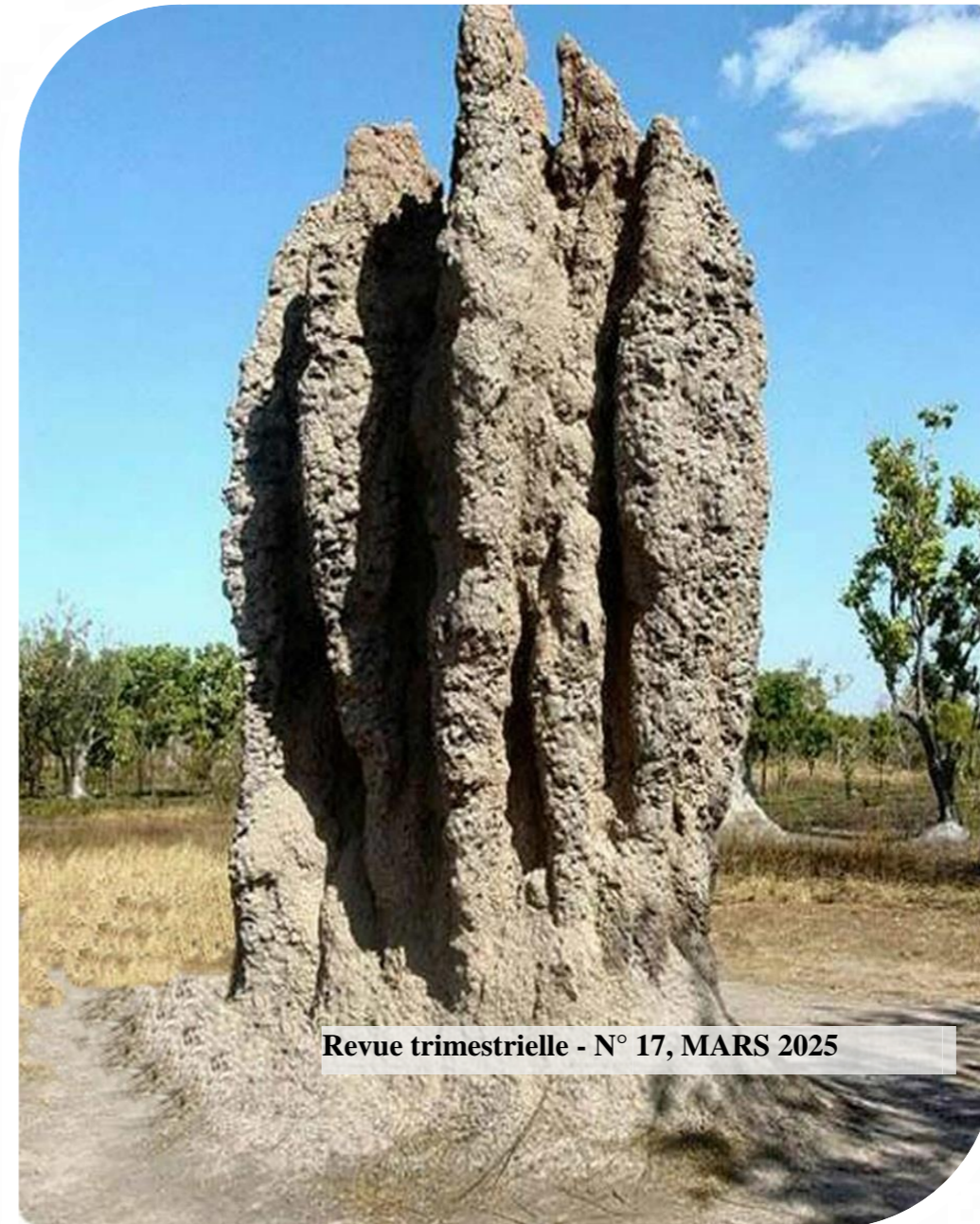


Print ISSN: 2617-4766

E-ISSN: 2617-4774

# Đamá Nínau

REVUE INTERDISCIPLINAIRE  
LETTRES, ARTS ET SCIENCES HUMAINES



Revue trimestrielle - N° 17, MARS 2025

REVUE TRIMESTRIELLE - N° 17 Đamá Nínau | REVUE INTERDISCIPLINAIRE LETTRES, ARTS ET SCIENCES HUMAINES

Mise en page et Impression

**IMPRIMERIE ST LOUIS**

53, Rue N'ZARA Doulassamé Face Première Eglise Baptiste du TOGO

BP: 61536 / Tel Bureau: (228) 22 22 10 45 / Mobile : (228) 90 12 37 30

E-mail: [imprimerie.stlouis@yahoo.fr](mailto:imprimerie.stlouis@yahoo.fr)



**SJIFactor - Scientific Journal Impact Factor**

**E-mail : [evaluation@sjifactor.com](mailto:evaluation@sjifactor.com)**

**Website : <http://sjifactor.com/>**

**SJIF 2025 = 6.907 (Scientific Journal Impact Factor Value for 2025).**

**SJIF Impact Factor Evaluation [ SJIF 2025 = 6.907 ]**

"Dama Ninao" est une revue scientifique interdisciplinaire qui accepte et publie tous les articles relevant des Lettres, Arts et Sciences Humaines. A cet effet, elle s'intéresse aux études et théories littéraires, linguistiques, sociologiques, philosophiques, anthropologiques et historico-géographiques. La Revue "Dama Ninao", entendu "L'Entente" en langue kabyè du Nord Togo, est créée dans l'intention de matérialiser la mondialisation ou la globalisation qui s'opère avec l'esprit d'équipe et d'échanges et la désuétude du monde autarcique. Le monde scientifique universitaire ne peut échapper à cet esprit d'équipe qui fonde un creuset où « le fer aiguisé le fer », les échanges se croisent, puis s'entremêlent pour aboutir à une reconstruction des connaissances scientifiques individuelles dans la collectivité.

La Revue Dama Ninao nous renvoie à la Civilisation de l'Universel du poète sénégalais Léopold Sédar Senghor, qui prône la porosité des âmes avec l'acceptation de l'autre, de ce qu'il dispose d'utile pour mon avancement : sa civilisation, sa culture, sa langue ... Elle se fonde notamment sur la philosophie de Paul Ricœur qui préconise la perception de Soi-même comme un autre. Considérer soi-même comme un autre aux yeux de l'autre, nous amènerait à faire taire nos distensions et ressentiments afin de redimensionner notre espace, reconstruire notre histoire et notre société.

La Revue Dama Ninao s'est inspirée de la nature. Des insectes en miniature nous produisent de bels chefs-d'œuvre architecturaux, conjuguent leur génie créateur et leur force dans la patience et dans la tolérance. Ils créent des œuvres monumentales qui dépassent l'entendement humain, les termitières. A cet effet, la nature semble nous parler, nous guider, nous instruire dans le silence. Seules ces créations nous interpellent sans autant faire de nous des disciples. Comme la termitière qui, pour la plupart du temps, est une composante de maillons surgissant de la même matière, la Revue Dama Ninao se veut une termitière scientifique dont les enseignants-chercheurs en sont les maillons.

Au confluent de diverses sciences, la Revue Dama Ninao se propose de promouvoir la recherche scientifique et universitaire en impulsant le dialogue interdisciplinaire, le dialogue entre divers champs disciplinaires et divers contributeurs du monde universitaire.

**Professeur Koutchoukalo TCHASSIM**

**Université de Lomé**

## **ADMINISTRATION DE LA REVUE**

**Directeur de publication et rédacteur en chef :**

**Professeur TCHASSIM Koutchoukalo**, Université de Lomé

**Directeur de rédaction :**

**SILUE Lèfara (Maître de Conférences)**, Université Félix Houphouët Boigny

### **Comité Scientifique**

Professeur Yaovi AKAKPO, Université de Lomé (Togo), Professeur Kodjona KADANGA, Université de Lomé (Togo), Professeur Xavier GARNIER, Université Paris 3 (France), Professeur Norbert VIGNONDE, Université de Bordeaux (France), Professeur Adama COULIBALY, Université Félix Houphouët-Boigny (Côte d'Ivoire), Professeur Okri Pascal TOSSOU, Université d'Abomey-Calavi (Bénin), Professeur Mamadou KANDJI, Université Cheikh Anta Diop (Sénégal), Professeur Komla Messan NUBUKPO, Université de Lomé (Togo), Professeur Amadou LY, Université Cheikh Anta Diop (Sénégal), Professeur Kazaro TASSOU, Université de Lomé (Togo), Professeur Dotsè YIGBE, Université de Lomé (Togo), Professeur Kodjo AFAGLA, Université de Lomé (Togo), Professeur Alain-Joseph SISSAO, Institut des Sciences des Sociétés (Burkina Faso), Professeur Komla Essowè ESSIZEWA, Université de Lomé (Togo), Professeur Gneba KOKORA, Université Félix Houphouët-Boigny (Côte d'Ivoire), Professeur Louis OBOU, Université Félix Houphouët-Boigny (Côte d'Ivoire), Professeur Ataféi PEWISSI, Université de Lomé (Togo), Professeur Vicente Enrique Montes Nogales, Universidad de Oviedo (Espagne), Professeur Mamadou FAYE, Université Cheikh Anta Diop (Sénégal), Professeur Akila AHOULI, Université de Lomé.

### **Comité de lecture**

Professeur Koutchoukalo TCHASSIM, Université de Lomé (Togo), Professeur Gbati NAPO, Université de Lomé (Togo), Professeur Didier AMELA, Université de Lomé (Togo), Professeur Komi KOUVON, Université de Lomé (Togo), Dr Komi BEGEDOU, Université de Lomé (Togo), Dr Koffi Dodzi NOUVLO, Dr Kpatimbi TYR, Université de Lomé (Togo), Dr Madis KROUMA, Université de Lomé, Professeur Arthur MUKENGE, Université de Rhodes (Afrique du Sud), Professeur Xolali MOUMOUNI-AGBOKE, Université de Lomé (Togo), Dr Anoumou AMEKUDJI, Université de Lomé (Togo), Professeur Raphaël YEBOU, Université d'Abomey-Calavi (Bénin), Professeur PERE-KEZIMA, Université de Lomé.

### **Comité de rédaction**

Professeur Koutchoukalo TCHASSIM, Docteur Wonouvo GNAGNON (Assistant), Docteur DOUHADJI Kossi, Université de Lomé.

Contact : [revuedamaninao@gmail.com](mailto:revuedamaninao@gmail.com)

Site Internet de la Revue Dama Ninao : <https://revuedamaninao.net/>

## LIGNE EDITORIALE DE LA REVUE DAMA NINAO

**Dama Ninao** est une revue scientifique internationale. Dans cette perspective, les textes que nous acceptons en français ou anglais sont sélectionnés par le comité scientifique et de lecture en raison de leur originalité, des intérêts qu'ils présentent aux plans africain et international et de leur rigueur scientifique. Les articles que notre revue publie doivent respecter les normes éditoriales suivantes :

### La taille des articles

Volume : 10 à 15 pages ; interligne 1.5, police 12 pour le corps du texte et les courtes citations ; police 11 pour les longues citations, Times New Roman, les références des citations doivent être incorporées dans le texte. Exemple : Guy Rocher (1968, p. 29), pas de référence en foot-notes à l'exception de quelques commentaires.

### Ordre logique du texte

- Un **TITRE** en caractère d'imprimerie et en gras. Le titre ne doit pas être trop long ;
- **Nom et prénom(s)** du contributeur ou des contributeurs, **nom de l'institution** d'appartenance, **adresse mail**
- Un **Résumé (Abstract)** de 8 lignes en français et anglais, en interligne simple, suivi de 6 **Mots clés (Key words)**
- Une **Introduction** : elle doit avoir une problématique, une méthode et une structure.
- Un **Développement** : les articulations du développement du texte doivent-être titrées comme suit :

1-Pour le **Titre** de la première section

1-1-Pour le **Titre** de la première sous-section

1-2- Pour le **Titre** de la deuxième sous-section

2- Pour le **Titre** de la deuxième section

2-1-Pour le **Titre** de la première sous-section

2-2- Pour le **Titre** de la deuxième sous-section

3- Pour le **Titre** de la troisième section (si l'auteur de l'article le souhaite)

-Une **Conclusion** : elle doit être courte, précise et concise en mettant en relief l'authenticité des résultats de la recherche.

-**Bibliographie** (Mentionner uniquement les auteurs cités)

Les divers éléments d'une référence bibliographique sont présentés comme suit : NOM et Prénom (s) de l'auteur, Année de publication, Zone titre, Lieu de publication, Zone Editeur. Exemples :

- AMIN Samir (1996), *Les défis de la mondialisation*, Paris, L'Harmattan.
- BERGER Gaston (1967), *L'homme moderne et son éducation*, Paris, PUF.
- DIAGNE Souleymane Bachir (2003), « Islam et philosophie. Leçons d'une rencontre », *Diogenes*, 202, p. 145-151. (Pour les articles).

### **Typographie française**

- La Revue Dama Ninao s'interdit tout soulignement et toute mise de quelque caractère que ce soit en gras.
- Les auteurs doivent respecter la typographie française concernant la ponctuation, l'écriture des noms, les abréviations...

### **Tableaux, schémas et illustrations**

En cas d'utilisation des tableaux, ceux-ci doivent être numérotés en chiffre romains selon l'ordre de leur apparition dans le texte. Ils doivent comporter un titre précis et une source. Les schémas et illustrations doivent être numérotés en chiffres arabes selon l'ordre de leur apparition dans le texte.

### **Soumission des manuscrits**

Tous les manuscrits doivent être soumis uniquement par voie électronique à l'adresse suivante : [revuedamaninao@gmail.com](mailto:revuedamaninao@gmail.com)/[infos@revuedamaninao.net](mailto:infos@revuedamaninao.net). Tous les échanges entre le secrétariat de la revue et l'auteur se feront uniquement par internet, il importe donc de fournir un mail actif que l'auteur consulte très régulièrement et d'envoyer toutes les informations relatives au processus de publication des articles uniquement par mail. Les frais d'instruction de l'article sont de **20000f** payables immédiatement au moment de l'envoi de l'article. À l'issue de l'instruction, si l'article est retenu, l'auteur paie les frais d'insertion qui s'élèvent à **30.000f**. Les frais d'instruction et d'insertion s'élèvent donc à **50.000f** payables par transfert, frais de

transfert y compris. Le paiement des frais d'insertion donne droit à un tiré à part. Si un auteur achète un exemplaire, les frais d'envoi sont à sa charge. Les frais de gravure des clichés, des schémas et l'expédition des tirés à part (pour ceux qui voudraient les avoir par la poste) sont à la charge des auteurs. La Revue Dama Ninao paraît trimestriellement. Toute soumission doit parvenir au secrétariat de la rédaction un mois voire deux semaines (délai de rigueur) avant la publication du numéro dans lequel l'article pourra être inséré. Pour toute information, envoyez un mail à : [revuedamaninao@gmail.com](mailto:revuedamaninao@gmail.com)/[infos@revuedamaninao.net](mailto:infos@revuedamaninao.net) ou visitez le site de la revue : [www.revuedamaninao.net](http://www.revuedamaninao.net).

### **Evaluation par les pairs**

Les instructeurs à qui la revue affecte les articles de leur spécialité, doivent les lire avec rigueur, rejeter tout article dont le contenu est en inadéquation avec le titre et/ou dont le raisonnement n'offre pas une qualité scientifique, faire des propositions pour l'amélioration dudit article, renvoyer l'auteur de l'article à la ligne éditoriale de la revue au cas où elle n'est pas respectée. Ils se doivent notamment de vérifier, par le biais d'internet, si le même article n'est pas déjà publié dans une revue en ligne.

### **Objectifs et portée**

La revue Dama Ninao, de par son nom qui signifie « entente », a pour objectifs :

- de matérialiser le monde universitaire qui est un creuset où « le fer aiguise le fer », les échanges se croisent, puis s'entremêlent pour aboutir à une reconstruction des connaissances scientifiques individuelles dans la collectivité ;
- de promouvoir la recherche scientifique et universitaire en impulsant le dialogue interdisciplinaire, le dialogue entre divers champs disciplinaires et divers contributeurs du monde universitaire.

La revue Dama Ninao a une portée scientifique et sociale. A cet effet, elle publie tous les articles relevant des Lettres, Arts et Sciences Humaines et s'intéresse aux études et théories littéraires, linguistiques, sociologiques, philosophiques, anthropologiques et historico-géographiques sur appel à contribution thématique (colloque) ou varia. Elle est un espace de rencontre, de construction et de reconstruction des réseaux relationnels et scientifiques.

**Professeur Koutchoukalo TCHASSIM**

**Université de Lomé**

## SOMMAIRE

1. **DIDACTIQUE DE L'ELOGE DANS L'ENSEIGNEMENT SECONDAIRE TCHADIEN ET SON IMPACT SUR LE DEVELOPPEMENT DES COMPETENCES ARGUMENTATIVES/EXPRESSIVES DES ELEVES p. 9-25**  
HINFIENE Kebkiba, Université de Pala (Tchad)  
DAGUE Abraham, Cabinet d'Études (Tchad)
2. **LES RADIODIFFUSIONS LOCALES ET LA GOUVERNANCE CLIMATIQUE DURABLE AU TOGO ----- p. 26-42**  
GNASSEMBE Adri Dibaba M., Université de Lomé (Togo)  
NAPO Gbati, Université de Lomé (Togo)  
DJANGBEDJA Minkilabe, Université de Lomé (Togo)
3. **LA BATAILLE DU LOKLIN ET LA MISE EN SERVITUDE DES VAINCUS DANS LE TAKPININ (AU NORD DE LA CÔTE D'IVOIRE) (1890-1914)----- p. 43-64**  
VIDO Agossou Arthur, Université d'Abomey-Calavi (Bénin)  
COULIBALY Dognima Lassina, Université Félix Houphouët-Boigny (Côte d'Ivoire)
4. **DE L'HISTORIQUE DANS LE ROMANESQUE : L'EXEMPLE DE ROMOLA, OU LE REVE INACHEVÉ DE GEORGE ELIOT ----- p. 65-79**  
IBOURAHIMA BORO Alidou Razakou, Université de Parakou (Bénin)  
SEGUEDEME Hergie Alexis, Université d'Abomey-Calavi (Bénin)
5. **ACCES A L'EDUCATION PRESCOLAIRE CHEZ LES ENFANTS EN MILIEU RURAL AU MALI : DEFIS ET ENJEUX ----- p. 80-95**  
Dr Bassy KANOUTE, Université des Sciences Sociales et de Gestion de Bamako (USSGB) (Mali)
6. **MUTATIONS SOCIO-SPATIALES ET ENVIRONNEMENTALES DANS LA COMMUNE DE BONDOUKOU (NORD-EST, CÔTE D'IVOIRE): UNE ENTORSE AU DÉVELOPPEMENT DURABLE-----p. 96-115**  
DIARRASSOUBA Bazoumana, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)  
SECREDOU Kouakou Kra Romaric, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)



- 7. MECANISMES SOCIOCOGNITIFS DE L'ORIENTATION PROFESSIONNELLE ET RECHERCHE D'EMPLOI DES DIPLOMES DE L'UNIVERSITE DE DOUALA ----- p. 116-137**  
DOUANLA Djiala Adéline Merlyne, Université de Douala, (Cameroun)  
COMMANDE Bayaba Schadrac, Université de Douala, (Cameroun)
- 8. ANÁLISIS SEMÁNTICO-PRAGMÁTICO DE LA PALABRA «PERDÓN» EN BAULÉ, LENGUA KWA DE COSTA DE MARFIL ----- p.138-151**  
KOUAME Fréjuss Yafessou, Université Alassane Ouattara de Bouaké (Côte d'Ivoire)
- 9. DETERMINANTS ET EFFETS DU PARRAINAGE SUR LES PERFORMANCES SCOLAIRES DES ECOLIERS DES COMMUNAUTES AGRO-PASTORALES DE NIKKI AU NORD-BENIN ----- p. 152-179**  
DJOHY Georges, Université de Parakou (Bénin)
- 10. PESANTEURS SOCIOCULTURELLES ET FREQUENTATION DES MUSEES EN CÔTE D'IVOIRE : CAS DU MUSEE DES CIVILISATIONS DE CÔTE D'IVOIRE ----- p. 180-195**  
OUATTARA Gnouobere Affou, Institut National Supérieur des Arts et de l'Action Culturelle (INSAAC), (Côte d'Ivoire)  
DALLY Jean François, Institut National Supérieur des Arts et de l'Action Culturelle (INSAAC), (Côte d'Ivoire)
- 11. INVESTIGATING THE CAUSES AND MANAGEMENT OF INDISCIPLINE ACTS AMONG SECONDARY SCHOOL STUDENTS IN BENIN: A CASE STUDY OF CEG TANKPÈ AND CEG HOUÈTO IN ABOMEY-CALAVI ----- p. 196-215**  
SAKPOLIBA Goudjinou Innocent, Université d'Abomey-Calavi (Bénin)  
EZIN Ohô Emmanuel, Université d'Abomey-Calavi (Bénin)
- 12. COMMUNICATION CITOYENNE ET GESTION DURABLE DES INFRASTRUCTURES ROUTIÈRES ET D'ASSAINISSEMENT EN CÔTE D'IVOIRE : CAS DE LA VILLE DE BOUAKÉ ----- p. 216-237**  
KPANGBA Boni Hyacinthe, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)  
KOFFI Yao Maurice, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)  
KODJO Béné Marie-Ange Christel, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)

13. **LES FESTIVALS : OUTIL DE VALORISATION DU PATRIMOINE ET D'ATTRACTIVITE TOURISTIQUE DANS DISTRICT AUTONÔME DES MONTAGNES (CÔTE D'IVOIRE)**----- p. 238-252  
OUATTARA Djamanatigui, Université de San Pedro (Côte d'Ivoire)
14. **CARACTERISTIQUES SOCIODEMOGRAPHIQUES ET TRAITS DE PERSONNALITE DES ADOLESCENTS SOUFFRANT DU TROUBLE DU JEU VIDEO A LOME AU TOGO** ----- p. 253-270  
DEKPO-KPONKOU Josiane A., Université de Lomé (Togo)  
BAWA Ibn Habib, Université de Lomé (Togo)  
KPASSAGOU L. Bassantéa, Université de Lomé (Togo)
15. **ANALYSE SEMIOTIQUE DU LOGO DE L'ALLIANCE DES ETATS DU SAHEL (AES)**----- p. 271-292  
BEREMWIDOUYOU Issouf, Université Joseph KI-ZERBO (Burkina Faso)
16. **INTERNET COULLISSE DE L'ANONYMAT : LES STRATEGIES POUR S'EXPRIMER LIBREMENT** ----- p. 293-308  
MBONDZI Jeannette Yolande, Université Omar Bongo (Gabon)
17. **FROM SELFHOOD TO SURVIVAL: POSTCOLONIAL REFLECTIONS ON PAUL LAURENCE DUNBAR'S "WE WEAR THE MASK"** ----- p. 309-322  
BEGEDOU Komi, Université de Lomé (Togo)
18. **DE L'ECRITURE POSTCOLONIALE DANS L'ŒUVRE DE MOHAMMED DIB : POUR UNE SUBVERSION DES SCHEMES NARRATIFS**----- p. 323-341  
DOUKOURE Madja Odile, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)
19. **LE FESTIVAL SAINT PIERRE DE SAN PEDRO : ENTRE VALORISATION TOURISTIQUE ET VOLONTE DE CONJURATION DE LA « MALEDICTION » DU PROPHETE HARRIS** ----- p. 342-364  
YEO Mamadou, Université Polytechnique de San Pedro (Côte d'Ivoire)  
SAGNON Ibrahima, Université Polytechnique de San Pedro (Côte d'Ivoire)  
OUATTARA Aboubacar Adama, Université Polytechnique de San Pedro (Côte d'Ivoire)
20. **LA CRISE DU DIALOGUE ET DES REPLIQUES DANS LE THEATRE CONTEMPORAIN : L'EXEMPLE DE LA REINE ET LA MONTAGNE DE MAURICE BANDAMA ET DE RAMSES II, LE NEGRE DE THIAM**  
ABDOUL KARIM ----- p. 365-381

- BOMBOH BOMBOH** Maxime, Ecole supérieure de théâtre, cinéma et l'audio-visuel, (Côte d'Ivoire)
- 21. LA CHUTE DE MOUAMMAR KADHAFI ET L'EXPANSION DU TERRORISME EN AFRIQUE DE L'OUEST (2011-2023)----- p. 382-401**  
**SILUE** Nahoua Karim, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)
- 22. L'IMMIGRATION DANS *DESTIN DE CLANDESTINS* : JEUX ET ENJEUX D'UNE HYBRIDITE SPECIFIQUE ----- p. 402-418**  
**KANON** Nancy Mireille, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)
- 23. LA POÉTISATION DU SILENCE CHEZ MICHEL DEGUY OU LA FABRIQUE D'UNE SIGNIFIANCE DU VIDE DANS DONNANT DONNANT ----- p. 419-436**  
**KOUASSI** Oswald Hermann, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)
- 24. CIRCUITS DE DISTRIBUTION DE POISSONS PAR LES FEMMES A N'DJAMENA (TCHAD)----- p. 437-458**  
**MAHAMAT** Bello Yaro, Université de N'Djaména (Tchad)  
**Dr MADJIGOTO** Robert, Université de N'Djaména (Tchad)
- 25. LE TOHOUROU BÉTÉ : ENTRE MUSICALITÉ ET THÉÂTRALITÉ----- p. 459-476**  
**MABA** Tagbo Victo, Institut National Supérieur des Arts et de l'Action Culturelle (INSAAC), (Côte d'Ivoire)  
**ATTOUNGBRÉ** Kouadio Félix, Institut National Supérieur des Arts et de l'Action Culturelle (INSAAC), (Côte d'Ivoire)
- 26. LA BIOÉTHIQUE Á L'EPREUVE DE L'INTELLIGENCE ARTIFICIELLE EN AFRIQUE ? ----- p. 477-493**  
**TANO**H Yoman Alexandre, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)
- 27. INFLUENCE DES STRATEGIES D'APPRENTISSAGE DES ELEVES ATTEINTS DE HANDICAP MOTEUR SUR LES PERFORMANCES SCOLAIRES : CAS DES ELEVES DE 3<sup>E</sup> INSCRITS AU COLLEGE BESSIEUX DE LIBREVILLE-GABON ----- p. 494-510**  
**YEKE** PENDI Ulrich Ariel, Université Omar Bongo (Gabon)  
**NTSAME** MBA Flora, Université Omar Bongo (Gabon)  
**BOULINGUI** Ninon-Léa, Université Omar Bongo (Gabon)

- 28. LE CORPS HUMAIN : UN MYSTÈRE CACHÉ DE L'ÉTERNITÉ -- p. 511-526**  
**VAÏDJIKÉ Dieudonné, Université de N'Djamena (Tchad)**  
**VOUNSOUNA Thomas Henri, Université de N'Djamena (Tchad)**
- 29. DU ROMAN AFRICAÏN FRANCOPHONE COLONIAL AU ROMAN AFRICAÏN FRANCOPHONE POSTCOLONIAL : LES TRAJECTOIRES D'UN GENRE (DÉS)OCCIDENTALISÉ ----- p. 527-545**  
**GNAGNON Wonouvo Kossi, Université de Lomé (Togo)**
- 30. CAMEL DE HENRI DUPARC, UN SYSTEME METAPHORIQUE PROLEPTIQUE----- p. 546-564**  
**N'DRI Yao, Université Félix Houphouët-Boigny, (Côte d'Ivoire)**  
**OUE Gonseu Casimir, Institut National Supérieur des Arts et de l'Action Culturelle (Côte d'Ivoire)**
- 31. LA DIALECTIQUE DANS LA PAROLE LIBATOIRE CHEZ LES BAOLÉ : TYPOLOGIE, FONCTIONNALITÉ ET IDÉOLOGIE ----- p. 565-582**  
**N'GORAN Kouassi Honoré, Université Alassane Ouattara (Côte d'Ivoire)**
- 32. PERCEPTIONS PSYCHOSOCIOLOGIQUES DE L'UNIFORME SCOLAIRE CHEZ LES ELEVES DU DISTRICT D'ABIDJAN ----- p. 583-600**  
**N'CHO Yéby Ignace, Institut National Supérieur des Arts et de l'Action Culturelle (Côte d'Ivoire)**  
**NYWLE Tintéou Olivier, Ecole Normale Supérieure (ENS), (Côte d'Ivoire)**
- 33. MUSEES ET IDENTITE NATIONALE : LE CAS DU BENIN ----- p. 601-621**  
**KODOWOU Dodji Yohanès, Université de Lomé (Togo)**  
**TANAÏ Aboubakar, Université de Lomé (Togo)**

**CIRCUITS DE DISTRIBUTION DE POISSONS PAR LES FEMMES A  
N'DJAMENA (TCHAD)**

**Bello Yaro MAHAMAT**

**Enseignant chercheur au Département de Géographie**

**Université de N'Djaména**

**E-mail : bellokaby@gmail.com,**

**&**

**Dr Robert MADJIGOTO**

**(Maitre de Conférences CAMES)**

**Enseignant-Chercheur au Département de Géographie**

**Université de N'Djaména**

**E-mail : romadjigoto@gmail.com**

**Tél : +235 66 29 06 88**

**Résumé :** Dans la ville de N'Djaména au Tchad, la commercialisation de poissons frais est dominée par les femmes. Celles-ci, à partir des principaux marchés, distribuent les poissons à travers la ville. Cependant, ces poissons pourrissent souvent sur le marché, entraînant ainsi des pertes financières. La présente étude cherche à identifier les véritables obstacles auxquels ces femmes font face dans leur commerce. L'approche méthodologique s'appuie sur les recherches documentaires, les enquêtes, les observations et les entretiens. Les résultats de recherches révèlent le manque pour ces vendeuses, de la chaîne froide, des caisses roulantes, de la formation professionnelle, des micro-financements et d'outils de communication.

**Mots clés :** femme, poisson, distribution, contrainte, marché, N'Djaména.

**Abstract:** In the city of N'djamena in Chad, the marketing of fresh fish has dominated by women. Those ones, from main fish markets, distribute fish throughout the city. However, these fish often rot at the market, causing the financial loss. This research tends to identify the real obstacles these women face. The methodological approach is based on documentary researches, surveys, comments, and interviews. Research results reveal for these women sellers the lack of permanent air conditional's containers, rolling containers with conditions, vocational training, micro financing and communication tools.

**Key words:** woman, fish, distribution, constraint, market, N'djamena.

## Introduction

Au Tchad, la pêche est continentale et artisanale. Ce secteur est l'un des piliers sur lequel repose l'économie nationale et domestique. Il fait survivre des millions de personnes. Environ 20 000 personnes sont engagées dans la commercialisation des produits de pêche et d'aquaculture dans ce pays, dont une majorité importante de femmes, estimée à 80% (Dionko, 2020, p. 7). La transformation et la commercialisation des produits de pêche et d'aquaculture sont essentiellement l'œuvre des femmes. Le développement de ce secteur est étroitement lié à la disponibilité des eaux de surface. Très poissonneux, le réseau hydrographique du Tchad est composé de complexe fluvial Logone-Chari ayant des vastes plaines d'inondation, de bassin du Mayo-Kebbi de bassin du Batha avec le Lac Fitri, de Lac Tchad, de Lac Iro et de nombreux points d'eau, localement vitaux pour les populations. Ce réseau couvre une superficie totale de l'ordre de 93.000 km<sup>2</sup> en période de forte pluviosité (Dionko, 2020, p. 4).

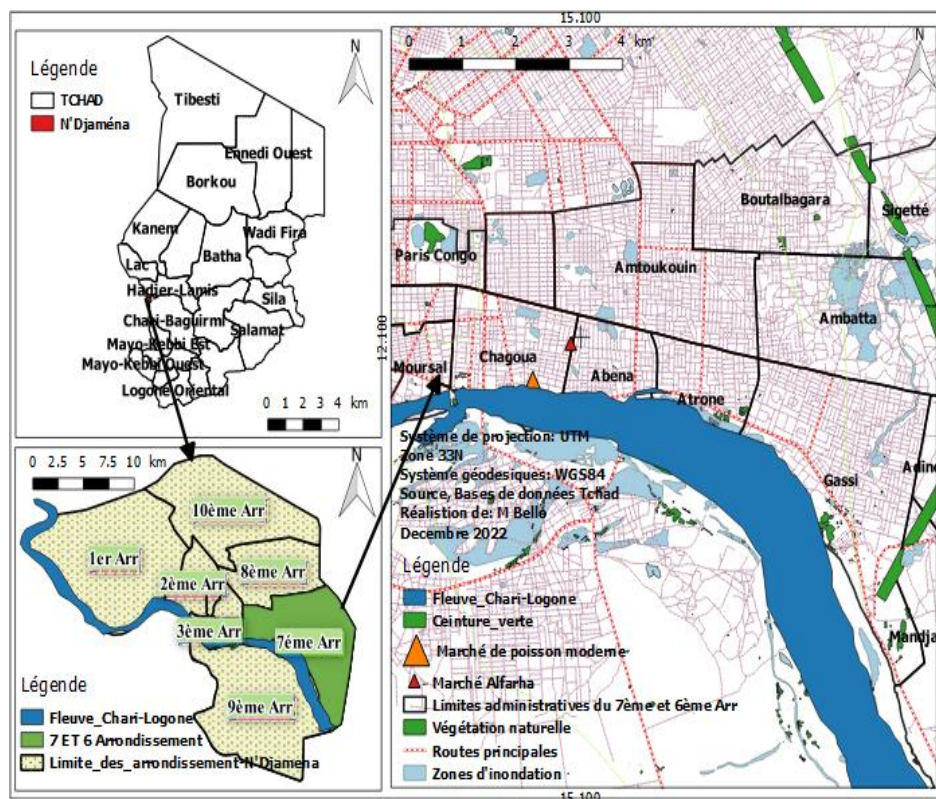
Le réseau hydrographique permet la pratique de la pêche en toute période de l'année. En années de bonne pluviométrie, le potentiel halieutique se situe autour de 120 000 tonnes dont 80% sont transformées faute de chaîne froide. Ce potentiel dépend largement des conditions hydro-climatiques. Selon le rapport du schéma directeur, plus d'une centaine d'espèces sont dénombrées au Tchad dont environ une trentaine commercialisable. Les espèces les plus commercialisées sont entre autres : les Lates niloticus (capitaines), les Tilapia (carpes ou forfo), les Silures, les Hydrocyon, les Alestes hydrocyon (sardines), ... En 2016, les statistiques de la FAO donnent un taux de consommation de poisson s'établissant en moyenne à 9,5 kg/habitant/an.

Les pêcheurs professionnels sont estimés à 20 000 dont plus de 40 % sont d'origine nigériane, malienne, ghanéenne et béninoise. Les saisonniers quant à eux, sont estimés à 200 000. Ce sont de tchadiens sédentaires pratiquant la pêche de décrue et d'étiage dans les lacs intérieurs. Aussi, près de 3 500 femmes exercent la pêche de décrue en utilisant des nasses (ACP Fish II, 2013, p. 73). Grâce à ces pêcheurs, les populations ont accès aux poissons à travers différents canaux de distribution.

La ville de N'Djaména devient une destination importante de produits halieutiques en provenance de la zone du Lac Tchad pour plusieurs raisons. D'abord démographiquement, la ville représente une forte concentration humaine (9,6%) par rapport aux autres provinces du pays (INSEED, 2019, p. 56). La population de N'Djaména est estimée à 1 699 208 habitants en 2020. Cette population double tous les 20 ans. L'essor démographique s'accompagne d'une demande croissante en denrées alimentaires, notamment le poisson (Ngaressesem et al. 2012, p. 23). Aussi, sur le plan aménagement, la métropole est dotée de quelques infrastructures réalisées par l'Etat et ses partenaires techniques et financiers : routes bitumées la reliant à la zone du Lac Tchad et aux autres grands centres urbains, par exemple. Dans cette ville, les acteurs de la filière poisson sont constitués de femmes. Celles-ci participent à la distribution de poissons frais à travers la vente en gros, en demi-gros et en détail. Elles ravitaillent toute la ville et les autres centres urbains du pays. La distribution de poissons transformés est à la fois l'œuvre de femmes et d'hommes. Les produits transformés, notamment les poissons fumés, font l'objet de l'exportation vers les pays limitrophes du Tchad. Le Nigéria constitue la principale destination de poissons fumés tchadien, communément appelés « banda Nigeria » (Ndohademngar, 2019, p. 94). Malgré le rôle important que jouent ces femmes dans la distribution de poissons, elles ne parviennent pas à conserver leurs produits pour un certain temps. Les produits invendus se trouvent alors dans des mauvaises conditions favorisant leur pourrissement. Dans cet état, les produits perdent leur qualité nutritionnelle, ce qui constitue pour les commerçantes une dette à rembourser au fournisseur de poissons.

Cette étude porte sur la ville de N'Djaména, la Capitale du Tchad, pays situé au centre de l'Afrique. Cette ville constitue le cadre géographique de notre étude. La ville est centrée sur 12°06'59'' de latitude Nord et 15°04'20'' de longitude Est, à la confluence des fleuves Chari et Logone (carte 1).

### Carte 1 : Localisation de la ville de N’Djaména



Source : Banque de données Tchad Réalisation : Bello, Décembre 2022

La ville s’étale sur une surface estimée à 38 000 ha en 2019 (Hallou et Rakib, 2019, p. 509). Avec un plus fort taux de croissance démographique, elle pourrait compter plus de 2 millions d’habitants à l’horizon 2025 (F. Réounodji, 2015, p. 138). Cette population galopante se caractérise par une forte demande en produits de première nécessité dont le poisson. La demande en question s’explique entre autres par la multiplication de points de vente qui s’observent le soir aux abords des artères de N’Djaména. La vente concerne plus spécifiquement les poissons braisés et frits, transformés sur place, au vu des consommateurs. N’Djaména a le rang d’une province régie par un statut particulier. Elle est organisée en une commune centrale avec des communes d’arrondissement autonome. Elle compte actuellement 10 Arrondissements municipaux (décret n°285/PR/PM/MISP/08) et 93 quartiers. La ville compte deux principaux marchés à poisson à partir desquels la distribution est



faite vers les autres marchés de la ville et vers certains centres urbains du pays. Il s'agit de marché moderne de poisson et marché Al Farha (carte 1).

L'objectif de cette étude vise à identifier les principaux défis auxquels les femmes font face quotidiennement dans les activités de distribution de poissons. Pour cela, il semble impératif de connaître les différents types de circuits commerciaux et les principaux acteurs avec leurs moyens et stratégies.

## **1. Approche méthodologique :**

### **1.1. Collecte des données :**

#### **1.1.1. La recherche documentaire**

Cette recherche a été effectuée dans plusieurs centres documentaires de la ville de N'Djaména. Des ouvrages, mémoires, articles scientifiques, rapports,... ont été exploités à cet effet.

#### **1.1.2. L'observation, les enquêtes de terrain et l'échantillonnage**

Les visites aux marchés de poissons nous ont permis d'observer le déroulement des échanges commerciaux entre les différents acteurs économiques. Ces derniers sont interrogés grâce aux questionnaires et aux guides d'entretien. Les gestionnaires de ces marchés ont répondu en donnant des informations sur la distribution de poissons, le profil, les équipements et infrastructures des dits marchés. Concernant les enquêtes, des fiches établies sont utilisées. Elles ont fournies des renseignements sur les caractéristiques socioprofessionnelles des vendeuses, les contraintes, les stratégies, les moyens techniques de la commercialisation, ...

Pour l'échantillonnage, la méthode utilisée est celle des quotas (sous-groupes). Elle est l'une des formes les plus courantes d'échantillonnage non probabiliste. Cette méthode ne nécessite pas de base de sondage. Elle s'intéresse à la répartition de la population selon certaines caractéristiques. Les données du tableau I ont été servies pour déterminer l'échantillon.

**Tableau I : Nombre de vendeuses de poissons en détail dans les deux marchés de N'Djamena**

Marché de poissons	Effectifs	Echantillon
Moderne	470	142
Al Farha	256	76
<b>Total</b>	726	218

Source : UCFTVP, 2023.

Avec un taux de sondage (Ts) de 30%, la formule  $n = Ts \times Ef$  a été utilisée.

Pour le marché moderne,  $n = 30\% \times 470 = 142$

Pour le marché Al Farha,  $n = 30\% \times 256 = 76$

Pour les deux marchés,  $N = 142 + 76$ , d'où l'échantillon **N=218**

## 1.2. Le traitement des données

Après l'acquisition directe des données sur le terrain, il va falloir les traiter au laboratoire avant de réaliser les cartes et graphiques. Parmi les outils utilisés pour effectuer ces travaux, on peut citer le **GPS**, le Logiciel **QGIS**, version 3.18, ...

## 2. Résultats

### 2.1. Typologie de marchés de poissons

Trois niveaux de marchés de poissons sont à considérer à N'Djaména :

*Le marché principal de poissons* : il y en a deux dans la ville de N'Djaména. Reconnu officiellement au nom du « marché de poissons » par le Ministère de l'Environnement et du Développement Durable, nous ajoutons le qualificatif « principal » pour préciser ses particularités par rapport aux autres marchés. Ce type de marché est synonyme de « **marché de gros** » dans ce travail. D'abord, c'est un marché doté d'une aire de déchargement de poissons de véhicules en provenance directe de la zone de production. Ce marché accueille les véhicules approvisionnant en poisson la ville de N'Djaména. Ensuite, le marché principal de poissons est un **marché de distribution** car il regorge un certain nombre de grossistes qui distribuent les poissons à partir de ce marché. Ce marché constitue le point de départ de distribution de poissons vers d'autres destinations. Il constitue le **relais** entre la zone

de production et les marchés de consommation. Exemple : marché moderne et marché Al Farha.

***Le marché secondaire de poissons :*** Il se définit dans ce travail par le marché dominé par les détaillants et quelques semi-grossistes. Parfois, ce marché est seulement constitué de quelques poissonnières. Ce type de marché est approvisionné en poisson à partir de principaux marchés précités. Les moyens de transport utilisés pour ravitailler ces marchés sont constitués de motos-taxis appelé « clandos ». Contrairement au marché principal, le marché secondaire se situe soit au bord d'une rue, au niveau d'un carrefour ou au sein d'un marché de biens divers. Exemple : marché secondaire de poissons situé au sein du marché central de N'Djaména.

***Le point de vente de poissons :*** c'est l'endroit où l'on braise ou frite les poissons avant leur vente. Ces lieux de braisage et de frittage de poissons se situent aux côtés des bars, des boites de nuit, des restaurants, des vendeurs des jus de fruits, ... Ces lieux de transformation de poissons sont de fois à ciel ouvert. Les points de vente fonctionnent le soir pour rompre vers le minuit.

## **2.2. Les acteurs de la production**

Ces acteurs sont constitués de pêcheurs de toutes les catégories. D'après les études effectuées sur le secteur de la pêche au Tchad, appuyées par les travaux de CIMA/SOGEC international, les pêcheurs sont classés en trois catégories : les pêcheurs professionnels, les pêcheurs semi professionnels et les pêcheurs occasionnels ou saisonniers (Ndohademngar, 2019, p. 23).

## **2.3. Les principaux acteurs de la commercialisation**

### **2.3.1. La caractérisation des acteurs de la commercialisation**

Dans le cadre de cette étude, nous avons procédé à caractériser les acteurs de la vente de poissons par la situation matrimoniale et par la répartition d'âge. En effet, la situation matrimoniale des vendeuses de poissons (tableau II) se présente en fonction de femmes célibataires, mariées, divorcées et veuves.

**Tableau II : Situation matrimoniale des femmes interrogées**

	<b>célibataires</b>	<b>mariées</b>	<b>divorcées</b>	<b>veuves</b>
<b>Marché moderne</b>	49	53	25	15
<b>Marché al farha</b>	22	25	19	10
<b>Total</b>	71	78	44	25

Source : enquêtes de terrain, 2023.

Ce tableau présente la situation matrimoniale des commerçantes interrogées sur les deux principaux marchés halieutiques de N'Djaména. Ces commerçantes sont majoritairement (35,80 %) mariées. Les veuves ne représentent que 11,46 %. Les femmes mariées dominent en nombre dans la commercialisation de poissons à N'Djaména. Ces femmes se battent certainement pour subvenir au besoin de leur famille, notamment les enfants. Concernant l'âge, les commerçantes interrogées sur les deux principaux marchés sont réparties par différentes tranches d'âge (tableau III).

**Tableau III : Répartition de commerçantes enquêtées par tranches d'âge**

Nom des marchés	<b>Moins de 18 ans</b>	<b>18 à 25 ans</b>	<b>25 à 40 ans</b>	<b>40 à 60 ans</b>	<b>+ de 60 ans</b>
<b>Marché moderne</b>	26	48	49	19	0
<b>Marché al farha</b>	2	9	41	24	0
<b>Total</b>	28	57	90	43	0

Source : enquêtes de terrain, 2023.

Lors de nos interrogations, nous n'avons pas rencontré les commerçantes âgées de plus de 60 ans. Les femmes exerçant dans les deux marchés à poissons sont constituées d'adultes dont l'âge est compris entre 25 et 40 ans. Elles représentent 41 % de notre échantillon. Elles sont suivies des jeunes âgées de 18 à 25 ans, avec une proportion de 26 %. La commercialisation et la distribution des produits halieutiques dans la ville de N'Djaména sont donc dominées par les adultes.

### 2.3.2. La typologie des acteurs de la commercialisation

- *Les collecteurs*

Cette catégorie d'acteurs est dominée par les hommes. Leur rôle consiste à intervenir dans une série d'opérations qui concernent l'achat de poisson auprès des pêcheurs, son conditionnement et son transport jusqu'aux centres de consommation. Les collecteurs parcourent régulièrement les villages de pêche et les débarcadères pour collecter le poisson frais. La vente peut être assurée à terre, par des femmes de pêcheurs qui travaillent soit pour le compte de leur mari, soit pour elles-mêmes après avoir acheté la capture de leur époux. Il existe une catégorie de collecteurs ayant leurs propres unités de pêche qui les mettent à la disposition des pêcheurs qui leur livrent directement leurs prises contre paiement.

S'agissant de la transaction, l'instrument de mesure pour le cas de Guitté par exemple, le produit est mis dans un récipient appelé vulgairement « doumba » qui, rempli de poissons, équivaut à 35 Kg en moyenne. Cette valeur varie toujours entre 30 et 40 Kg selon l'espèce du poisson. Le prix varie selon l'espèce de poissons. Le contenu d'un « doumba » se transfère dans un sac contenant des morceaux de glace. Bien attaché, le sac mis dans le véhicule pour être transporté vers les marchés de la Capitale. Portant le nom de la mareyeuse, le sac vide étant envoyé à la veille depuis N'Djaména par le véhicule qui doit transporter les poissons.

- *Les grossistes ou mareyeurs*

Les mareyeuses interrogées pour ces recherches, étaient 20 pour le marché moderne et 12 pour le marché Al farha. Elles opèrent sur place, dans les deux principaux marchés à poissons. Elles se ravitaillent en poissons par l'intermédiaire d'un collecteur se trouvant sur le site de débarquement. Après la réception de colis de poissons, elles les offrent en gros, par sac ou par gros tas. Leurs clients sont les semi-grossistes, les détaillants, voire les consommateurs. Elles fournissent les poissons également aux grossistes/collecteurs qui ravitaillent les autres centres urbains. Pour le cas de capture de grande taille comme les capitaines, la vente se fait par la balance. En période de bonne production halieutique, une mareyeuse peut commander et

vendre 20 à 30 sacs de 40 kg de poissons par jour. Par exemple, pour les carpes de grande taille, une mareyeuse achète auprès de collecteur un sac de 40 kg à 45 000 francs pour le vendre à 50 000 francs, soit un bénéfice de 5 000 francs. Ce bénéfice peut varier en fonction de la disponibilité et de la fluctuation des prix de poissons sur le marché.

Concernant les moyens techniques de transports de leurs marchandises, les mareyeuses ne sont pas dotées de véhicules ni de caisses frigorifiques. Le transport de poissons s'effectue par de voitures de marque Corolla appartenant aux agents transporteurs. Ce sont de vieilles voitures importées d'Europe via le port océanique de Cotonou, au Bénin. Les sièges de ces voitures sont ôtés, laissant place aux colis de poissons. Les conditions de transport exposent les produits aux poussières, aux microbes, aux mouches et à la chaleur.

- *Les semi-grossistes*

Les semi-grossistes sont constitués de femmes. Elles exercent leur activité dans les principaux marchés à poisson et dans les marchés secondaires. Elles sont desservies directement par les grossistes. Pour un sac de poissons de 50 000 francs par exemple, certaines semi grossistes ont le pouvoir d'en acheter quatre par jour. Elles offrent leurs produits par gros tas et par sacs, aux détaillants. Quant aux consommateurs, ils sont servis par petits tas. Les moyens utilisés pour la vente sont constitués d'étals, de tables, de bassines, de paniers traditionnels contenant de morceaux de glace servant à conserver les poissons au frais, de couteaux, de petites haches, de parapluies, ... Celles qui vendent les poissons dans les marchés secondaires, elles s'accordent avec un moto-taximan pour le transport quotidien de leurs produits jusqu'à leur lieu de vente.

- *Les détaillantes ou poissonnières*

Les détaillantes jouent un rôle central dans le circuit commercial halieutique. Elles s'approvisionnent auprès de grossistes et de semi-grossistes. Celles qui sont dans la zone de production, elles s'approvisionnent auprès des femmes des pêcheurs. Leur relation avec les fournisseurs de poissons est basée sur de lien communautaire

ou familial. Lorsqu'y a confiance, elles reçoivent les poissons des grossistes et le remboursement se fait après la vente. Les poissonnières constituent le maillon de la filière le plus spécialisé ravitaillant les ménages.

Ces poissonnières proposent leur produit dans des bassines et plateaux. Les poissons sont aussi mis par petits tas sur les étals, les tables et même au sol sur de vieux sacs vides de farine de froment. Certaines poissonnières exercent la vente ambulatoire pour se rapprocher de la clientèle. Elles se déplacent au sein des marchés, aux abords des rues et font de porte à porte. Les outils modernes manquent cruellement aux vendeuses détaillantes. Elles vendent les poissons sans emballages ni corbeilles pour collecter les résidus. Elles se servent de petites haches pour écailler les poissons déjà achetés par le client lorsque celui-ci la demande ce service. Les écaillures sont jetées soit dans un coin du marché, soit dans une poubelle proche ou même aux abords des rues, ... Comme à l'accoutumée, les clients portent leur emballage ou panier depuis leur domicile sinon, ils le paient au marché afin d'y mettre les poissons achetés.

- *Les consommateurs*

Les consommateurs constituent la dernière catégorie d'acteurs de la filière. C'est le maillon final desservi par presque toutes les autres composantes d'agents commerciaux de poissons. Ils sont composés des ménages, des restaurants, des hôtels, ... Au Tchad, les consommateurs de poissons préfèrent en acheter par tas ou par bassine que par la pesée à la balance. La consommation de poissons frais est fonction de pouvoir d'achat, donc de revenu du consommateur, de sa culture ou ses habitudes alimentaires, de sa proximité par rapport aux vendeurs ou marchés halieutiques et parfois de ses réactions allergiques.

## **2.4. Les circuits de distribution de poissons à N'Djaména**

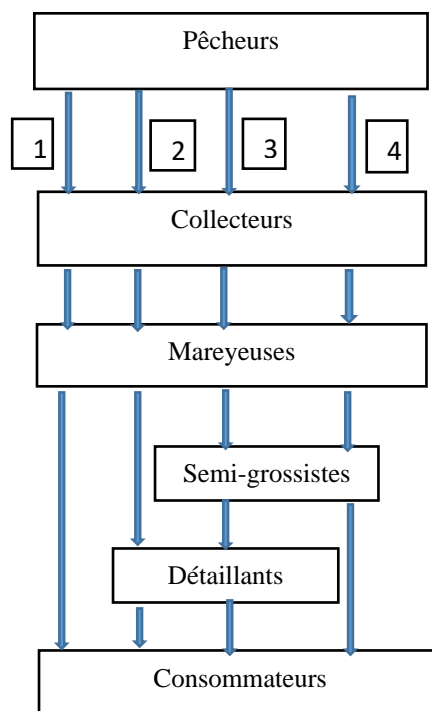
### **2.4.1. Circuit de distribution à l'intérieur de la ville de N'Djaména**

Les colis de poissons frais envoyés par les collecteurs, depuis les sites de débarquement grâce aux voitures Toyota de marque Corolla, arrivent à N'Djaména

le matin entre 6 et 10 heures. Le déchargement s'effectue aux principaux marchés halieutiques dès l'arrivée des véhicules. Ces colis portant le nom de leurs propriétaires, sont réceptionnés par les secrétaires qui à leur tour les remettent aux mareyeuses comme indiqué. Une mareyeuse peut livrer ses produits à trois catégories d'agents : les semi-grossistes, les détaillants et les consommateurs. Les semi-grossistes reçoivent les poissons par sacs, soit un ou deux quotidiennement. Un détaillant en reçoit un sac, un demi-sac ou un gros tas. Les consommateurs achètent les poissons mis par petits tas.

Les semi-grossistes les revendent à leur tour à deux catégories d'acteurs que sont les détaillants et les consommateurs. Les vendeuses de poissons des marchés secondaires de la ville de N'Djaména sont des semi-grossistes qui se ravitaillent auprès des mareyeuses. Celles-ci exercent dans les deux principaux marchés halieutiques. La distribution de poissons vers ces marchés secondaires est assurée par des mototaxis. Les détaillantes exposent leurs produits en petits tas pour les revendre aux consommateurs. Les moyens utilisés par ces détaillants sont les étals de 60 cm de hauteurs environ, les bassines, les plateaux métalliques, les sacs usés en plastiques étalés à même le sol, le pousse-pousse (par les garçons). Les consommateurs constituent une composante-clé car ce sont eux qui assurent l'achat à la fin de chaque canal de distribution. Sur les marchés, ils ont le choix d'accéder aux poissons soit auprès des grossistes, des semi-grossistes ou des détaillants (schéma 1). La catégorie de consommateurs, le dernier maillon de la filière, est constituée de ménages, de restaurateurs, des hôteliers, hôpitaux, orphelinats, etc.





Source : enquêtes de terrain, 2023. Conception : Bello M., 2025

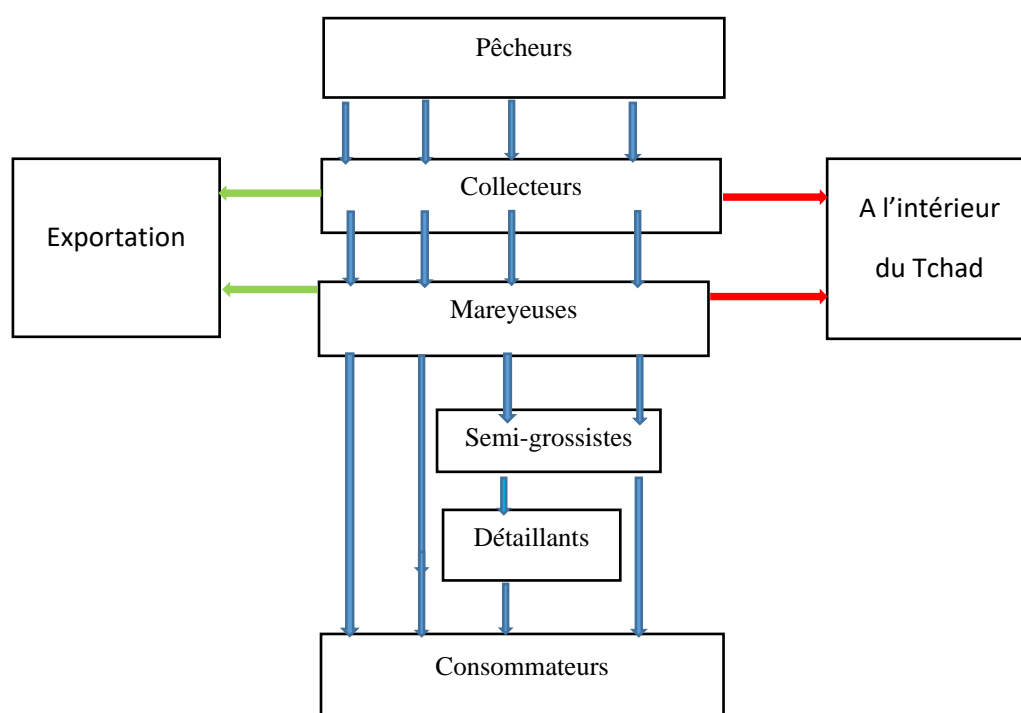
### **Schéma 1 : Circuits de distribution de poissons frais pour la ville de N'Djaména.**

Quatre canaux de distribution de poissons frais desservent la population de la ville de N'Djaména à partir de deux principaux marchés halieutiques. Toutes ces distributions sont assurées par les circuits longs, ce qui explique la diversité d'intervenants intermédiaires.

#### **2.4.2. Circuits de distribution à l'intérieur et à l'extérieur de N'Djaména**

La distribution de poissons frais à partir de principaux marchés halieutiques de N'Djaména s'effectue à l'intérieur de ladite ville et s'étend vers les villes secondaires et l'étranger (Cameroun). Reliées à la ville de N'Djaména par la voie bitumée, ces villes secondaires sont entre autres Abéché à l'est, Moundou et Doba au sud du Tchad. Les croissances démographique, urbaine et économique de ces villes font certes d'elles, des centres de consommation importants en poissons frais. Ayant

constatée la hausse de la demande de ce type de poissons sur les marchés de ces villes, les mareyeurs arrivent à N'Djaména pour s'approvisionner. Ils s'associent et louent un camion pour acheminer leurs marchandises. Quant à l'exportation, les poissons frais conditionnés sont acheminés vers à la ville de Maroua au Cameroun, via celle de Kousseri reliée à la Capitale par deux ponts sur le fleuve Logone. La demande de certains établissements comme les hôtels de Maroua, l'accès plus ou moins facile de poissons d'eau douce sur les marchés halieutiques de N'Djaména et la proximité, expliquent cette distribution.



Source : enquêtes de terrain, 2023. Conception : Bello M., 2025

## Schéma II : L'ensemble de circuits de distribution de poisson frais à N'Djaména

*Le schéma II indique que les collecteurs et les mareyeurs ravitaillent en poissons frais les villes secondaires du Tchad et le pays voisin, le Cameroun. Depuis les marchés halieutiques de N'Djaména, le marchés moderne et Al farha, les véhicules sont chargés de sacs de poissons. Ces sacs contiennent également de morceaux de glace permettant d'éviter le pourrissement des produits (photo. 1).*



Source : Enquêtes de terrain, 08/ 2024.

**Photo. 1 : Un camion en train d'être chargé en poissons frais devant le marché moderne.**

*Des sacs de poissons déposés à même le sol avant que les dockers ne les mettent et les arrangent sur le camion. L'image permet de comprendre les conditions dans lesquelles les poissons frais sont actuellement distribués à travers le Tchad. Les véhicules frigorifiques pouvant assurer cette distribution font défaut. Cette défaillance entrave le bon fonctionnement des circuits et les marges bénéficiaires des acteurs. Les produits halieutiques transportés dans ces conditions ne pourront se conserver que pendant un ou deux jours.*

## 2.5. Les contraintes

### 2.5.1. Sur le plan social : Des niveaux d'instruction très bas

Concernant le niveau d'instruction (tableau IV), les femmes interrogées sont réparties selon le niveau ou cycle d'enseignement notamment le primaire, le collège, le lycée, le supérieur, autre comme l'école coranique et aucun, c'est-à-dire celles qui ne sont jamais inscrites dans une école durant leur vie.

**Tableau IV : Répartition des poissonnières par niveau d'instruction**

	primaire	collège	lycée	supérieur	autre	Aucun
<b>Marché moderne</b>	60	19	38	18		7
<b>Marché al farha</b>	39	14	7	2	1	13
<b>total</b>	99	33	45	20	1	20

Source : Enquêtes de terrain, 2023.

Les commerçantes de poissons ont un niveau d'instruction très bas. Leur parcours scolaire s'est arrêté au niveau de cycle primaire. Elles représentent une proportion de 45,41% du total des enquêtées. Ce niveau d'instruction constitue un handicap pour ces commerçantes. Il ne leur permet pas d'accéder à certaines formations professionnelles dans le cas où l'on demande les attestations de

l'enseignement secondaire. Elles auront par conséquent des difficultés à effectuer les calculs quotidiens : l'addition, la soustraction, la multiplication et la division. Aussi, la lecture des textes en français par exemple, leur serait difficile.

### 2.5.2. Sur le plan économique

- *Des poissonnières sous-équipées*

**Tableau V : Nombre de commerçantes par types de matériels manquant**

	Table/étal	Glacière	Caisnes roulantes	Corbeille	Bassine	Emballage adapté	Parapluie
<b>MM</b>	135	142	142	142	37	142	142
<b>MF</b>	62	76	76	76	26	76	76
<b>Total</b>	197	218	218	218	63	218	218
<b>%</b>	90,37	100	100	100	28,90	100	100

Source : enquêtes de terrain, 2023.

Le tableau V montre que les équipements de travail font défaut aux vendeuses de poissons. Toutes les femmes interrogées n'utilisent pas les matériels tels que la glacière, la caisse roulante, la corbeille, l'emballage adapté et les parapluies. Le manque de ces équipements constitue un handicap important pour le bon fonctionnement des activités de ces femmes. Pour conserver leurs produits, certaines poissonnières utilisent de vieilles carcasses de glacière comme indique la planche 1. Les vendeuses gardent leurs produits invendus dans des caisses isothermes fabriquées localement.



Source : Bello, 2024.

Photo. 2 : Glacières usées



Source : Bello, 2024.

Photo. 3 : Caisnes traditionnelles

### Planche 1 : Equipements de conservation de poissons frais au marché moderne

Sur la photo. 2, les glacières usées contiennent de poissons frais mélangés aux petits morceaux de glace. Sur la photo. 3, les caisses traditionnelles (isothermes) sont localement fabriquées en bois par les menuisiers. Tous ces équipements ne gardent pas au frais de produits pendant une longue durée. Ils permettent de conserver le poisson pour une durée de 48 heures. Ce cas explique que les vendeuses de poissons frais n'ont pas accès aux moyens techniques modernes de conservation au froid de leurs produits.

La consommation de la glace est alors grande et implique une dépense financière considérable pour la commerçante. Cette dernière augmente alors le prix de vente de son produit. Ces glacières usées et ces caisses isothermes locales ne sont pas efficaces pour garder les poissons frais dans des meilleures conditions et pendant longtemps.

- *Un taux de bancarisation nul*

**Tableau VI : Nombre de personnes ayant un compte**

	Compte bancaire	Airtel money	Tigo cash/ moov money
<b>Marché moderne</b>	0	15	6
<b>Marché al farha</b>	0	3	4
<b>Total</b>	0	18	10
<b>%</b>	0	8	4,6

Source : enquêtes de terrain, 2023.

Les vendeuses de poissons exercent les activités sans abonnement à une banque (tableau VI). Ce refus constitue un obstacle pour accéder aux crédits bancaires. Celles qui ont un compte des sociétés téléphoniques, airtel money ou moov money ne sont pas nombreuses.

### 3. Discussion

Les résultats de cette étude ont permis de connaître les caractéristiques socioéconomiques de commerçantes halieutiques, les différents circuits de distributions de poissons frais dans la ville de N'Djaména et les défis à relever par ces commerçantes afin d'améliorer leur revenu.

- ***Situation matrimoniale***

Les recherches ont montré que les femmes sont majoritaires par rapport aux hommes dans la commercialisation de poissons frais à N'Djaména. Dans les deux principaux marchés à poissons de la ville, ces femmes sont en grande partie mariées. Elles sont au nombre de 78 sur les 218 interrogées, soit une proportion de 38,80% contre celle de célibataires (32,56%), de divorcées (20,18) et de veuves (11,46). Cette pléthore de femmes mariées, a été démontrée également dans certains travaux scientifiques. Wilty L. et al. (2019, p. 356), à travers leur étude sur la proportion de vente des poissons frais locaux et importés dans les marchés de Kinshasa en RDC, ont montré que les femmes sont plus actives (72,57%) dans les activités de vente de poissons frais que les hommes (27,42%) et la majorité de sondés est constituée de mariées (61,42%) suivi de célibataires (22,28%). La commercialisation de poissons frais par les femmes contribue sans doute à la survie de ces dernières et de leurs progénitures. La tendance de ces femmes à exercer cette activité montre bien qu'elles arrivent à se prendre plus ou moins en charge grâce au revenu de leur commerce. Madj-yanouba Saradoum (2019, p. 54), à l'issue de ses recherches sur le commerce de poisson et l'autonomisation des femmes dans le Lac-Iro au Tchad, a confirmé aussi que : « *socialement, les femmes parviennent à assurer leurs besoins élémentaires et participent aussi à la prise en charge de leur famille grâce au commerce de poissons. Ce commerce contribue dans le processus d'autonomisation des femmes* ». Il faut souligner que cette participation massive des femmes n'est pas observée dans tous les maillons de la filière. Elle est perceptible dans la commercialisation de gros, de semi gros et de détail en poissons frais. La pêche, la collecte, le transport et l'exportation de ces poissons sont assurés par les hommes, à quelque exception près pour la pêche.

- ***Niveau d'instruction***

Le niveau d'instruction semble un paramètre utile pour les affaires commerciales. Pour mieux exercer ses activités ou gérer son entreprise, il faut de connaissances nécessaires. De nos jours, les nouvelles technologies ont facilité

l'accès à l'apprentissage, à la recherche d'information et à la formation professionnelle. L'alphabétisation devient alors nécessaire pour l'emploi de moyens de ces technologies. En fait, nos recherches ont montré que parmi les femmes interrogées, 99 ont abandonné les études dès l'école primaire, soit une proportion de 45,41% contre 9,17% pour ceux ayant un niveau supérieur. Comme indique Oumarou A. (2014, p. 30) dans ses résultats de recherche sur « *l'étude de la commercialisation du poisson frais dans la communauté urbaine de Niamey au Niger* », l'exercice de ce commerce ne nécessite pas un niveau d'instruction élevé. Les vendeurs de poissons ont un niveau d'étude primaire. Pour pratiquer une activité génératrice de revenus, on n'a pas besoin d'avoir le niveau d'étude secondaire ou supérieur. Cependant, l'instruction facilite l'exercice commercial dans ce contexte de la mondialisation de l'économie. Dans la même perspective, G. Ngaressesem et al. (2012, p. 27) à travers leur étude sur la filière d'approvisionnement de N'Djaména en poisson frais du Lac-Tchad, ont rapporté que les vendeuses de poissons étaient inscrites à l'école. Mais leur situation sociale difficile les a poussées à abandonner l'école. Elles se sont alors converties au commerce de poisson. Les problèmes d'ordre social tels que la grossesse involontaire, la divorce, l'abandon de la famille par le mari, le chômage de ce dernier ou son décès contraignent ces femmes à abandonner les études. Elles préfèrent donc pratiquer les activités économiques afin de survivre.

- ***Contraintes liées à la commercialisation de poissons frais***

Nos recherches ont révélé des contraintes d'ordre économique et social. En fait, les principaux marchés halieutiques manquent d'infrastructures et d'équipements publics. Le marché Al farha est privé de chambre froide pour la conservation de poissons frais et d'étals pour exposer les marchandises. Pour le marché moderne, la chambre froide y est mais elle n'est pas fonctionnelle par manque de source d'énergie. Le groupe électrogène installé est doté d'une capacité limitée ne pouvant pas alimenter suffisamment la chambre froide et les autres appareils électriques. Dans le même ordre d'idées, Démoundou Namodji (2017, p.36), suite à

ses recherches sur l'organisation des marchés de poisson et désordre urbain dans la ville de N'Djaména, elle fait un constat. Elle note que les vendeuses de poissons se cachent sous leurs étales pour la miction. Mais nos observations montrent que les marchés sont aujourd'hui équipés de toilettes. Les usagers de marchés ont accès aux latrines et douches aux prix abordables : 50 francs CFA pour les premières et 150 francs pour les secondes, avec un petit morceau de savon. Les pratiques d'incivisme sont en train d'être réduites dans les marchés et leurs alentours à cause des efforts réguliers des agents communaux.

### **Conclusion**

Cette étude met en exergue le rôle joué par les femmes dans la commercialisation de poissons frais à N'Djaména. L'objectif visé est en fait d'identifier les véritables obstacles au développement de cette activité. Pour mener les enquêtes, les deux principaux marchés halieutiques de la ville ont été privilégiés. Il s'agit de marchés Al farha et moderne. Les recherches ont révélé que ces deux marchés sont ravitaillés en poissons frais provenant des sites de débarquement situés dans la zone du Lac-Tchad. Cet approvisionnement est assuré par les hommes. La commercialisation et distribution de ces poissons vers les marchés secondaires de la ville sont assurées par les femmes. Huit circuits de distribution de ces types de poissons ont été en fait identifiés. Quatre circuits identifiés alimentent la ville de N'Djaména. Deux circuits ravitaillent les autres centres urbains du Tchad et deux autres, la ville de Maroua au Cameroun. La distribution vers l'extérieur de N'Djaména est l'œuvre des hommes, appelés mareyeurs. Il faut souligner l'existence d'un mini-circuit saisonnier. Ce dernier constitue un canal de distribution direct. A travers ce circuit, les poissons sont vendus directement aux consommateurs de la ville. Il concerne la distribution des espèces suivantes : les alestes (sardines), les auchenoglanis, les synodontis (« garga »), les Lates niloticus (capitaines), le tilapia (carpes), les Heterotus (« angolo ») et les Bagrushbajad (« abshanab »). Elles sont capturées pendant la saison pluvieuse au fleuve Chari, à N'Djaména.



Par ailleurs, un certain nombre de contraintes ont été identifiées. A cet effet, les poissons frais sont transportés par des voitures inadaptées et des motos-taxis. Lors du transport, ces poissons ainsi exposés à la chaleur, pourrissent en quelques heures. Les vendeuses de poissons sont sous-équipées. Elles souffrent d'insuffisance en infrastructures et équipements adéquats de débarquement, de conditionnement, de conservation et de distribution de leurs produits.

Il ressort également de cette étude que ces vendeuses de poissons ont besoin d'un appui conséquent en termes d'installation de la chaîne froide et d'acquisition des caisses roulantes isothermes. Aussi, la formation professionnelle en éducation budgétaire et e-commerce permettrait de renforcer la capacité de ces commerçantes. Les micro-financements les aideront à développer leurs activités. L'autonomisation économique de vendeuses de poissons à N'Djaména et dans les autres villes du Tchad dépend de soutien de l'Etat et de ses partenaires techniques et financiers.

### Références bibliographiques

ACP Fish II. (2013), *Document de cadrage pour l'élaboration du commerce intra régional du poisson*, Limbé.

DEMOUNDOU N. (2017), *L'organisation des marchés de poisson et désordre urbain : cas de la ville de N'Djaména au Tchad*, mémoire de master recherche en Géographie, Maroua.

DIONKO M. (2020) *Rapport d'Etude sur la revue, l'élaboration, l'actualisation et l'harmonisation des cadres politiques, juridiques et réglementaires de la pêche continentale et de l'aquaculture*, Projet Promotion de la Pêche Continentale et de l'Aquaculture (PPCA II) en zone CEMAC, N'Djaména, CEBEVIRHA.

HALLOU A. et RAKIB A. (2019), *Problématique de l'étalement urbain de la ville de N'Djaména : causes, conséquences et solutions*, mémoire de Master, N'Djaména, ENSTP.

INSEED, (2020), *Profil de pauvreté au Tchad, Quatrième Enquête sur les Conditions de vie des ménages et la Pauvreté au Tchad (ECOSIT 4)*, Rapport principal, N'Djaména, ALBARKA.

MADJ-YANOUBA S. (2019), *Le commerce du poisson et l'autonomisation des femmes dans le Lac Iro*, mémoire de master d'Anthropologie de Développement, Université de N'Djaména.

NDOHADEMNGAR G. (2019), *Etude sociéconomique de l'importance de la pêche continentale et de l'aquaculture en zone CEMAC : Cas du Tchad, Projet Promotion de la pêche continentale et de l'aquaculture au Tchad, Phase II*, CEBEVIRHA, N'Djaména.

NGARESSEM G., KOUSSOU M. et AMELIE T. (2012), « La filière d'approvisionnement de N'Djaména en poisson frais du Lac Tchad », revue sciatique du Tchad, volume 11, N° 1 spécial, CNAR, P22-33.

OUMAROU A. (2014), *L'étude de la commercialisation du poisson frais dans la communauté urbaine de Niamey au Niger*, mémoire de master en Economie et Politiques d'élevage, Ecole Inter-Etats des Sciences et Médecine Vétérinaires (EISMV), Dakar.

REOUNODJI F. (2015), *Le Lac et les deux métropoles régionales*, in : Atlas du Lac Tchad, P.137-138, Paris, Passages.

WILTY L., PLAMEDI M., LARDINE K., CLEMENT M., SANTOS K. et VICTOR P. (2019), « Proportion de vente des poissons frais locaux et importés dans les marchés de Kinshasa en RDC (cas des marchés de la liberté et central de Kinshasa) », original submitted in on 11th june 2019. Published online at [www.m.elewa.org/journals](http://www.m.elewa.org/journals) on 30 September 2019.