à l'insuffisance quantitative et qualitative du système éducatif d'une part et au manque de moyen et surtout de volonté d'allée à l'école d'autres part.

2.2. L'expérience dans la pratique des ristournes

2.2.1. Age

L'âge est le moment de la vie d'une personne sur terre. Ces compétences s'améliorent avec l'âge. Selon (Soomro et *al.*, 2019), il existe des liens positifs et significatifs entre l'âge et la performance des entreprises, liens entre l'âge et la performance commerciale des entrepreneurs dans le secteur des TPE des pays en développement. En outre, (Nsabiyumva Eric et *al.*, 2022) dans leur analyse sur l'expérience professionnels des micros et petites entreprises de femmes signalent que, l'âge de l'entrepreneur peut avoir deux versions. La première vision indique que

l'entrepreneuriat est réservé aux personnes âgées, car l'entrepreneuriat ne peut encore être accumulée par les jeunes. Mais les personnes âgées ont eu le temps de construire leur capital social ainsi que les capacités de contrôle. La deuxième version indique que, l'entrepreneuriat est réservé aux jeunes. Ceci par le fait que les personnes âgées sont plus averse au risque que les jeunes et ils ne sont plus disposés à travailler pendant de longues heures comme la plupart d'entrepreneurs et comme l'exige le métier. Les auteurs concluent pour dire que, la confrontation de ces deux visions montre la relation entre l'entrepreneuriat et l'âge n'est pas linéaire.

Pour (S. Lucas, 2017), l'âge est utilisé dans les recherches sociales pour classer les personnes et mettre en évidence les différences entre elles et (Peter et Munyithya, 2015) affirment que les compétences d'une personne s'améliorent avec l'âge qui qualifie analyse de l'âge des femmes vendeuses des produits vivriers dans les marchés révèle que, cette pratique est réservée aux personnes adultes. Le commerce informel est une activité génératrice de revenus permettant de faire face aux obligations familiales.

2.2.2 Fonctionnement des ristournes

Beaucoup d'études s'intéressent à l'objectif de ristourne. Ce système d'épargne collective tournante, est une activité informelle d'épargne et de crédit où chaque personne cotise un montant donné, et reçoit à tour de rôle la somme due fixée au départ. Dans l'ouvrage collectif sur la tontine pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement, (Henri DESROCHE, 1990 p. 2) aborde des tontines du Nord, aux tontines du Sud allers et retours que, dans la tontine *d'argent*, un montant monétaire paritairement collecté est soumis à redistribution rotative, selon le hasard (tirage au sort), selon les besoins, selon les enchères ou selon un calcul de compensation. Dans la tontine de *travail*, c'est la même logique de versements et de reversements à l'écart des banques. Ce système d'épargne collective tournante où chacun cotise et reçoit à tour de rôle la somme due est présente dans la plupart des pays subsahariens où elles ont bien souvent pris le pas sur le système financier traditionnel. Du fait des faibles accès de la population au système bancaire, les circuits tontiniers jouent un rôle majeur dans le financement des économies africaines notamment au Cameroun et au Bénin. Où, le développement des tontines africaines est, en partie, dû à l'échec des agences internationales de développement qui ont longtemps ignoré les particularités des cultures locales (Atlas Magazine, 2024, p.1). Les acteurs de l'offre, en prenant une part active à l'organisation marchande, contribuent à faire exister les rapports marchands, si possible en les alignant sur

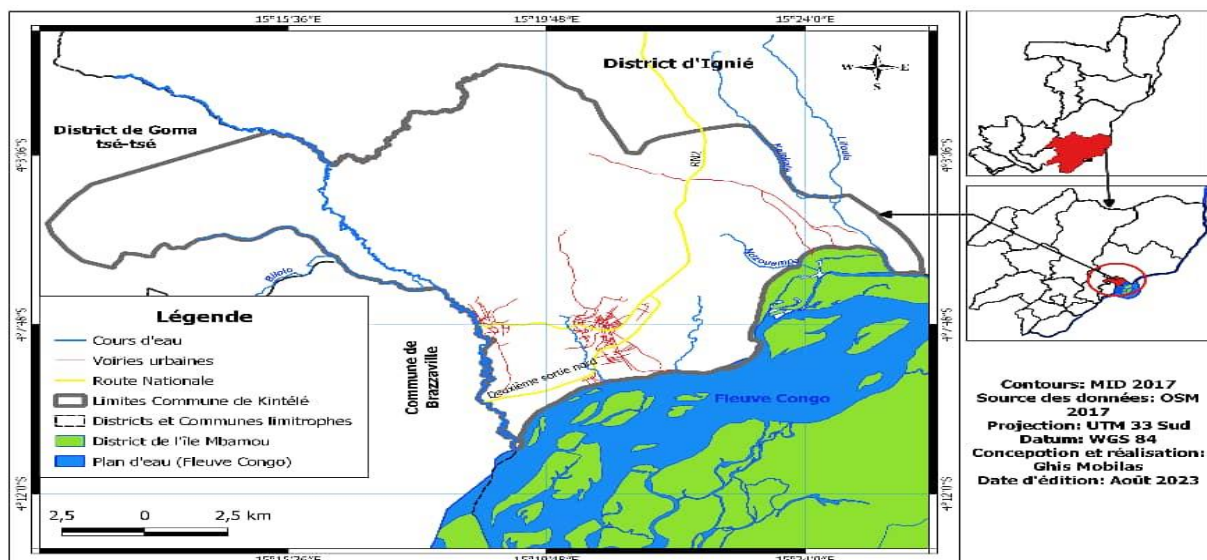
leurs besoins. Considérant le marché comme un espace, ou une forme sociale, à organiser, les entreprises y déploient leur rationalité managériale. Les espaces de vente, ou encore les relations avec la clientèle, peuvent, après tout, être considérés comme des objets de gestion, au même titre que les ressources humaines ou les finances. Il est possible d'y mettre en œuvre une activité gestionnaire, instrumentée, orientée vers le contrôle et la performance...

3. Problématique

3.1. Présentation de la zone d'étude

La Commune de Kintele est l'une des jeunes Communes médianes du Congo en pleine croissance. Elle est Créée par loi 14-2017 du 16 mars 2017. De son nom, Kintele est le nom d'un ancien village de pêcheurs fondé en 1918. Dans la langue Téké, Kintélé qui signifie « terre d'accueil où il fait bon vivre ». Cependant, la Commune de Kintele est reliée à la grande route par deux grands axes qui se touchent au carrefour du grand marché de Kintele. La route d'Itatolo à droite et le viaduc à gauche. Toutes ces deux voies la relient à son arrière-pays (BAYA KI M., 1999, p.2). Ces routes rejoignent la route Nationale N°2 (RN2) comme le montre la figure n°1 ci-dessous au niveau du grand marché desservi par tout sorte de camion venants dans tous les horizons divers surtout les commerçants des produits vivriers.

Figure 1 : Localisation de la Commune de Kintele



3.2. Intérêt et contexte du sujet

Le faible accès de la population (en générale) au système bancaire, en partie, dû à l'échec des banques de développement et importés du Nord, ont longtemps ignoré les particularismes des cultures locales sont important. Ils se manifestent par la méfiance à l'égard des institutions financières et la complexité de leur mode de fonctionnement.

Dans les marchés plus particulièrement, se sont mobilisées les ristournes par les femmes en provenance des zones rurales (Ebama N.Y. 2004, p. 56) de Brazzaville et de Kintele pour augmenter les revenus, leur permettre une indépendance financière, stabiliser leur pratique mais aussi et surtout, améliorer leurs conditions de vie (N.J.K. Bouyo, 2012, p.15).

Dans ce contexte, connaître l'organisation des ristournes autour des marchés de kintele par les femmes rurales vendeuses des produits vivriers peut aider à renforcer la résilience de ces dernières, non seulement dans l'immédiat, mais aussi à long terme ((Mamoudou R, et Kouakou A.K., 2024).

Les ristournes faites par les femmes en provenance du monde rural jouent un rôle majeur dans les marchés urbains grâce à la vente des produits vivriers. Après la vente, le soir chacune d'elle enlève une somme d'argent pour s'acquitter d'un devoir celui du versement d'argent fixé auparavant avec toute l'équipe. Cette pratique de ristourne se fait en deux volets : la ristourne par tirage au sort et la ristourne programmée.

Cependant, dans les groupes la plupart des femmes qu'il est essentiel d'avoir une stratégie pour faire face à ces situations et s'en sortir (M-R Julien, 2023) ne respectent pas le calendrier de versement, et d'autres femmes ne savent pas qu'il faut bâtir des stratégies pour écouler vite le produit et s'acquitter à temps le montant fixer. A cela s'ajoute la pandémie à COVID-19 avec la fermeture des marchés où les femmes étaient déjà impactées dans cette activité, la baisse des revenus aggravant le retard des versements et pousse les femmes aux privées pour subvenir à ce besoin qui de fois, elles remboursent à compte goûte.

Dans ce contexte, connaître les organisations des ristournes faites par les femmes autour des marchés de Kintele peuvent aider les femmes à renforcer la résilience, non seulement dans l'immédiat, mais aussi à long terme

Le bilan documentaire montre que la pratique des deux ristournes (par tirage au sort et programmée) dans un même marché au même moment est rare. Les femmes sont plus

consacrées sur l'entrepreneuriat féminin dans la vente de produits agricoles. La ristourne programmée est plus pratiquée que par tirage au sort.

Pendant le COVID-19, et pour garder cet élan la pratique des ristournes, certaines femmes en bâties des stratégies de livraison à domicile le produit avant d'aller au vendre au marché pour éviter la pourriture pour les produits périssables, et surtout d'éviter les dettes « *car l'engagement pris en ce moment est lourd* », disait une femme vendeuse lors de nos enquêtes.

Alors, comment les femmes vendeuses des produits vivriers pratiquent-elles les ristournes ? Quelles sont les destinations des produits vendus, comment se fait-elle ? A quoi servent les revenus issus de cette pratique ? Voilà les questions qui constituent l'ossature de cette étude. Celle-ci a pour objectifs de recherche d'analyser le rôle des ristournes dans la survie des femmes vendeuses des produits vivriers.

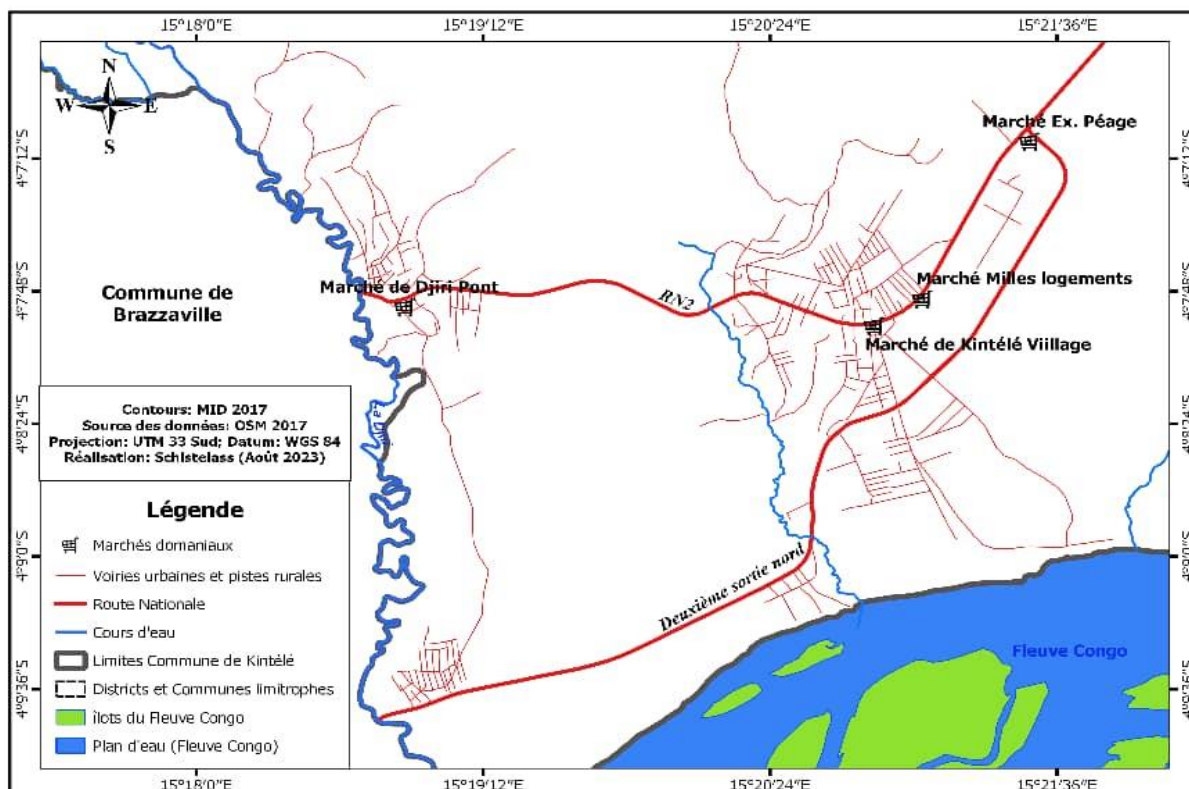
3.3. Approche méthodologique

Pour réaliser cette étude, nous avons eu recours à deux méthodes de collecte des données : elle s'est déroulée en juillet 2023, la recherche documentaire et l'enquête de terrain. La première dans les bibliothèques de la place, les ouvrages ayant trait au sujet, sur internet et les centres de documentation.

La recherche de terrain quant à elle, s'est déroulée en trois phases : les observations sur le terrain ; les entretiens avec les personnes ressources et le questionnaire. Les observations sur le terrain ont permis de voir comment les femmes vendeuses des produits vivriers s'organisent dans les ristournes.

Les entretiens réalisés ont permis de recueillir les renseignements sur les différentes formes de ristournes, la durée, etc., tout ceci ont permis de collecter les informations. Ces questions ont porté sur l'âge, la situation matrimoniale et socio-professionnelles, le niveau d'instruction, l'expérience dans l'activité, les effectifs, les motifs de la pratique des ristournes, les revenus générés et leur utilisation. Sur onze marchés que compte la Commune de Kintele, quatre ont fait l'objet de cette étude figure n°2

Figure n° 2 : Répartition des marchés retenus



Source : Enquête de terrain, août, 2023

Le choix de ces trois zones réparties en marchés répond à plusieurs raisons. Pendant nos investigations sur le terrain, les données recueillies nous permettent d'évaluer l'action des femmes vendeuses des produits vivriers tant sur les étals que à même le sol. Ceci a montré que, sur les marchés enquêtés, on trouve les femmes rurales qui viennent du District d'Igné (rurale), les femmes qui viennent de Brazzaville (ville) et les femmes qui viennent de Kintélé (ville secondaire). Cependant, le choix de ces trois zones n'a pas été choisie au hasard. Car, Kintélé est une zone d'attraction.

Ce choix aussi a été fait à base de critère : la position géographique, l'accessibilité d'un marché par rapport à l'autre, la taille du marché. Outre ces principaux critères s'ajoute l'aire d'influence. Signalons que, sur la figure n°2, les marchés d'Igné, de Talangaï et Thomas Sankara (Brazzaville) les marchés n'ont pas été localisés parce que l'étude proprement dite s'est basée dans les marchés de Kintélé bien que les femmes vendeuses quittent Brazzaville et Igné le tableau n°1.

Tableau n°1 : Répartition des marchés retenus par quartiers (Brazzaville, Kintele et District d'Ignié)

Localités	Quartiers	Marchés
Kintele	5, (Florent Ntsiba)	Djiri-pont
	10 (Mille logements)	Kintele-village,
		Stella (Mille logements),
		Ex-péage
Total		
District d'Ignié	1, (Ngamokoumba)	Ignié
Total		
Brazzaville	Talangäi	• Thomas Sankara
		• Talangäi

Source : Enquête de terrain, juillet 2023

Pour la collecte des données, quelques matériels ont été utilisés : un appareil photo numérique pour les prises de vue, la carte topographique du Congo réalisée, en 1993 par l'Institut géographique national (IGN) de France, en collaboration avec le Centre de recherche géographique et de production cartographique (CERGEC) du Congo, un GPS et un ordinateur portatif.

L'enquête de terrain, a commencé par l'identification et le géo référencement des marchés. Les données collectées ont été saisies sur Excel version 2013, transférées sur SPSS 21 et Sphinx Plus V.5 pour des analyses. Ces données ont permis de constituer une base des données.

3.4. Choix d'échantillon

L'étude porte sur un échantillon de 122 femmes vendeuses des produits vivriers dans les marchés de Kintélé choisies selon la méthode aléatoire simple. Cela revient à dire que notre population d'enquête est constituée des femmes vendeuses dont certaines sont membres dans d'autres secteurs d'activités, et d'autres non membres mais, sont dans d'autres activités informelles.

Au départ, l'échantillon de notre enquête était prévu à 160 femmes vendeuses des produits vivriers, malheureusement sur le terrain, elle a été réduit à cause de la réticence de certaines femmes à participer aux différentes ristournes. Cela revient à-dire que notre population d'enquête est constituée uniquement des femmes vendeuses. Par ailleurs, les ristournes dans la zone d'étude date depuis les années selon les femmes enquêtées. Cependant notre, étude porte sur cinq ans allant de 2020 à 2024. Durant ces années, nous constaterons un déséquilibre total au nombre des adhérents, et aux événements, dû aux abondant des femmes dans cette pratique

des ristournes. Il faut signaler que dans notre échantillon, parmi les 122 tableau n°2 femmes enquêtées, 72 sont restés accrocher aux ristournes soit 59% cinq ans durant contre 28 femmes. Le restent des femmes participent en dent de scie. Soit 41% de femmes vendeuses enquêtées.

Tableau n°2 : Répartition des femmes vendeuses enquêtées par marché

Les marchés	Effectif
Djiri-pont	15
Ex-péage	20
Kintele-village	16
Stella (Mille logements)	19
Thomas Sankara	13
Marché Talangai	11
Ngamoukoumba (Distric d'Ignié)	40
Total	122

Source : Enquêtes personnelles, août 2023

4. Présentation des résultats

4.1. Le profil socio-démographique des enquêtés

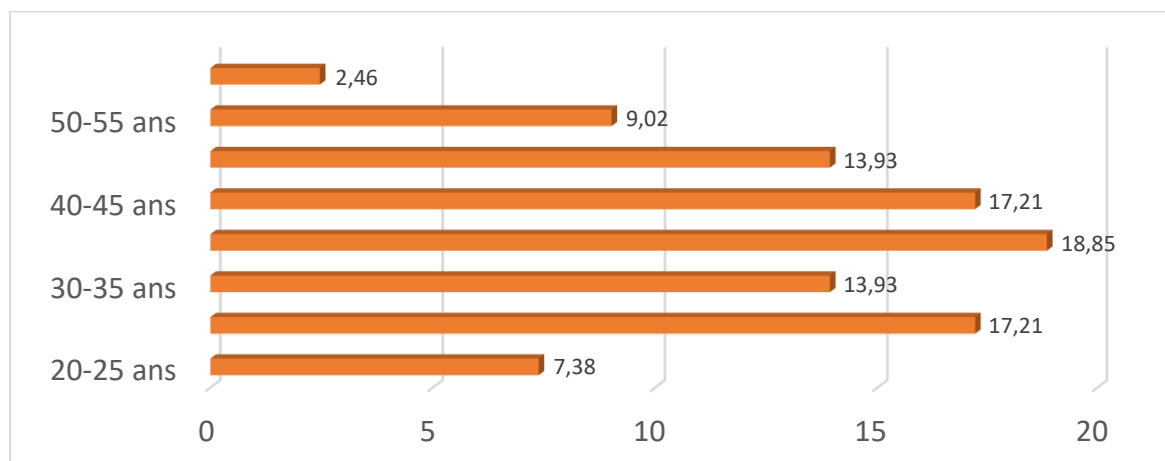
La recherche documentaire montre que, très peu d'études sont consacrées aux ristournes faites par les femmes rurales dans les marchés de la ville. Et celles qui existent abordent peu d'aspects y relatifs et de façon succincte. C'est pourquoi pour avoir les données sur l'âge, le sexe, le niveau d'instruction, le statut socio-professionnel et matrimonial des femmes exerçants les ristournes dans les marchés, nous nous sommes bornés à analyser celles collectées sur le terrain.

4.1.1. Les femmes vendeuses des produits vivriers d'âges adultes après les enquêtes

L'analyse de la répartition des femmes vendeuses des produits vivriers par âge montre que les adultes de 30 à 45 ans sont plus nombreux figure n°3. Ils sont suivis des adultes de 40 à 45ans. L'âge des moins bas se trouve chez les personnes de 55-60 ans avec 2,46%. Ces femmes sont dans la catégories des vieilles.

En effet, dans les marchés de Kintele, les ristourne sont entre les mains des adultes. Les femmes, quel que soit leur statut matrimonial, pratiquent les ristournes.

Figure n° 3 : Tranche d'âge des vendeuses pratiquant les ristournes dans les marchés



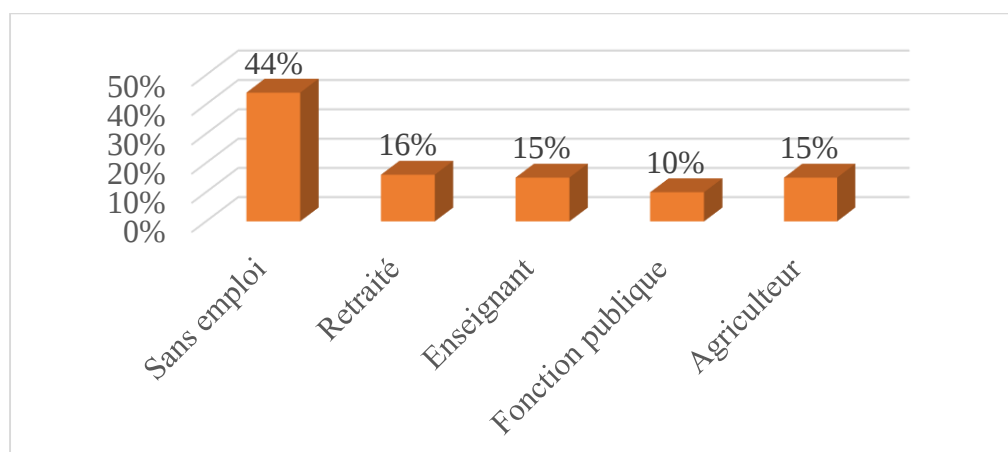
Source : Enquête personnelle, Juillet, 2023.

4.1.2. La situation socio-professionnelle et matrimoniale des femmes vendeuses des produits vivriers enquêtées

Dans les marchés de Kintele enquêtés, la plupart des femmes exercent d'autre activité en dehors du commerce. Ainsi, l'enquête menée auprès des femmes vendeuses montre que la plupart d'entre elles pratiquent les ristournes pour renforcer leurs revenus.

Cependant, il ressort de cette figure que, hormis le commerce des produits vivriers, d'autres femmes ont d'autres activités figure n°4 travaillent.

Figure n°4 : Répartition des enquêtés selon leurs activités principales hormis la vente des produits vivriers



Source : Enquêtes personnelle, juillet 2023

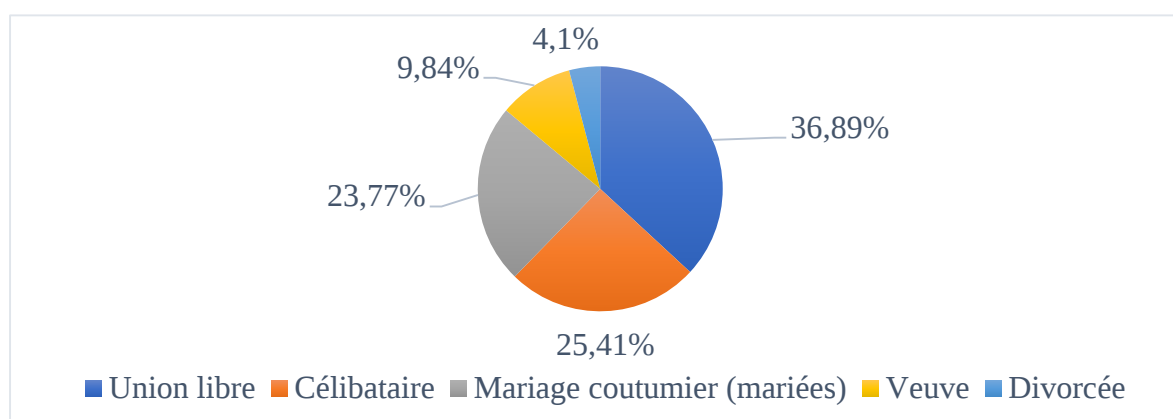
Il ressort de cette figure que hormis la vente des produits vivriers dans les marchés, la plupart des femmes enquêtées pratiquent d'autres activités comme ça été déjà dit plus haut dans notre

l'échantillon. Rare est de voir la femme rurale ou urbaine pratiquée une seule activité. Il ressort donc que, (16%) les retraités, (15%) dans l'enseignement, (10%) dans la fonction publique et (15%) dans l'agriculture et (44%) sans emploi. Tous les pourcentages montrent que les sans-emploi s'intéressent pas beaucoup à d'autres activités. Les femmes se concentrent dans les ristournes. Plus elles sont basées dans cette pratique, plus elles prennent leurs revenus au sérieux. C'est ce groupe qui mobilise beaucoup de stratégies pour atteindre les deux bouts et satisfaire vite son besoin (M. B. Mengho, 1999). Les faibles pourcentages de la Fonction publique (10%) s'expliquent par le malaise dans la vente des produits. Cette dernière ne s'adonne pas trop dans la pratique des ristournes vu que, la fin du mois elle a son salaire. Par ailleurs, les retraités (16%), dans ce domaine peut être dû au simple fait qu'elles ont une pension leur permettant de survivre.

Etant donné que celle-ci ne passe pas tous les mois, même si tous les mois, c'est pas en totalité, elle est variée. Et selon les trimestres. Cette dernière pratique les ristournes avec beaucoup de difficultés pour atteindre les deux bouts vus aussi son âge. Pour les agricultrices (15%), leurs pourcentages est en dent de scie. Ce qui détermine leurs faiblesses dans la pratique des ristournes, et qui n'émane pas trop de satisfaction.

Pour ce faire, les femmes vendeuses des produits vivriers dans les marchés ont chacune un statut particulier. Il faut signaler que, la pratique des ristournes par les femmes n'a pas d'âge, ni autres critères. Ce statut matrimonial diffère d'une femme à une autre figure n°5.

Figure n°5 : Répartition des femmes enquêtées suivant leur statut matrimonial.



Source : Enquête personnelle, Juillet 2023

Sur la figure n°5, nous constatons que montre les femmes vivent en union libre et les célibataires (25,41%) sont plus nombreuses que les autres avec un pourcentage de (36,

89%). Même si elles veulent s'engager dans d'autres activités telles économiques, cela ne l'empêche surtout pas. Elle est libre et peut pratiquer les deux ristournes à la fois.

C'est ce groupe qui fait, que le nombre de chiffre d'affaire augmente dans les ristournes. Pour les mariées officiellement représentent (23,77%). Leur coexistence avec les autres membres joue de beaucoup. La plupart d'entre elles pratiquent aussi les deux ristournes. La présence des femmes mariées dans les milieux rassure les autres membres. Les effets des pratiques de ristournes donnent une garantie chez elles. Elles n'accusent pas de retard comme les autres membres dans les versements d'argent. Car, elles peuvent de temps en temps piocher dans l'argent de popote et versée la somme même avant tout le monde. Elles peuvent aussi attendre la date fixée au paravent pour le versement.

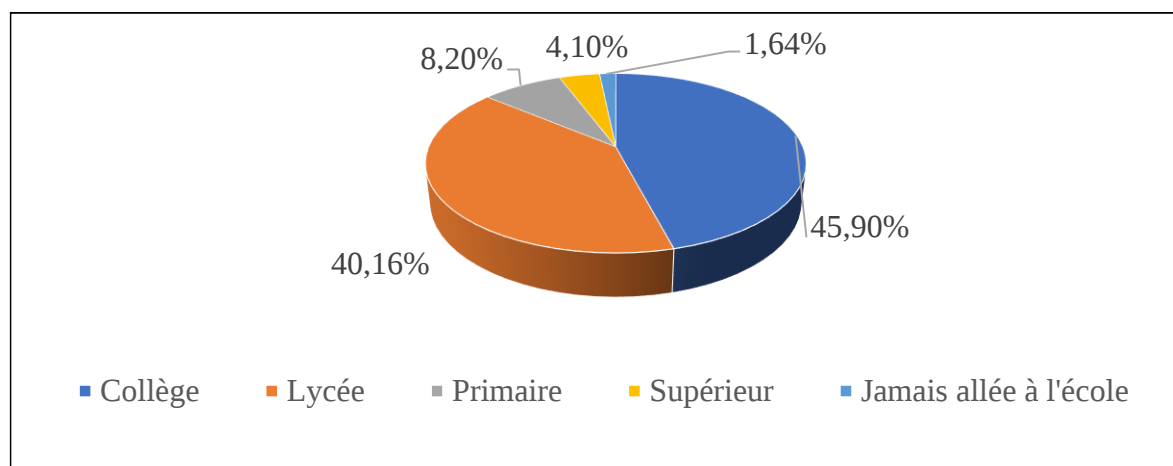
Enfin, les veuves et les divorcées ne sont pas nombreuses dans les pratiques des ristournes. Très souvent leurs versements posent problème (selon la cheffe du groupe). Il s'agit du non-respect de calendrier (dépassement des jours deux à voire trois jours) sans versée la somme dû, et pour se rattraper les femmes vendeuses passent par les emprunts qui pour rembourser devient un problème délicat. Leurs punitions symbolisent également la rétrogradation sur la liste des prochaines gagnantes. Il arrive même qu'on ne l'accorde pas de prêt jusqu'à ce que sa cotisation redevienne normale, explique la cheffe du groupe.

4.1.3. Le niveau d'études des femmes vendeuses des produits vivriers pratiquantes des ristournes dans les marchés de Kintele

La figure n°6 met en exergue le niveau d'étude des femmes vendeuses des produits vivriers dans les marchés de Kintele résulte que ceux qui ayant un niveau d'étude du collège sont nombreuses (47,90%) que ceux qui ont un niveau d'étude du lycée (40,16%) et ceux du niveau primaire (8,20%), suivi de du supérieure (4,10%) et enfin peu de femmes vendeuses sont sans instruction, car elles ne représentent que (1,64%) de l'ensemble des enquêtée chez les personnes qui n'ont jamais été à l'école.

On peut donc dire que, cette figure montre que la majorité des femmes vendeuses dans les marchés sont instruites. Elles ont un niveau du lycée pour dire dans l'ensemble qu'au Congo, n'est pas l'apanage des analphabètes mais, un pays qui se soucis pour sa population dans le domaine d'éducation.

Figure n°6 : Répartition des vendeuses des produits vivriers pratiquantes des ristournes par niveau d’instruction.



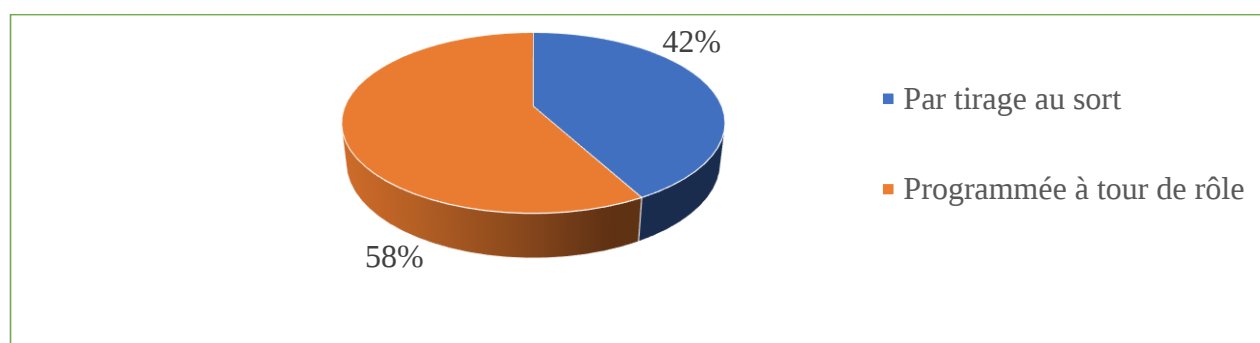
Source : Enquête de terrain, juillet, 2023

4.2. L’organisation des ristournes

4.2.1. Différentes formes de ristournes

Dans les marchés de Kintele, deux formes de ristournes sont faites : la ristourne par tirage au sort soit (58%) et la ristourne programmée soit (42%) figure n°7.

Figure n°7 : Répartition des ristournes pratiquées dans les marchés domaniaux enquêtés

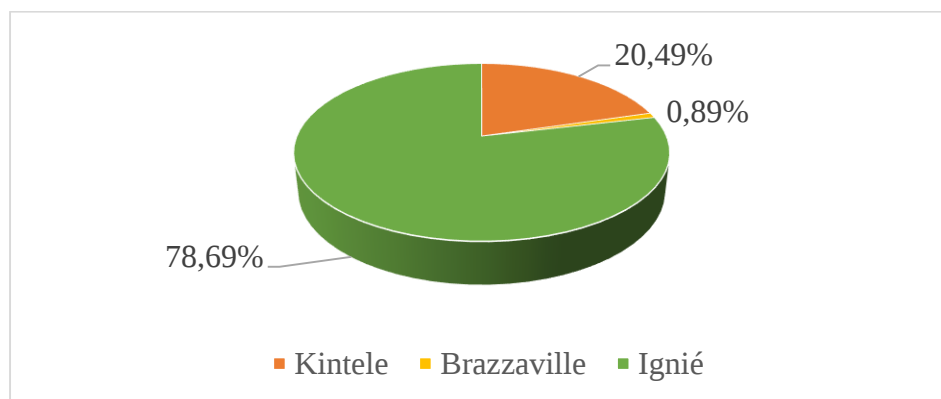


Source : Enquête personnelle, juillet-Août 2023

On peut dire de cette figure que, les femmes qui pratique la ristourne par tirage au sort sont celles qui vendent souvent à même le sol. Leurs système d’amende et de punitions n’influence pas trop dans les marchés. Ce sont des femmes qui crée des places anarchiquement, soit dans la rue, soit dans le marché. Nombreuses sont celles qui ne sont pas inscrit ni connue par le comité du marché. Leur but est de vendre seulement le produit et verser son argent du jour pour participer au tirage le soir après la vente.

Cependant, les femmes qui vendent dans les marchés proviennent de partout figure n°8. Chacune évolue selon son rythme et sa motivation.

Figure n° 8 : Répartition des vendeuses des produits vivriers enquêtées selon les lieux de provenance.

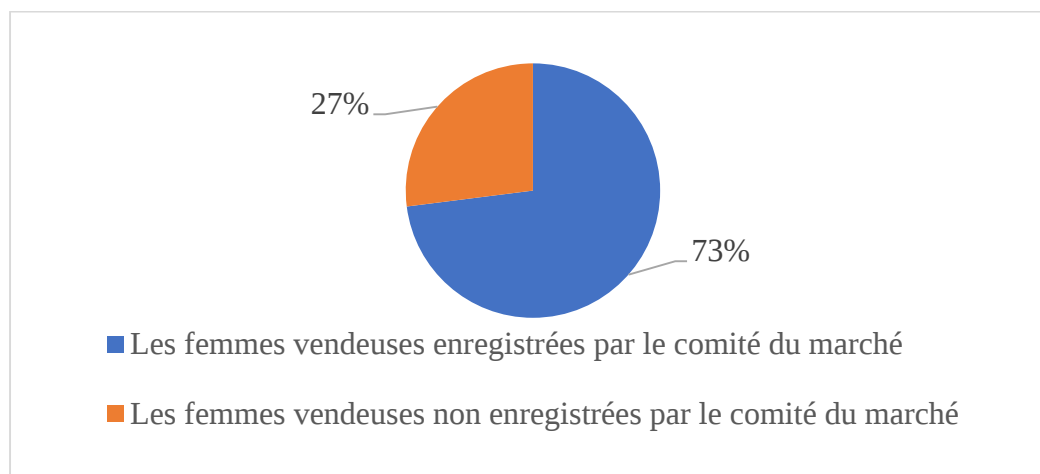


Source : Enquête de terrain, juillet-Août 2023

La figure n°8 nous montre que, les femmes qui vendent dans les marchés Kintele proviennent de district d'Ignié (78,69%) C'est la majorité qui pratique la ristourne par tirage au sort et d'une semaine. Elles agissent souvent comme les femmes qui vendent à même le sol. Leur amende est de 300 FCFA le jour (la place plus balayage). Nombreuses n'ont pas de table pour exposer le produit, et ne sont pas aussi enregistrée par le comité de marché. Vu les tracasseries de vente sur le terrain, nombreuses sont en train de négocier la table dans le marché pour vendre. Pendant la pluie, vu qu'elles n'ont pas là où garder la marchandise (légume surtout) quand il plut le produit est abandonné surplace jusqu'à ce qu'elle finisse. Le rythme est très différent des autres membres. Elles peuvent séjourner à Kintele ou à Brazzaville après la vente, ou elles peuvent aussi repartir le même jour sur Ignié. Pour celles qui quittent Brazzaville (le marché de Talangaï) (0,89%) emprunte souvent le viaduc pour éviter les embouteillages. Elles n'ont beaucoup de problèmes. Leur amende est de 500 FCFA le jour (la place plus balayage). Ce sont des femmes qui ont des tables dans les marchés et connu par le comité du marché. En cas de problème, tous cotisent pour elle. Elle pratique les ristournes de semaine et de mois. Et celles qui sont sur place à Kintele aussi n'ont pas beaucoup de problème. Parmi elles, il y aussi les femmes qui vendent à même le sol et sur la table. Leur amende est soit 200 FCFA soit 500 FCFA le jour.

Dans l'ensemble, l'étude montre que, 73 % de femmes sont reconnu officiellement par le comité du marché soit 89 participantes sur 122 répondantes et 27% de femmes ne sont pas reconnus par le comité du marché soit 33 participantes figure n°9.

Figure n°9 : Répartition des femmes selon leur statut sur le marché



Source : Enquête personnelle, Juillet-Août 2023

On peut donc noter que la femme, quel que soient son profil peut pratiquer les ristournes à condition de respecter les dates de versement fixée au paravent avec la cheffe d'équipe.

4.2.2. Les pratiques commerciales dans les marchés de Kintele

Depuis 2010, le commerce des produits vivriers a poussé la population à pratiquer les ristournes. Cependant, le marché de Djiri-pont et le marché Ex-péage. Bien avant la création de la Commune de Kintele le 11 février 2017. Au départ les ristournes organisée été constituer de trente-sept membres dont trois hommes et treize femmes pour le marché Djiri-pont) et le marché Ex-péage quatre hommes et dix-sept femmes. Mais, au fil du temps, les hommes ont fini par abandonner pour laisser les pratiques des ristournes aux femmes dont les raisons n'étaient pas évoquées. Notre étude porte sur cinq années allant de 2020 à 2024 bien qu'avant les ristournes existaient déjà.

- *Les femmes les plus ambitieuses*

Au fur et à mesure, que les ventes se fassent, les ristournes se développent. Ainsi, sur les marchés enquêtés la pratique des ristournes pousse les femmes à diversifier les produits de vente. Les produits vendus, font fonction des opportunités qui s'ouvrent devant la vendeuse comme les femmes qui vendent du poisson fumé Photo n°1. Entre temps ces femmes vendaient

d'autres produits vivriers. Mais, cela ne les empêchent pas à revenir sur leur premier produit. Dans la vente de produit n'a pas de spécialiste. Chacun à sa chance.



Photo n°1 : Les femmes grossistes vendeuses du poisson
(Prise de vue N. Y. EBAMA, 2023)

Rappelons que, le dynamisme des ristournes, depuis 2010 jusqu'à nos jours, a été favorisé par la mise en place des ristournes journalières hebdomadaire et mensuelles mais aussi d'un comité de suivi des membres. Depuis 2019, l'appartenance à un groupe de ristourne est facile pour les anciennes vendeuses, mais elle peut être difficile pour les nouvelles adhérentes. Cette appartenance a permis aux différentes vendeuses dans les marchés enquêtés de persévérer dans la pratique des ristournes.

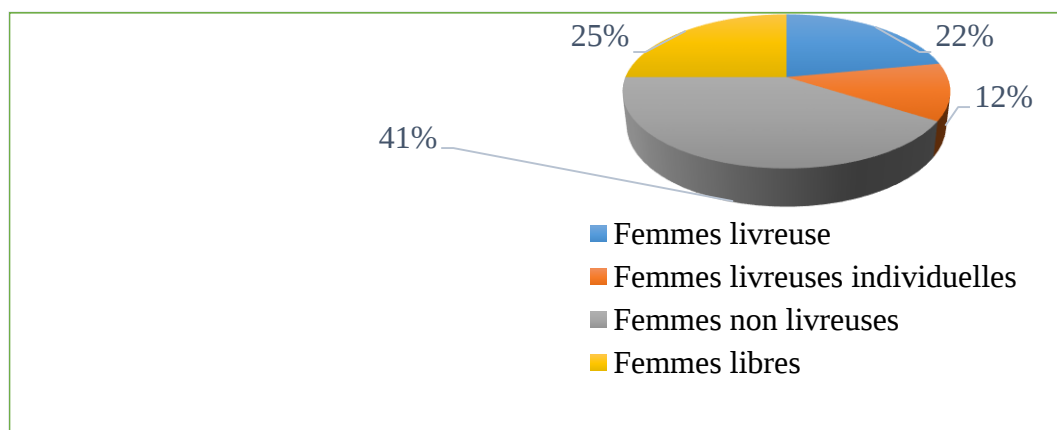
Cependant en 2020, la pratique des ristournes a été modifiée par la pandémie de COVID-19 qui a créé des perturbations néfastes au monde, et au Congo en particulier. Ce qui a influencé la femme du marché pratiquante des ristournes. Pour éviter les retards dans les versements d'argent, certaines femmes ont bâti des stratégies de livraison à domicile.

Ainsi, les propos recueillis auprès de quelques femmes dans les marchés révèlent ce qui suit : *« tous les jours avant d'aller au marché, nous passons d'abord chez nos clients pour livrer nos produits de maison en maison., et le produit finissait même en cours de route sans que nous arrivions au marché. Et d'autres jours le produit arrive au marché avec un grand retard ».*

Ici, il faut signaler que certaines vendeuses avaient déjà sa clientèle. Cette relation de confiance avec les clients qui de fois payent pour certaines le même jour, et pour d'autres le long demain rassure la vendeuse (surtout pour celle qui achète du poisson fumé/ Cf photo 1).

La vente à domicile pour les femmes qui n'ont jamais pratiquée cet exercice posait beaucoup de difficulté. Ces dernières avaient beaucoup du mal pour affronter la clientèle. La figure n°10 nous présente le pourcentage des femmes selon le lieu de vente.

Figure n°10 : Répartition des femmes enquêtées selon les formes de vente



Source : Enquête de terrain, juillet- août 2023

La collecte des produits vivriers se fait très tôt. Avant de partir dans les lieux de vente (jardin) très tôt le matin vers 5 heure du matin, d'autres femmes s'occupent de la maison, et d'autres non plus. Vue que l'accès aux marchés par les femmes vendeuses est plus difficile pour celles qui quittent Ignié pour Kintélé avec les tracasseries policières. A chaque poste de contrôle, la femme doit déposer une somme d'argent pour avoir un accès libre (N. Y. Ebama, 2019, p, 116). Le tableau n° 3 montre les moyens de déplacement emprunter par les femme vendeuse.

Tableau n° 3 : Différents moyens empruntés, et coût de transport effectué par les femmes

Marchés	Moyen de transport	Coût en FCFA
Ex-Péage	Taxi/ Kavaki	3000
Stella (Mille Logements)	Taxi/Kavaki	3000/2000
Dijri-pont	Kavaki/ Taxi	2000
Kintélé-Village	Taxi/ Kavaki / Jakarta	3000/2000/1500

Source : Enquête de terrain, août 2023

En effet, durant cette période de COVID-19, le nombre de vendeuse sur le marché a diminué avec les nouvelles dispositions prises par le Gouvernement. Ensuite, les restrictions de l'épidémie a fait baisser la production soit dans les lieux d'achats ou soient dans les jardins. Les prix de vente des produits vivriers vendus sur le marché de Kintéle ne sont pas fixes (C. D. Linguiono, 2023).

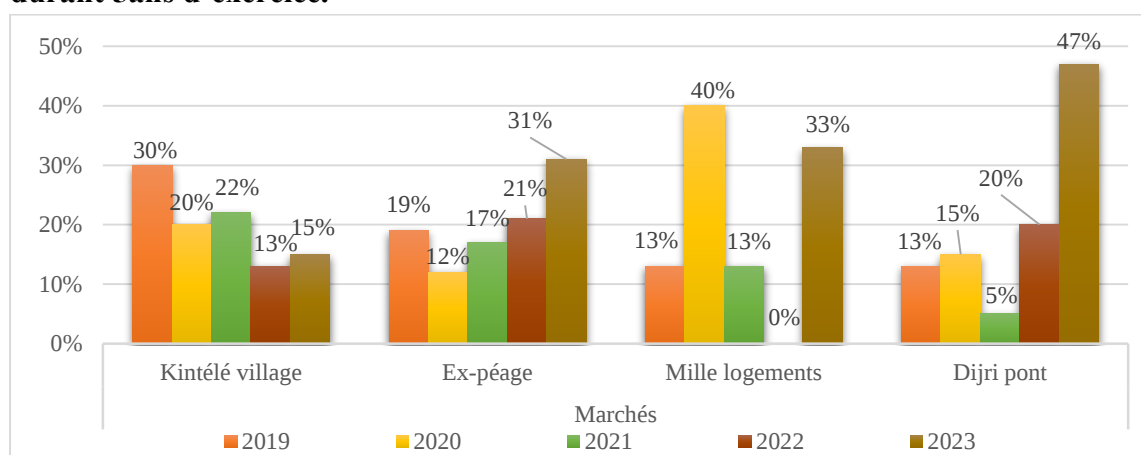
Cependant, dans les marchés, le processus de formation des prix par les commerçants est une pratique courante et même indispensable. Chacun fixe le prix à sa manière. Ainsi que la demande devient de plus en plus forte surtout pendant le COVID-19 ou l'on a constaté que, le

premiers arrivés (les acheteurs ou consommateurs) fait le stock, et ceux qui viennent après bien après ne trouvent pas grand-chose et là, le prix change complètement.

De fois, le produit ne finit pas, la femme est obligée de le conserver pour le long demain dans un entrepôt ou elle paye (1000 FCFA pour un sac de fufou, et 500 FCFA pour légumes et autres produits). Le chiffre d'affaires devient perturbé et les revenus en baissent.

Enfin pour celle qui pratique la ristourne, la vente devient de plus en plus compliquer et évolue en dent de scie. Figure n° 10 qui nous montre les pourcentages des vendeuses durant cinq ans selon les marchés enquêtés et les années. De 2019 à 2023, figure 11 nous montre le pourcentage des vendeuses selon les marchés.

Figure n° 10 : Répartition des pourcentages des vendeuses pratiquantes des ristournes durant 5ans d'exercice.



Source : Données d'enquête, juillet-août 2023

Nous constatons sur cette figure une répartition préférentielle des pourcentages. En effet, en 2019 à 2020 le pourcentage le plus élevé est de 30% et le moins bas en 13%. Cette courbe d'évolution montre une faiblesse totale surtout en 2020 à cause de la pandémie COVID-19. Cependant, parmi les marchés, un seul a pu atteindre 40% de vendeuses (Mille logements).

En 2021 et 2022, nous constatons un relâchement les femmes n'ont pas beaucoup cotiser. Ici on peut parler de la réticence dans cette pratique. Pour l'année 2022, le diagramme n'a même pas pu atteindre 25% dont les femmes n'ont jamais évoqué la raison surtout le marché Stella

(Mille logements) comme un exemple typique où il y'a un refroidissement total avec (0%) de pratique des ristournes.

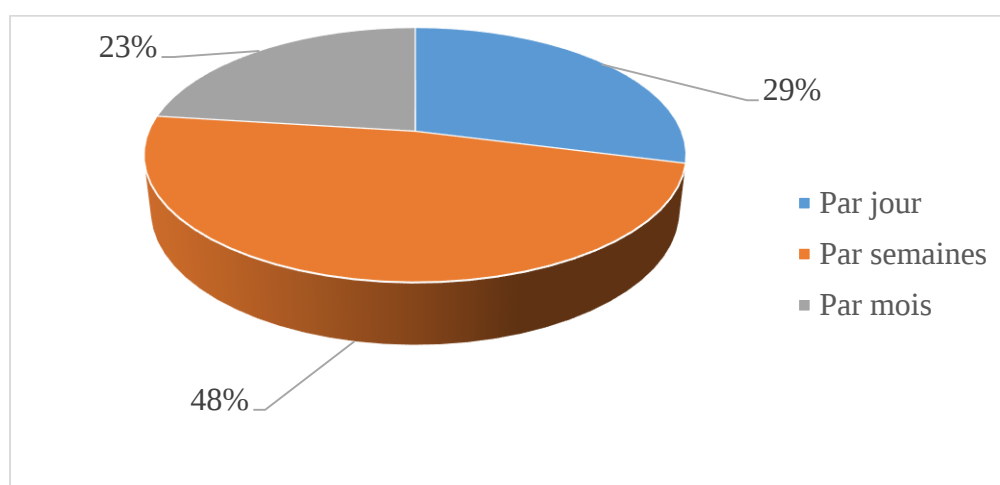
Enfin l'année 2023, la courbe montre que tous les marchés sont en mouvement. Le pourcentage varie de 15% à 47%. Dans l'ensemble, on peut retenir que durant les cinq années

des pratiques des ristournes dans les marchés, n'a jamais dépassé 50% de femmes pratiquantes des ristournes. Ceci peut s'expliquer par les revenus moyens depuis la pandémie COVID-19.

5. Différentes formes de ristournes et stratégies de mobilisation mises en place les vendeuses

La plupart des femmes vendeuses prennent pour la ristourne deux à trois têtes seule en fonction de son revenu. D'autres par contre font la ristourne par jour, soit (29%), d'une semaine (48%) et d'un mois 23% figure n° 11.

Figure n°11 : Répartition des ristournes faites par les femmes selon les modalités



Source : Enquête de terrain, juillet-août 2023

Par ailleurs, le nombre de vendeuses diffère d'une ristourne à l'autre. La plupart d'entre elles se regroupent et préparent la procédure ensemble pour déterminer les montants, et le nombre d'adhérentes. Signalons que, les ristournes faites dans les marchés de Kintele non pas de règlement intérieur surtout pour celles qui pratique le tirage au sort d'un jour et par semaine. Les responsables cochent à chaque passage l'une après l'autre des cases selon le nombre de jour. Mais seulement celles qui pratiquent la ristourne d'un mois est frappée par les textes. Toutefois, les enquêtées ont montré que les vendeuses tissent des liens familiaux, d'amitié et surtout religieux. Une fois regroupées, elles déterminent le montant de participation en déterminant les modalités et les règles de fonctionnement.

Le non-respect des règles, particulièrement pour les vendeuses qui pratiquent la ristourne par tirage au sort est sanctionné par une amande de 1500 FCFA. Parmi les deux ristournes, la plus pratiquée est celle d'un jour qui se fait par tirage au sort par les femmes qui vendent à même le sol (Planche n°1) le long de la RN2 (Photos n°2 et n° 3).

Planche 1 : Exposition des produits vivriers



Photos n° 1 et n° 2 : les femmes vendeuses des produits vivriers à même le sol

Source : Prise de photo, N.Y. EBMA, 2023

Cette pratique réunit quinze à vingt femmes soit. Après la vente, le soir toutes les vendeuses se trouvent dans un lieu donné pour attendre l'élue du jour. Au départ, les femmes trouvaient très intéressante cette pratique par le fait d'avoir rapidement l'argent sans tenir compte des difficultés qui peuvent subvenir après, car les produits vendus à même le sol comme la tomate fraîche, les safous, le gombo, le piment, ne supportent pas la chaleur, et se gaspillent vite. Leurs endroits exigent la fraîcheur. Pour celles qui vendent sur les tables, les produits sont bien protégés. Ici aussi demande une certaine rigueur de conservation.

Planche n° 2 : Exposition des produits vivriers



Photos 3 et 4 : Vue de la vente des produits vivriers sur tables.

Source : (Prises de vues, N.Y. Ebama, août 2023)

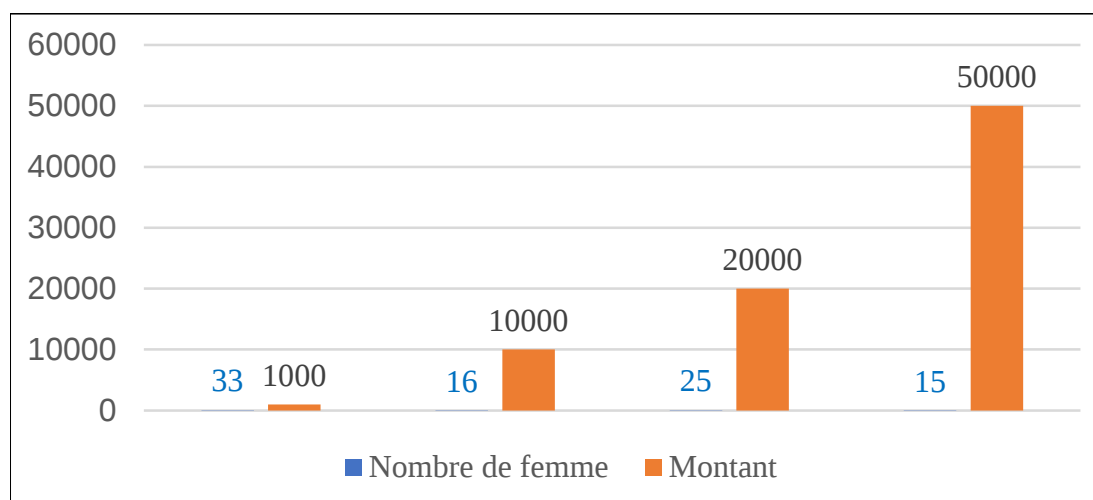
En cas de faillite, les femmes sont obligées de s'endetter auprès des bailleurs de fonds pour verser le montant prévu auparavant. En effet, 29 % de femmes pratiquent la ristourne par jour et 48% par semaine. Pour les femmes qui vendent sur les tables, leur conservation est presque la même. Les deux, ristournes posent trop de problèmes dans la mesure où celle qui la pratique doit bien vendre pour liquider son produit. Au cas où le produit ne finit pas ou se gaspille, la

vendeuse est obligée d'aller emprunter l'argent pour vite verser le montant prévu pour éviter l'amande. Surtout pour celle qui pratique la ristourne d'un jour.

6. Les stratégies de mobilisation opérée par les femmes pendant la COVID-19 mises en place par les femmes vendeuses sur les marchés domaniaux

Toutefois, les méthodes pratiquées par les membres sont que, chacune d'elle peut verser tout le montant en avance selon la capacité de la personne ou elle verse petit à petit jusqu'à atteindre le montant prévu. Selon les informations issues de terrain, l'épargne varie d'une ristourne à l'autre. La Figure n°120 présente les montants versés par personne selon les catégories. (B. S. Allagbe 2022, p., 9) souligne que, les montants souscrits pour l'épargne varient en fonction de la rentabilité des activités des adhérents. Cela témoigne du caractère informel des différentes activités génératrices de revenu auxquelles s'adonnent les acteurs de l'épargne. Cependant, l'épargne globale de chaque ristourne se situe entre 1000 FCFA à 50.000 FCFA.

Figure n° 12 : Répartition des montants versés par femme enquêtées



Source : Enquête de terrain

La figure n°12 nous montre le montant versé par personne et le nombre d'adhérents par ristourne. Dans l'ensemble, la figure nous révèle que les femmes vendeuses des produits vivriers engagées dans le commerce des produits vivriers pratiquent les ristournes étant pour la moitié d'entre elles leur principale occupation. Il va sans dire que, lorsqu'une si grande majorité de femmes vendeuses sont actives et commerçantes, la moyenne de leur chiffre d'affaires doit être vraiment très petite (E. Boserup, 1983 p.103).

D'une part, les femmes qui pratiquent la ristourne d'un jour (trente-trois en tout) et d'autres part la ristourne par semaine (soient seize) interviewées ne vendent pas grand-chose. Pour ce

faire, elles vendent tout ce qu'elles trouvent sur le marché : le manioc, l'igname, le gombo, le saka-saka (feuilles de manioc), le koko (*Gnetum*), etc.). Elles assurent leur propre subsistance pour avoir vite l'argent et cotisent le soir après la vente.

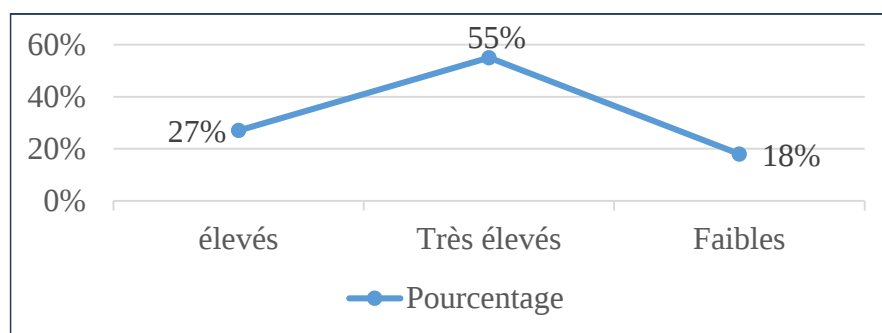
Pour le restant des femmes c'est-à-dire (vingt-cinq et quinze femmes) leurs ventes sont fixées. Elles peuvent changer le produit que s'il y'a pénurie chez le grossiste ou si ce n'est pas la période du produit. De toutes les façons au Congo, la plupart des produits vendus sur le marché sont les produits de contre-saison.

7- Répartition des revenus faites par les vendeuses au marché

Comme dit ci-haut par Boserup que, la moyenne de chiffre d'affaires des femmes est très petite par rapport aux nombres de femmes commerçantes dans les marchés. Cette baisse de revenus en temps de COVID-19 en 2020 a eu aussi une incidence plus grande sur l'insécurité alimentaire que les difficultés d'approvisionnement (T. Mogues, 2020, p. 4).

Cependant, le chiffre d'affaires des vendeuses varie selon la disponibilité des produits vivriers. Chaque femme peut réaliser une performance de 27% (élevée) c'est-à-dire 10.000 FCFA par jour de bénéfice. (55%) de femmes réalisent 15000 à 20.000FCFA (très élevé) par jour soit 60% du taux et 18% de femmes vendent à même le sol et réalisent 5.000 à 7000F CFA (faible) par jour soit un taux de moins de 20% figure n°13.

Figure n°13 : Pourcentage des ristournes pratiquées par tirage au sort.



Source : Enquête de terrain, Juillet-Août, 2023

Si on dispose les pourcentages des femmes selon leur revenu, comme nous le montre la figure, nous constatons qu'il y a une très grande différence entre les pourcentages. Les femmes qui vendent à même le sol et celles qui vendent sur les tables les revenus sont de plus en plus faibles. Ce qui leur permet de pratiquer à la ristourne d'un jour.

Pour la ristourne programmée, elle concerne toutes les femmes vendeuses c'est-à-dire celles qui vendent à même le sol et celles qui vendent dans le marché sur la table. Cette activité

informelle et élevée dans les marchés domaniaux au Congo n'a pas d'endroit fixe pour la femme congolaise (Anonyme, 2008, p. 6).

Les activités d'une proportion élevée des femmes congolaises sont orientées vers le secteur informel et sans endroit fixe (Anonyme, 2008, p. 10), soit 54,1 % des emplois d'après Anonyme (2012, p. 14).

8-Les problèmes rencontrés par vendeuses

Le commerce des produits vivriers est un élément important de l'activité économique des marchés. Cependant, plusieurs problèmes montrent que les vendeuses pratiquantes des ristournes sont bloquées, et les retardent de verser à temps la somme due le soir après la vente. Il s'agit de :

- L'intensité de la concurrence sur la vente des produits vivriers bien que cela soit difficile de classer les marchés enquêtés selon les produits vendus ;
- Les restrictions à l'accès au marché ou les formalités administratives auxquelles sont soumises les vendeuses ;
- Absence ou insuffisance des équipements de stockage, mauvaises conditions de conservation des produits vendus et rester pour la vente au long demain ;
- Les problèmes d'hygiène et d'insécurité (surtout pour les vendeuses, suite à l'implantation d'une gare routière, à se tenir presque entièrement sur la chaussée (goudron) ;
- Une certaine flexibilité dans les prix suivant les lieux de vente. Nous avons constaté que sur le marché, le problème du prix dépend d'un marché à l'autre et d'une vendeuse à l'autre ;
- Les tracasseries policières surtout pour celle qui Ignié et les villages environnants, les embouteillages surtout pour celle qui emprunte le tronçon d'*Itatolo* vers le domicile du client. ;
- Le nombre de commerçants a fort baissé en raison de la crise socio-économique surtout pendant la période du COVID-19.

9. Discussion des résultats

Les vendeuses des produits vivriers participent activement à la pratique des ristournes dans les marchés. L'étude réalisée par S.B. Gning Sadio (2013, p. 341) sur les femmes dans le secteur informel montre qu'elles participent activement aux ristournes, mais, en réseaux de solidarité. (M, Lelart, 1990, p.6) confirme bien l'essentiel de notre travail sauf qu'elle ne prend pas en

compte l'analyse de la stratégie commerciale. L'auteur souligne par ailleurs que les vendeuses qui opèrent dans le secteur informel se regroupent principalement par affinité sociale, culturelle ou religieuse. En outre, la mise en rapport du niveau d'instruction des femmes dans les groupes n'a pas relevé beaucoup de contraintes majeures dans leur dynamisme dans la pratique des ristournes. Nos résultats corroborent ceux de (Sadio Ba, 2013, p. 336). De même, les ristournes faites par les vendeuses ne nécessitent pas seulement le papier à remplir ni le déplacement vers le lieu de rencontre, mais peuvent se faire par téléphone via le Mobile Money. Selon l'auteur, l'argent des ristournes est remis en mains propres, chaque soir après la vente. Il peut être versé par un système de paiement par téléphone mobile, une pratique devenue courante au Sénégal. Les femmes sont de plus en plus nombreuses dans cette pratique. Au Cameroun et au Burkina Faso, R. Nkakleu et A. Sakola (2019, p.7) obtiennent les résultats similaires aux nôtres : les femmes entrepreneures de l'informel sont les plus nombreuses dans la pratique de cette activité.

Pendant Le COVID-19, cette activité a subi des répartitions des jours de ventes dans les marchés avec la fermeture des lieux publics jusqu'à ce que les femmes mettent en place les stratégies pour évacuer vite le produit. A. Le Marchand (2020, p.23), confirme cette réalité. Selon l'auteur, le COVID-19 a créé d'abord un nouveau contingentement de l'offre par la répartition des jours de vente dans les marchés. Vu que les ventes sont devenues à compte goûte, chaque vendeuse fixe le prix du produit à sa manière. Cela va de pair avec les travaux réalisés par (Linguiono, 2023) dans les marchés de Kintele, selon l'auteur, les prix de vente des produits vivriers vendus ne sont pas fixes, ils varient en fonction de la saisonnalité de la disponibilité des produits sur les bassins de production, de la qualité du produit, de l'état des voies d'acheminement. La ristourne a des effets bénéfiques dans la vie des vendeuses des produits vivriers où la femme vendeuse consacre beaucoup de temps à recherche d'argent malgré d'autres tâches domestiques qu'elle fait à la maison avant d'aller vendre au marché.

Voilà pourquoi le temps consacré est faible au commerce est court et ça s'explique par le fait qu'elles ont la responsabilité de quelques tâches ménagères au sein du foyer (travaux domestiques du matin, préparation des repas, etc.). (G.F. Bakouetila Mialoundama, 2021, p. 187) confirme ce temps consacré par la femme vendeuse dans les marchés. L'auteur l'explique par la valorisation du rôle maternel et la responsabilité que la femme congolaise occupe dans les soins aux enfants, l'alimentation et la scolarisation : cela la motive aussi sans doute à y consacrer du temps dans la vente de produits (I. Droy, 1990, p.125). Nous avons souligné plus haut que très peu d'études sur les ristournes sont consacrées aux femmes vendeuses des

produits vivriers dans les marchés de la Commune de Kintele (comme c'est le cas des femmes vendeuses dans des marchés de Brazzaville) et celles qui existent abordent peu d'aspects y relatifs et de façon succincte.

C'est pourquoi, par manque de données générales sur l'âge, le sexe, le niveau d'instruction, le statut socio-professionnel et matrimonial des femmes vendeuses des produits vivriers dans les marchés domaniaux, nous nous sommes limités à analyser les données collectées au cours de nos investigations sur le terrain.

Pour les vendeuses, la ristourne fait partie des pratiques qui permettent de relever le défi car, c'est une aubaine pour les femmes. (Allagbe S. Benjamin S., Dossa Alfred, Aicheou Isaac Mongadji, M. Obafemi, 2022, p.9) ont obtenu un résultat similaire : les tontines constituent une aubaine pour les acteurs qui s'investissent pour tirer des revenus.

De même, les résultats de l'étude faite par (B. S. Allagbe, 2019, p.10), montre que 80,5 % des adhérents font un tirage au sort pour gagner leur épargne tandis que 13 % déclarent qu'ils entrent en possession de leur fonds selon leur désir et 6,5% affirment que le ramassage se fait à l'occasion d'une manifestation organisée par un membre de la mutuelle.

Conclusion

Les ristournes faites par les femmes rurales dans les marchés de Kintele ont des comités de gestion. L'étude a montré que les femmes vendeuses des produits vivriers opère dans la logique au sein des groupes, elles adoptant les stratégies pour finir le produit avant la journée où nombreuses entre elles livrent le produit à domicile.

Surtout dans la période de COVID-19. Les femmes enquêtées investissent dans le secteur informel du fait qu'elles ont beaucoup de motifs face à la société. Pleinement performante dans cette pratique, elles sont conscientes des contingences liées à cette pratique, pour dominer aux aléas de l'offre et de la demande.

Cependant, la ristourne faite joue un rôle très important dans l'amélioration des conditions de vie tant au Congo qu'en Afrique tout entière. Lorsque les ristournes sont organisées dans de bonnes conditions et le respect des normes, elle produit de bons fruits. Mais celles ne sont pas respecter les normes, celle qui pratique sera frapper par la loi mis en place par les responsables et tous les membres. Entre autres, elle n'a pas d'intérêt et, pousse les femmes de nouer des relations et de se rendre des services entre elles.

La ristourne est plus orientée vers l'épargne que vers le crédit. Les deux ristournes faites par les femmes (ristourne programmée et la ristourne par tirage au sort) concourent au dynamisme économique et à des capacités observées sur sa gérance dans le foyer.

L'implication croissante des femmes dans les organisations montre non seulement des capacités des femmes à se saisir des opportunités pour s'investir dans le commerce des produits vivriers, mais aussi leur capacité à s'organiser développe des initiatives autonomes et faire entendre leurs pratiques.

Ce dynamisme des femmes dans les ristournes a modifié les rapports sociaux en plaçant les femmes au cœur des stratégies de survie dans le ménage. Les vendeuses sont toutes locataires des dépôts et de moyen de transport.

Références bibliographiques

Allagbe S. Benjamin S., Dossa Alfred, Aïcheou Isaac Mongadji, M. Obafèmi, (2022), « Activités de tontines et développement du commerce informel. Dans le 1^{er} arrondissement de Parakou », p.9. *Home*, 2019 Numéro 1.

Anonyme, 2008, « *Politique nationale genre du Congo. Ministère de la Promotion de la Femme et de l'Intégration de la Femme au Développement. République du Congo* », 45 p. document de travail.

Anonyme, 2012, *Politique nationale de l'emploi (PNE). République du Congo*, 89 p.

Apprill Christophe, (1986), Santé-Urbanisation. Convention de stage entre l'Université de Paris X et l'ORSTOM. 122p.

Boserup Esther, (1983), La femme face au développement économique, Ed. PUF, p.103

Bouyo Kwin Jim Narem, (2012), Microfinance et réduction de la pauvreté de la femme rurale en Afrique. Comprendre la dérive vers le monde urbain. Cas des mutuelles communautaires de croissance de Foréké-Dschang et de Fongo-Tongo (Ouest-Cameroun). Edition l'Harmattan, 121p.

Cling, Jean-Pierre, Lagree Stéphane, Razafindrakoto Mireille, Roubaud François, (2012), *L'économie informelle dans les pays en développement*. AFD, 363 p.

Droy Isabelle, (1990), *Femmes et développement rural*, Editions KARTHALA. 181p.

Ebama Nicole Yolande et Patrice Moundza, (2019), *L'accessibilité des commerçants bénéficiaires d'aides publiques et privées aux marchés présents dans le département des Plateaux, Congo, Brazzaville*, Université Marien Ngouabi, Faculté de Lettres et des Sciences Humaines, Brazzaville, Congo.

Ebama Nicole Yolande, (2004), Étude géographique de l'axe Ignié -Odziba, Mémoire de Maîtrise, pp. 77-78, Université Marien Ngouabi.

Ebama Nicole Yolande, (2020), Les aides publiques et privées au développement rural, l'exemple du Département des Plateaux : Bilan et perspectives, Thèse de Doctorat unique. Spécialité en géographie humaine et économique, Université Marien Ngouabi, p.345.

Henry Paule Elise, (2016), « Genre et marché. Etude de cas VAM – Burkina Faso », Rapport finale du Programme Alimentaire Mondiale, 77 p.
Hernandez Emile-Michel, 1997,

Julien Mouton Résilient, 2023, stratégie de survie : les vraies solutions. Disponible sur [http : //mouton-résilient .com /](http://mouton-résilient.com/) Stratégie de survie/ consulté le 11/12/224s

Landa Wilfrid André et Miyalou Duvaïs, Duck (2019), « L'agriculture vivrière à Madingou (République du Congo) : moyen de subsistance et d'acquisition des revenus », *Revue Open éditions : Études caribéennes*, 20 p.

Le Marchand Arnaud, (2020), « *Quand la COVID dévoile le principe de rationnement* » Variations [En ligne], 23. URL : <http://journale.openedition.org/variations/1767> ; DOI

Lelart Michel, (1990), *La tontine pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*. Les collections de l'Universités francophones, l'UREF, sciences en marche. Editions Johon Libbye Eurotext. 156 p.

Lelart Michel, (1992), *La tontine pratique informelle d'épargne et de crédit dans les pays en voie de développement*, sciences en marche. Universités Francophones. Edition John Libbey. Eurotext, Paris, 356p.

Lenguiono Chelmyh Duplosin, (2023), *le marché de kintele et son aire de ravitaillement en produits vivriers locaux (république du congo)*. ISBN : 978-2- 493659- 08- 8 Vol 2 N° 5 / Octobre 2023 collection recherches & regards d'Afrique.

Malanda Baya KI, (1999), « Les modes d'approvisionnement en produits vivriers de Kinsangani (Zaïre). *Les cahiers d'Outre-Mer Année 1999 / 52-207/ pp. 323-331*. Fait parte d'un numéro thématique : Urbanisation et évolution des cultures vivrières en Afrique Noire.

Mamoudou Rabani et Kouakou Auguste Konan (2024) « Les stratégies de survie adoptées par les populations dans la commune rurale de Termini (Niger) face aux crises alimentaires ». *Revue Internationale des Sciences de Gestions* « Volume 7 : Numéro 4 » pp : 233-245.

Mayima Brice Anicet, Milandou M'bouka Idriss Auguste Williams et Sitou Léonard, (2019), « Occupation des sols et dégradation environnementale, par l'érosion hydrique, dans la commune urbaine de Kintélé (République du Congo) : Diagnostique et proposition des solutions de lutte », *Revue Marocaine de Géomorphologie*, N°3. pp.93-111.

Mialoundama Bakouetila Gilles Freddy, (2021), « L'entrepreneuriat agricole dans les marchés pontenegrins au Congo : essai d'une analyse genre (Université Marien Ngouabi, Congo) », in *Revue internationale, RAMReS*. Nouvelle série, Sciences Humaines N°016 – 1^{er} Semestre 2021 ISSN 2630-1121. p.187.

Mogues Tewoda, (2020), *Fiscal Affairs : série spéciale COVID-19 : Les marchés des denrées alimentaires en temps de COVID-19*. p.12.

Ngalambou-Imbou Judicaëlle Annick, (2015), *Les organisations paysannes en République du Congo : émergence et signification des dynamiques organisationnelles dans le secteur agricole en zones péri-urbaines et rurales*. Thèse de Doctorat, Université Toulouse Jean - Jaurès. Laboratoire dynamiques rurales. pp. 136-142.

Nkakleu Raphaël et Sakola Ali, (2019), « La réussite entrepreneuriale des hommes et femmes dans le secteur informel Africain », XXVIII^{ème} conférence internationale de management stratégique, Association Internationale de Management Stratégique, Dakar du 11 au 14 juin 2019, 39 p. in : <https://www.strategie-aims.com/events/conferences/30-xxviiieme-conference-de-l-aims/communications/5181-la-reussite-entrepreneuriale-des-hommes-et-femmes-dans-le-secteur-informel-africain/download>. Consulté le 10 décembre 2024

Sadio Ba Gning, (2013), « Les femmes dans le secteur informel aujourd'hui », In : *Travail et genre dans le monde*. L'état des savoirs, Margaret Maruani (S/d), Editions. La Découverte, pp.336-344.

Simen Serge François, (2019), « Dynamique de l'entrepreneuriat dans le secteur informel Sénégalais : motivations et activités intégrées au processus sociaux », in : *Revue africaine de management*, pp.60-73.

Steiner Philippe, (2005), « *Le marché selon la sociologie économique* », Revue européenne des sciences sociales [En ligne], XLIII-132 | 2005, consulté le 12 décembre 2024 .URL : <http://journals.openedition.org/ress/326> ; DOI : <https://doi.org/10.4000/ress.326>. N° 132, pp : 31-64.

Kasongo Ramazani Dynamo, (2022), « *L'émergence des femmes vendeuses dans les activités lucratives dans la ville de Kindu/RDC. Congo* ». URDO-Journal of Social Science and Humanities Research. ISSN: 2456-2971. Volume -8/issue-11/ Novembre, 2022. pp :143-151.

Nsabiyumva Eric, Kama Joseph Gniaka et Wade Mohamed El Bachir, (2022) « Pérennité des Micros et petites entreprises des femmes au Burundi : Une analyse par les facteurs individuels », Revue Internationale du Chercheur « Volume 3 : Numéro 4 » pp : 278-304.

Mfoutou Ulrich Dany, Ebama Nicole Yolande & Moundza Patrice (2018) « La vie rurale autour de la ville de Nkayi dans le département de la Bouenza au Congo » *SANKOFA* N° 15, pp.133-144 ISSN : 2226-5503

Lebrun Mayoulou Jeromet Steeve et Idelhadj Abdelouha (2022). Le rôle de la femme rural congolaise dans le développement local à travers le tourisme alternatif. *Revista Internacional de Turismo, Empresa y Territorio*, 6 (1), 107-133. <https://doi.org/10.21071/riturem.v6i1.14577>

MENGHO Bonaventure Maurice (1999), Les transformations de l'agriculture le long de la RN2 au nord du Congo, in *Cahier d'Outre-Mer*, 52 (207), p. 233-256.