

QUELLES POLITIQUES POUR L'AMÉLIORATION DU REVENU AGRICOLE COMMERCIALISÉ AU SUD-KIVU ?

par Alice Mufungizi Nabintu

Abstract

To improve their living conditions, peasants in South Kivu should benefit from their trade relations with the city of Bukavu. However, their basic needs are barely met given the incomes gained from the commercialization of their products. This is in part due to the worsening of the terms of trade between the rural areas and the city. They are nowadays severely unfavourable to the peasants. This study tries first to explain the reasons behind this paradoxical situation in a time of rising food prices over the world. The analysis of the structure and the functioning of agricultural markets in South Kivu partly explains such situation. In particular, the specific role assumed by intermediaries seems important.¹ Given the insights gained from the above, the paper further discusses the policies that might be undertaken to improve the real incomes of peasant's households. Those policies should clearly favour an increase of the agricultural value added at constant market prices. To be effectively beneficial to peasants, such increase should be accompanied by an improvement in the internal terms of trade. Primary products transformation, production and intermediation costs minimization, products and seller's markets diversification are key elements of such a strategy. To achieve those objectives, peasants' collective organization is a prerequisite.

1. INTRODUCTION

De nombreux gouvernements et agences internationales de développement admettent maintenant que l'accroissement de la participation des petits agriculteurs dans les marchés des produits agricoles à valeur ajoutée élevée, est un élément capital pour assurer le développement économique et la réduction de la pauvreté en milieu rural.²

En général, les marchés ruraux du Sud-Kivu sont caractérisés par un certain nombre d'imperfections, tout particulièrement dues à des coûts de transaction élevés et à l'asymétrie du pouvoir de négociation entre paysans producteurs et intermédiaires. Les marchés ruraux des produits agricoles sont, dans la plupart des cas, saisonniers. La période de récolte correspond à celle durant laquelle la marge bénéficiaire à l'unité vendue est la plus faible.³ Étant

¹ Pour une discussion générale du fonctionnement des marchés, FAFCHAMPS, M., *Market Institutions in Sub-Saharan Africa: Theory and Evidence*, Cambridge, MIT Press, 2004, ch. 10, 16, 20 et 23. Voir aussi KEY, N., SADOULET, E., DE JANVRY, A., "Transaction costs and agricultural household supply response", *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 82, No. 2, 2000 ; FAFCHAMPS, M., GABRE-MADHIN, E., "Agricultural Markets in Benin and Malawi: Operation and Performance of Traders", Policy research Working paper 2734, 2001 ; FAFCHAMPS, M., GABRE-MADHIN, E., "Agricultural Markets in Benin and Malawi", *African Journal of Agricultural and Resource Economics*, Vol. 1, No. 1, Policy research Working paper 2734, 2006, 28 p.

² Voir entre autres le dernier rapport du rapporteur spécial des Nations unies pour la sécurité alimentaire, DE SCHUTTER, O., 2011.

³ MUFUNGIZI, A., "La dynamique des échanges ville-campagne et le revenu paysan : approche spatiale", inédit, Discussion Paper du LEAD, Bukavu, Laboratoire d'Économie appliquée au Développement, 2005, p. 22.

donné l'absence de moyens de transformation et de conservation adéquats des produits et compte tenu de l'urgence de ses besoins, tout paysan a tendance à écouler le plus vite possible sa production. Les paysans sont de ce fait contraints de s'aligner sur les prix en vigueur déterminés par les intermédiaires sans être à même de se garantir une certaine marge de profit. L'absence de toute forme d'entente en termes de rémunération entre les paysans producteurs entraîne un faible pouvoir de négociation de ceux-ci face à l'intermédiaire. En outre, les problèmes d'accessibilité aux marchés de vente sont importants. La diversification des débouchés en est d'autant plus restreinte.

Pour toutes ces raisons, les échanges se déroulent dans la plupart des cas en défaveur des paysans. Les prix de marché incorporent en faveur des intermédiaires une rente qui réduit d'autant les prix payés aux producteurs. Ces prix ne sont pas souvent rémunérateurs en regard de l'effort fourni par les paysans pour produire leurs biens et surtout ne leur permettent pas de vivre avec un standard de vie minimum acceptable. Un exemple des plus frappants de ces problèmes est celui de Kabare centre. Malgré l'intensité des relations d'échanges avec la ville de Bukavu et l'importance pour celle-ci de cette source d'approvisionnement, de nombreux paysans de Kabare sont paradoxalement incapables de couvrir les besoins élémentaires de leurs familles. Cette population paysanne connaît de faibles revenus commercialisés par rapport à ceux d'autres milieux enquêtés et semble souffrir d'un niveau de pauvreté particulièrement élevé.⁴

Plusieurs raisons peuvent expliquer une nécessaire intervention régulatrice sur le marché des produits agricoles. Parmi celles-ci, soulignons la volatilité des prix, l'étroitesse et le caractère saisonnier des marchés locaux, les pratiques non compétitives et prédatrices de la part des intermédiaires, l'aversion aux risques de la part de la plupart des paysans. Cette intervention régulatrice devrait viser au soutien des revenus agricoles, plus généralement à la promotion de l'activité agricole, et de ce fait garantir une meilleure sécurité alimentaire pour la région.⁵ La présente étude examine des pistes de solution susceptibles d'améliorer les revenus agricoles commercialisés par une amélioration du système des échanges.

L'amélioration des revenus paysans provenant de la commercialisation de leurs produits requiert d'identifier les moyens nécessaires pour augmenter le pouvoir de négociation des paysans et réduire l'asymétrie d'information sur les marchés. Il suppose aussi la connaissance des marchés potentiels, de leur accessibilité, la disponibilité et la fertilité des terres, ainsi que les types de

⁴ PETEMOYA, J.-C., "Mesure et analyse de la pauvreté au Sud-Kivu", Discussion Paper du LEAD, Bukavu, Laboratoire d'Économie appliquée au Développement, 2006, pp. 14-15.

⁵ LUNDBERG, M., "Agricultural markets reforms", Development economics research group/Poverty reduction and Economic Management, Washington, World Bank, 2005, miméo, pp. 2-3.

produits à offrir pour satisfaire la demande des populations tant rurales qu'urbaines.⁶

L'*accroissement du pouvoir de négociation* des paysans vis-à-vis de l'intermédiaire est essentiel. Il serait facilité par une possibilité accrue pour les paysans d'accéder à plusieurs marchés. Cette diversification des débouchés leur permettrait de mieux valoriser leur production en choisissant les débouchés les plus rémunérateurs. Mais ils ne pourront le faire que si la totalité de leurs produits n'est pas vendue en l'état, surtout les produits périssables. En outre, même si les marchés concurrents offrent des prix plus élevés et si les produits peuvent être facilement conservés, la présence des coûts de transaction peut restreindre le choix des marchés de vente pour les paysans.

L'*asymétrie d'information* constitue un second élément majeur qui empêche les paysans de saisir toutes les opportunités de gain dans leurs échanges par rapport aux intermédiaires. L'accès à une information adéquate concerne tant la distribution détermination des prix sur les différents marchés, l'importance relative des coûts de transports et de transaction, la rentabilité liée aux améliorations techniques – entre autres pour la transformation des produits primaires – et les disponibilités de crédit. Cet accès comporte des coûts fixes qui ne sont pas négligeables pour un paysan isolé. L'organisation collective des paysans sous forme d'association leur permettrait non seulement d'augmenter leur pouvoir de négociation mais aussi de bénéficier de plus de possibilités d'accéder à l'information et d'obtenir des crédits. Ceci pourrait également les aider à surmonter les coûts d'entrée liés à la création de filières de transformation en aval de leurs productions.

Il est important que les groupes de paysans susceptibles de se constituer en organisation collective prennent en compte l'aspect « capital social » de leur démarche. Il s'agit à la fois de s'assurer de la recherche de l'intérêt général des collectivités paysannes en liaison avec d'autres associations qui soit appartiennent à leur milieu, soit en sont extérieures, et de promouvoir la confiance mutuelle au sein du groupe ainsi formé.⁷ Plusieurs études de cas ont révélé que l'action collective paysanne n'est en effet pas une « solution miracle », entre autres pour assurer l'accès sur les marchés aux petits exploitants.⁸

Outre l'introduction et la conclusion, la première section présente un aperçu général sur le revenu dans le secteur agricole au Sud-Kivu, la deuxième analyse les marchés ruraux de cette province et la troisième aborde différentes politiques possibles d'amélioration du revenu agricole commercialisé.

⁶ DIAO, X. *et al.*, *Market Opportunities for African Agriculture, A General Equilibrium Examination of Demand-Side Constraints on Agricultural Growth in East and Southern Africa*, Washington, International Food Policy Research Institute, 2007, p. 10.

⁷ BARHAM, J., CHITEMI, C., "Collective action initiatives to improve marketing performance. Lessons from farmer groups in Tanzania", CAPRI Working Paper no. 74, Washington, IFPRI, 2008, p. 1.

⁸ MARKELOVA, H., MEINZEN-DICK, R., "Collective Action and Market Access for Smallholders: A Summary of Findings", Cali, CA, Research Workshop on Collective Action and Market Access for Smallholders, 2006, p. 1.

2. LE REVENU AGRICOLE AU SUD-KIVU

Au Sud-Kivu, la production agricole est mise en œuvre par les paysans sur des superficies de très faibles dimensions, 0,50 ha en moyenne.⁹ Cette faible dimension des parcelles, l'archaïsme des techniques de production, la baisse de fertilité des sols durant de longues périodes en de nombreux endroits, et le type de métayage pratiqué sont des facteurs bien connus de la faiblesse des revenus agricoles paysans. Sans les ignorer, nous allons toutefois nous centrer sur un facteur dont on parle moins : la dynamique des échanges et de la commercialisation. Avant de l'aborder, un rapide survol des revenus paysans au Sud-Kivu va permettre de mieux mesurer le problème de la faiblesse de ceux-ci.

Tableau 1. Le revenu annuel agricole commercialisé à l'hectare par localisation, Sud-Kivu, 2006

LOCALISATION	REVENU MOYEN PAR HECTARE	REVENU MÉDIAN PAR HECTARE	ÉCART TYPE
<i>Kabare (20)</i>	219,35\$	100,12\$	235,98
<i>Mudaka (13)</i>	327,73\$	195,65\$	271,12
<i>Kavumu (15)</i>	234,08\$	87,89\$	328,28
<i>Katana (12)</i>	438,59\$	96,40\$	616,27
<i>Idjwi (30)</i>	299,32\$	216,80\$	196,92
<i>Plaine (15)</i>	372,99\$	225,62\$	452,40

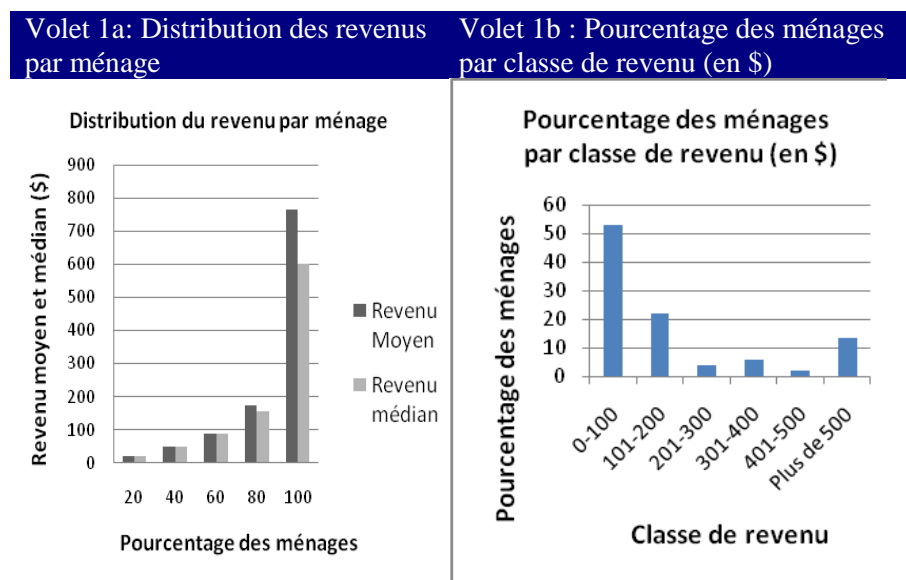
Source : MUFUNGIZI, A., *op. cit.*, p. 27.

Les chiffres ci-dessus se réfèrent à un échantillon aléatoire de 105 ménages répartis entre six groupements, tous importants quant à l'approvisionnement en produits agricoles de la ville de Bukavu. Les chiffres entre parenthèses indiquent le nombre de ménages enquêtés pour chaque groupement de juillet à août 2005.¹⁰ Il s'agit du revenu moyen commercialisé à l'hectare par ménage. Ceci permet de contrôler la taille des exploitations. La taille moyenne des ménages varie entre 7 personnes (Kavumu, Katana et Idjwi) et 12 (Kabare). Le revenu moyen tel que défini varie du simple au double entre Kabare, où il est le plus bas, et Katana, le plus élevé. Katana, Mudaka et la Plaine de la Ruzizi sont les groupements les plus riches relativement aux autres. Par contre, il y a une grande similitude de revenu médian entre Kabare, Kavumu et Katana. Dans ces trois cas, il est significativement inférieur à la moyenne, indiquant une forte proportion de ménages ayant un revenu inférieur à celle-ci.

⁹ MUFUNGIZI, A., "Les déterminants du revenu agricole commercialisé des ménages ruraux du Sud-Kivu", inédit, Discussion Paper du LEAD, n° 11, Bukavu, Laboratoire d'Économie appliquée au Développement, 2006, p. 7.

¹⁰ La méthode des quotas a été utilisée pour déterminer ces nombres.

Graphique 1. La distribution des revenus agricoles paysans, Sud-Kivu 2005



Source : MUFUNGIZI, A., *op. cit.*, p. 5.

Les revenus moyen et médian pour chaque quintile sont illustrés dans le volet 1a du graphique 1. On voit bien que le premier quintile a moins de 100\$ de revenu moyen alors que le cinquième a un revenu moyen de plus de 700\$ et un revenu médian de 600\$. Ceci prouve que l'inégalité en termes de distribution de revenu est telle que les paysans constituant le premier quintile sont des petits producteurs pratiquant des cultures souvent peu rentables ou qui bénéficient d'une production très réduite compte tenu de l'exiguïté des terres. Alors que le dernier quintile comprend tous les grands producteurs.

Le volet 1a indique aussi que l'inégalité dans la distribution des revenus agricoles est très forte. Les producteurs maraîchers résidents de Kabare constituent majoritairement les trois premiers quintiles de notre distribution et 80 % du total des producteurs enquêtés à Kabare. Les surfaces cultivées y sont de faible dimension. Les producteurs de canne à sucre à Mudaka et les riziculteurs de la plaine de la Ruzizi, quant à eux, constituent majoritairement les deux derniers quintiles. Ceux-ci représentent, respectivement, 61 et 53 % des populations enquêtées dans ces localisations. De plus, les surfaces cultivées y sont plus vastes et les revenus commercialisés à l'hectare plus élevés.¹¹

Les 70 % du total de la population enquêtée ont un revenu commercialisé moyen par ménage de 64,61\$ par an. Cette faiblesse extrême de revenu doit être comparée à la moyenne de 588,54\$ qui caractérise les 30 %

¹¹ MUFUNGIZI, A., *op. cit.*, pp. 5-6.

restants. Le revenu moyen de ces 70 % ne constitue donc que 11 % du revenu moyen des 30 % supérieurs. Une si énorme disparité de revenus illustre les conditions de vie fortement différentes de ces milieux ruraux.¹² Elle est due notamment à la différence de rendements, des cultures pratiquées, de la superficie emblavée et du système de tenure foncière.¹³

Comme le montre le volet 1b, nombreux sont les paysans qui gagnent moins de 100\$ par an. À titre illustratif, 53 % de la population enquêtée (classe de 0 à 100\$) a un revenu annuel moyen de 45,83\$ contre 943,84\$ de revenu annuel moyen pour la dernière catégorie. Celle-ci ne comprend que 13 % du total de la population enquêtée. Son revenu moyen est 20 fois plus élevé que celui de la première catégorie ; cette dernière se trouvant localisée principalement à Kabare centre et à Katana.¹⁴

3. ACCÈS AU MARCHÉ ET PROBLÈMES DE DÉBOUCHÉS

L'accessibilité aux marchés est une condition nécessaire, mais non suffisante, d'une commercialisation efficace de la production agricole. En général dans les pays en développement, les ménages ruraux bénéficiant de rendements élevés participent à plusieurs marchés agricoles malgré les obstacles rencontrés en terme d'accessibilité à ceux-ci.¹⁵ Au Sud-Kivu par contre, beaucoup de communautés rurales éloignées de la ville mais jouissant des bonnes conditions de production, se sont vues coupées des échanges marchands du fait de l'impraticabilité des réseaux de transports. Le revenu des producteurs en a souffert, la production étant réduite à l'autosubsistance. C'est le cas par exemple du riz de Mwenga. À l'inverse, une bonne accessibilité aux marchés ne garantit pas nécessairement un revenu agricole élevé. C'est le cas de Kabare qui est proche de Bukavu et relativement bien desserti.

Outre ce problème d'accessibilité, trois autres types de handicaps affectent le fonctionnement des marchés agricoles au Sud-Kivu. Il s'agit d'abord de caractéristiques spécifiques aux produits mis en vente. Pour la plupart, ce sont des produits périssables dont la vente par les paysans doit être rapide, faute de moyens de conservation adéquats. Le second type de handicap, le plus important à nos yeux, relève de problèmes d'asymétrie d'*information* entre les paysans vendeurs et leurs acheteurs, principalement quand ce sont des intermédiaires. Enfin, troisième type, il existe des situations d'asymétrie de

¹² MUFUNGIZI, A., *op. cit.*, p. 6, note qu'une étude similaire menée à Kabare était également parvenue à la même conclusion, à savoir que la paysannerie est hétérogène sur le plan de la répartition des revenus (KUNZE, D. *et al.*, "Différenciation de la population-cible du projet Kabare à la base d'une analyse socio-économique dans la région du Sud-Kivu, Zaïre", mimeo, décembre 1990).

¹³ *Ibid.*, p. 6.

¹⁴ *Ibid.*, p. 6.

¹⁵ RIOS, A. R. *et al.*, "Linkages between market participation and productivity: results from a multi-country farm household sample", Working paper prepared for presentation at the American Agricultural Economics Association Annual meeting, Orlando, Florida, 2008, p. 1.

pouvoir de négociation auxquelles sont liés de manifestes problèmes de coordination des paysans entre eux au sein de leur association ou encore entre eux et leurs acheteurs. Tous ces handicaps ont une incidence le plus souvent négative sur la formation des revenus paysans. Ils tendent en effet à systématiquement réduire le pouvoir de marché de ces derniers.

3.1. La nature de l'offre des produits agricoles au Sud-Kivu

Les produits agricoles vendus dans les marchés ruraux au Sud-Kivu sont dans la plupart des cas périssables : c'est le cas par exemple des fruits et légumes comme de la viande. Ce critère influe beaucoup sur le pouvoir de négociation des paysans producteurs par rapport aux intermédiaires. La périssabilité des produits agricoles peut entraîner une stagnation des revenus agricoles en milieu rural. Elle entraîne un faible pouvoir de négociation des paysans, des revenus faibles lors de la vente et donc une incapacité à améliorer les conditions de production et de commercialisation lors de la prochaine campagne. Le caractère périssable des produits est de nature également à entraîner une variante du problème d'*aléa moral*¹⁶ entre les paysans offreurs de leurs biens et les intermédiaires qui, dans la plupart des cas, ne connaissent pas exactement la qualité des biens contenus dans le lot acheté. Sachant que le stock des biens vendus comprend une partie en bon état et l'autre déjà avariée, certains paysans essaient de faire passer tout le lot comme produit de bonne qualité en exposant adroitement les meilleurs éléments aux yeux des intermédiaires. Ceux-ci ne s'en rendent compte qu'ultérieurement. C'est le cas par exemple de l'huile de palme où l'acheteur ne sait pas vérifier la qualité de l'huile se trouvant au fond du bidon. Les autres produits comme les arachides ou le haricot, sont carrément mélangés systématiquement. Comme pour tout aléa moral, la réponse stratégique de l'intermédiaire dans ce cas est d'imposer une franchise implicite qui se traduit par un prix d'achat plus faible. Ce mécanisme peut à son tour entraîner le problème bien connu de sélection adverse. Ce dernier est toutefois plus limité car le caractère périssable des produits impose de toute manière la vente de ceux de bonne qualité autant que des autres. Ce dernier point sera développé dans la section suivante.

La vente sur pied est également une pratique courante. À Kabare centre, par exemple, la vente sur pied porte essentiellement sur les produits maraîchers alors que, vers Mudaka et Katana, elle porte sur la canne à sucre et parfois le manioc. À Bunyakiri, le manioc et à Idjwi l'ananas et le manioc sont vendus de cette manière. Les raisons de la vente sur pied diffèrent d'un paysan à un autre. Certains vendent des produits non encore à terme pour des raisons

¹⁶ L'aléa moral est encore connu sous le terme de risque moral. CAHUC, P., *La nouvelle microéconomie*, Paris, La Découverte, 1998, p. 61, souligne que le terme « risque moral » provient de la théorie des assurances. Avec le développement de l'économie de l'information, on a donné une définition plus générale du risque moral en mettant en relation un agent informé et un autre non informé, et en considérant que l'agent non informé peut ou pas observer l'action de l'agent informé.

financières. Pour les produits déjà à terme, tout dépend de la relation entre producteur et intermédiaire. S'ils ont des relations d'affaires qui durent depuis longtemps au point d'avoir développé une relation de confiance entre eux, la vente s'effectue à crédit et le remboursement a lieu après. Dans le cas contraire, la vente s'effectue au comptant et l'intermédiaire se charge de toutes les opérations allant de la récolte à la vente sur le marché. Le client intermédiaire achète alors souvent la marchandise à crédit et le paiement n'est effectué qu'après la vente au détail par celui-ci. Ceci donne en fait lieu à des contrats à terme implicites mais dont une des parties (le paysan) ne peut en garantir le respect des conditions le concernant. Généralement, l'acheteur (intermédiaire) exploite le paysan en payant ici aussi moins que le prix convenu, sous prétexte qu'entretemps les prix de vente au détail ont baissé et qu'il y a eu des fortes pertes suite à la nature périssable de la marchandise.¹⁷

3.2. Les problèmes d'asymétrie d'information

Les situations d'asymétrie d'information portent à la fois sur le prix, la qualité et la quantité des biens vendus sur les marchés. Elle varie en fonction des produits et des marchés. Pour bien comprendre l'asymétrie d'information portant sur les prix, il est important de distinguer les différentes formes de vente des produits agricoles.

Pour le cas de la vente sur pied, le paysan ne va pas lui-même au marché pour vendre ses biens. L'intermédiaire bénéficie de l'information qu'il trouve sur les marchés et négocie des prix au plus bas avec les paysans. Du fait de la différence de localisation de l'exploitation par rapport au marché de vente des produits agricoles et du fait des coûts de transports, les prix au producteur sont en outre une fonction décroissante de la distance.

La vente directe par le producteur se pratique sur les marchés ruraux tels que Mudaka, le port (pour Idjwi sud), Casi, Bulambika, Kambegeti, Hombo, Mugogo, Kabamba, Katana centre, Kamituga, Sange, Kabamba, Maendeleo. Ces marchés ne sont pas nombreux par territoire. Les paysannes, chargées de leurs produits, sont parfois obligées de parcourir 5 à 10 km pour s'y rendre. C'est le cas par exemple de Kamituga. Sur tous ces marchés, les paysans doivent payer de nombreuses taxes liées aux multiples autorités se réclamant à un titre ou à un autre du pouvoir public. Il s'agira selon les cas des agents des collectivités et/ou des chefferies, des militaires stationnés dans les environs, des agents locaux de la force de police. En outre, les paysans ne sont parfois pas informés au sujet des prix du bien qui prévalent sur les différents marchés concurrents qui pourraient s'offrir à eux et, à plus forte raison, sur le marché urbain, lieu principal d'écoulement final de leurs produits. Par contre, les intermédiaires, de par l'avantage qu'ils ont de passer d'un marché à l'autre, savent les prix ayant cours sur ces différents marchés et opèrent toujours les arbitrages entre marchés à leur avantage.

¹⁷ MUFUNGIZI, A., *op. cit.*, p. 11.

Il y a enfin le cas de la vente directe sur le marché urbain. Les obstacles déjà mentionnés dans le cas précédent sont identiques. Mais la plus grande distance et le temps mis à la parcourir ajoutent souvent une difficulté supplémentaire. La difficulté pour le paysan de se rendre d'un marché urbain à une localité rurale et, de celle-ci, à un autre marché urbain, l'oblige à écouler directement ses produits le jour même afin de rentrer le plus tôt possible au village. Il dispose de peu de temps pour collecter l'information quant aux différences de prix entre marchés. L'intermédiaire dispose, lui, d'un temps de recherche très extensible grâce aux opportunités dont il dispose. Avant de prendre ses décisions, il s'informe d'abord pour connaître les marchés alternatifs où il peut se rendre et avoir la possibilité de stocker les marchandises pour spéculer en période de carence.

Par exemple, il sait qu'il peut trouver du manioc sur les marchés de Katana centre, Kabamba, Bulambika, Casi et au port d'Idjwi sud. Il compare le coût d'achat du manioc entre ces différents marchés tout en tenant aussi compte des autres possibilités offertes par chacun en dehors du manioc. Ainsi, s'il a besoin d'ananas, l'unique endroit où il doit aller est le marché d'Idjwi ; s'il lui faut aussi des arachides et/ou l'huile de palme, il lui faut aller à Bunyakiri (dans les marchés de Hombo, Kambegeti et Bulambika). Pour limiter la forte concurrence dans la chaîne des intermédiaires, et surtout éviter que les paysans n'atteignent le milieu urbain pour faire concurrence à ces mêmes intermédiaires, ceux-ci instaurent des barrières pour l'exercice de l'activité d'intermédiaire, principalement par l'obligation d'appartenance à une association. C'est ainsi qu'à Bunyakiri existent l'AVACM (Association des vendeurs et acheteurs des cossettes de manioc) et l'AVAP (Association des vendeurs et acheteurs d'huile de palme). Dans d'autres marchés, il existe des associations d'intermédiaires mais dont la force collective n'est pas aussi forte que celles de Bunyakiri ou d'Idjwi.

Surtout lors de la vente sur les marchés ruraux, les taux de change (prix du \$ en FC) dans les villages sont souvent supérieurs à ceux de la ville. Les transactions de biens tels que le manioc et le riz, sont le plus souvent libellés en FC, plus rarement en dollars. Les intermédiaires sous-évaluent le franc congolais par rapport au dollar comparativement au taux pratiqué sur le marché urbain. De ce fait, les paysans, ignorant les taux de change qui ont cours en ville, perdent en terme réel sur le taux de change pratiqué, puisqu'ils achètent des biens manufacturés importés et négociés sur le marché domestique en dollars.

L'asymétrie d'information relative à la *quantité* peut être envisagée soit du côté des paysans soit du côté des intermédiaires. Dans ce dernier cas, l'intermédiaire qui achète les biens chez le paysan paie plus d'argent qu'il ne devrait par rapport à la quantité *réellement* achetée. Le manioc est l'exemple le plus fréquent. Les paysans vendent des produits non encore secs aux intermédiaires. Une fois séché, le poids réel du manioc pouvant être commercialisé est sensiblement inférieur à celui ayant été négocié avec le paysan. Pour contrecarrer cette pratique, les intermédiaires imposent aux

paysans des unités de mesure qui sous-estiment le poids de la marchandise achetée. Par conséquent, les paysans se retrouvent souvent avec un demi-bidon d'huile, une demi-mesure d'arachide, un demi-sac de manioc par rapport à ce qu'ils s'attendaient à vendre compte tenu de leurs propres unités de mesure. Un mécanisme utilisé par les intermédiaires pour remédier à ce risque est l'achat du manioc frais. Ils s'occupent alors eux-mêmes du décortilage, du séchage et du transport jusqu'au marché. Mais ceci fait encore baisser la valeur ajoutée pour le paysan !

Le problème de l'information asymétrique sur la *quantité* et la *qualité* du bien se pose fréquemment dans de nombreux milieux ruraux du Sud-Kivu (à Bunyakiri, par exemple pour l'huile de palme et le manioc). Nous l'avons déjà évoqué précédemment. Pour les biens vendus sur pied, selon le cas les producteurs et les acheteurs ne connaissent ni la quantité ni la qualité exactes du bien qui sera récolté. Pour ce qui est des biens *déjà* récoltés et pouvant être vendus sur le marché, la personne la mieux placée est le paysan producteur qui sait plus ou moins la qualité exacte de chaque lot vendu à l'intermédiaire. Le problème de sélection adverse¹⁸ se pose toutefois dans ce cas. Après de multiples échanges entre un paysan et un intermédiaire, ce dernier constate que les biens de bonne comme de mauvaise qualité sont vendus au même prix. Il ne sera prêt par ailleurs qu'à payer le prix le plus faible possible. Le paysan produisant des biens de bonne qualité, comme dans le cas des cultures maraîchères issues des semences améliorées, ou les ananas de qualité, ayant exigé plus de temps et de moyens financiers par rapport à ceux de qualité médiocre, va donc perdre relativement, sa marchandise étant évaluée à un prix correspondant à une qualité moyenne, ce prix étant de fait imposé par les structures d'intermédiation.

Comme les paysans n'ont que peu d'incitation à produire les biens de bonne qualité parce que rémunérés à un prix trop faible, de campagne en campagne, ils ne produiront que des biens de moins bonne qualité. Le prix du marché s'indexant sur la qualité moyenne en baisse, baissera à son tour. L'ensemble des paysans se retrouveront ainsi avec des revenus plus faibles. Une solution à ce problème serait de créer un standard de qualité et de le faire appliquer par un organisme indépendant règlementant les échanges. Il permettrait de différencier les biens en termes de qualités et de fixer un prix différent pour chaque qualité. Comme nous le verrons plus loin, la création d'un tel organisme n'est pas sans difficultés.

3.3. Les problèmes de coordination et de pouvoir de négociation

Sur les marchés ruraux au Sud-Kivu, le pouvoir de négociation de l'intermédiaire et celui du paysan diffèrent fortement. Comme nous l'avons vu

¹⁸ Le terme « sélection adverse » est également connu sous le vocable d'anti-sélection : « l'antisélection désigne un effet pervers du fonctionnement des marchés dû à des problèmes informationnels particuliers » (CAHUC, P., *op. cit.*, p. 54).

la nature périssable des produits vendus par les paysans, la possibilité de disposer de l'information sur les prix et le taux de change dans les marchés urbains, et l'existence d'associations d'acheteurs bien structurées sont autant de facteurs qui jouent en faveur de ces derniers. Par contre, les producteurs se font fortement concurrence surtout en termes de prix. Les intermédiaires se rendant dans les milieux ruraux se constituent le plus souvent en association pour aller acheter des biens auprès des paysans. Cette forme d'organisation peut être considérée comme collusive, conduisant à des situations de monopsonne, lesquelles donnent aux intermédiaires la capacité d'imposer les prix, les étalons de mesure et même les modalités de vente aux paysans.

Certes, les paysans se regroupent également au sein d'associations. Celles-ci sont très variées. Le critère pour beaucoup d'entre elles relève de la nature du produit. C'est le cas par exemple de l'association des riziculteurs ou encore des pisciculteurs. D'autres se constituent par village, quels que soient les produits cultivés par les membres. Il s'agit alors principalement de mettre en œuvre des mécanismes d'entraide mutuelle et de bénéficier d'autres avantages tels que le crédit et la location collective des terres. La raison d'adhésion est souvent liée au souci de trouver un bailleur pour les microcrédits. Certaines associations sont composées de paysans qui produisent des biens périssables comme non périssables (on trouve par exemple des associations où il y a des producteurs de choux et de manioc). D'autres regroupent à la fois des grands et petits producteurs. Il existe même des associations où le jour de commercialisation au sein des marchés diffère d'un paysan membre à un autre. C'est le cas à Bunyakiri où les paysans d'une même association vont au marché tous les mardis et les autres, tous les vendredis. Il est donc difficile de réunir tous les membres au marché le même jour pour défendre ensemble leurs intérêts vis-à-vis des intermédiaires. Beaucoup d'associations se limitent à l'entraide pour la production, alors que la commercialisation est effectuée individuellement. L'efficacité de ces associations pour améliorer le pouvoir de négociation des paysans face aux intermédiaires n'est donc pas garantie. Parvenir à un accord entre membres de l'association sur les prix à demander aux intermédiaires n'a pas toujours porté ses fruits pour plusieurs raisons, dont l'hétérogénéité du groupe en termes de taille d'exploitation et de capacité individuelle de négociation de chaque membre. L'association comprend souvent des grands et des petits producteurs. Il lui est donc régulièrement difficile de concilier les intérêts des uns et des autres.

Pour bien comprendre la précarité de la situation paysanne et le faible pouvoir de négociation des paysans, il faut cependant aller au-delà des purs mécanismes de marché et prendre en compte certains aspects structurels de la condition paysanne qui pèsent lourdement sur leur statut économique. Nous avons déjà mentionné la très faible taille des exploitations. Mentionnons aussi le poids lié à des familles de grande taille (le nombre moyen d'enfants tourne autour de sept !), l'analphabétisme, le manque de capital circulant.

Ces différents facteurs sont bien connus. Plus spécifiques sont les contraintes issues du mode de gestion foncière. Dans les milieux ruraux du Sud-Kivu, beaucoup de paysans sont locataires des champs qu'ils exploitent. Le contrat foncier établi entre locataire et propriétaire est non seulement précaire mais aussi de courte durée, se limitant parfois à une campagne de récolte.¹⁹ Dans certains milieux comme Bunyakiri, le coût de location est différent selon que le locataire est une association ou une personne individuelle. En 2008, un champ d'un hectare avait un coût de location allant de 50\$ pour une location individuelle à 80\$ lors d'une location collective. On comprend bien que dans un milieu comme celui-ci, où les paysans se sont massivement déplacés autour des axes routiers principaux à cause de l'insécurité, la demande des terres se soit accrue de plus en plus dans ces localisations privilégiées en termes de sécurité. Qu'il s'agisse de Bunyakiri, comme on l'a vu dans les lignes précédentes, ou d'autres milieux ruraux de la province, louer individuellement la terre coûte de plus en plus cher. Le seul moyen de bénéficier des terres à moindre coût serait alors de passer par des associations paysannes qui gèrent l'accès à la terre. Même à Kabare, la plaine de la Ruzizi ou encore à Kamituga, les paysans louent de plus en plus collectivement des terres et se partagent les récoltes.

Mais à la longue, une telle pratique risque de conduire au classique problème de la *tragédie des communs*, une terre collective dont les rendements sont limités. Cette terre sera surexploitée, à la différence d'une parcelle exploitée de manière individuelle par une personne, locataire ou non. Sachant que chacun des membres bénéficiera au moins en partie des fruits de sa récolte et que par ailleurs chacun devra supporter le coût d'exploitation, chaque paysan aura tendance à exploiter le plus possible la part de la parcelle collective qui lui a été attribuée sans trop se soucier de son entretien. D'une campagne à l'autre, la terre va être surexploitée du fait du non-respect des nécessaires périodes de jachère. Ceci aura pour conséquence de faire baisser les rendements, et cela aux dépens de tous les membres de l'association.

De plus, du fait des relations propriétaire-exploitant, le système de tenure foncière au Sud-Kivu implique parfois des problèmes de type « *principal agent* » où le propriétaire ne sait pas vérifier toutes les actions prises par le locataire et, à plus forte raison, l'importance exacte de la récolte. Ceci conduit le plus souvent soit à la location dont nous avons parlé plus haut, soit à des règles de partage proportionnel dans le cas du métayage. On sait toutefois que ce système est relativement inefficace puisqu'il fait supporter par le paysan tout ou une bonne partie des risques dus au climat ou au marché alors que, étant beaucoup plus vulnérable que le propriétaire, son aversion au risque sera plus grande. Il investira donc moins à long terme pour maintenir la qualité de la parcelle.

¹⁹ UTSHUDI, I., "Les transactions foncières paysannes. Cas de la chefferie de Kabare", Discussion Paper du LEAD, n° 08, juillet 2005, p. 5.

3.4. En quoi cela affecte-t-il le revenu paysan ?

L'ensemble des facteurs de dysfonctionnement des marchés agricoles qui ont été décrits dans les pages précédentes jouent en défaveur du paysan. Pour un paysan, l'accès au marché des produits agricoles et sa capacité de vendre à des conditions satisfaisantes sont conditionnés non seulement par sa compétitivité productive mais aussi par les coûts de transaction et autres auxquels il doit faire face.²⁰ Ces coûts de transaction font référence aux coûts d'obtention et d'interprétation de l'information qui sont nécessaires pour que l'échange se fasse de manière efficiente pour lui.²¹ Ces coûts sont parfois considérés comme des coûts fixes « cachés », qu'ils soient observables ou non, liés à l'échange des biens et services.²² Les taxes et tous les autres coûts que les producteurs doivent supporter pour vendre leurs produits sur le marché en font aussi partie.²³ Au Sud-Kivu, les taxes formelles et informelles à la charge des paysans sont multiples et importantes. Elles favorisent l'influence des intermédiaires dans les échanges. Ceux-ci ont un net avantage sur les paysans vu leur capacité de négocier avec les multiples autorités, officielles ou non, qui s'arrogent le droit de percevoir ces taxes perçues sur les marchés ou aux barrières érigées le long des voies de communication. Rares sont donc les paysans qui accèdent eux-mêmes aux marchés urbains. En améliorant l'accessibilité à ceux-ci, une diminution de ces taxes stimulerait vraisemblablement la production et la vente des produits agricoles en diminuant par ailleurs la rente des intermédiaires. D'autres obstacles existent qui freinent l'accès des paysans au marché urbain. Ceux-ci n'y accéderaient pas pour des raisons telles que la routine qui les pousse à rester dans la sphère locale, la non-maîtrise de la langue parlée en ville, la crainte de la lourdeur et du coût des formalités administratives en milieu urbain.²⁴

Cette non-fluidité des transactions marchandes induit une segmentation de l'espace marchand potentiellement accessible aux paysans, une non-intégration des marchés. Celle-ci est mesurée par la manière dont les signaux des prix se transmettent d'un marché à l'autre ou entre exploitations agricoles pour ceux qui vendent sur pied. Les différentiels de prix devraient induire un flux de produits venant des marchés où l'offre est excédentaire vers ceux où la demande est très forte et ainsi se réduire à terme. Mais il faut pour cela que les

²⁰ HOLDEN, P., *Government Reforms to Reduce Transaction Costs and Promote Private Sector Development*, Washington, Center for International Private Enterprise, Issue paper No. 0406, 2004, p. 5.

²¹ RUIJS, A. J. W., *Cereal trade in developing countries: a stochastic equilibrium analysis of market liberalization and institutional changes in Burkina Faso*, Groningen, Rijksuniversiteit Groningen, Thesis, 2002, p. 29.

²² OUMA, E. *et al.*, "Determinants of smallholder farmers' participation in banana markets in Central Africa: the role of transaction costs", *Agricultural Economics*, Vol. 41, 2010, p. 113.

²³ RUIJS, A. J. W., *op. cit.*, p. 35 ; LÖFGREN, H., ROBINSON, S., "To trade or not to trade: non-separable farm household models in partial and general equilibrium", *American Journal of Agricultural Economics*, Discussion Paper, Washington, IFPRI, 1999, p. 4.

²⁴ MUFUNGIZI, A., *op. cit.*, p. 11.

coûts de transaction soient faibles.²⁵ Des coûts de transaction élevés constituent donc un frein à cette intégration. Nous avons indiqué combien ces coûts tendent à être élevés au Sud-Kivu. Il en résulte des différentiels de prix importants et persistants qui, le plus souvent, jouent au détriment des producteurs.²⁶

Compte tenu du fait que la vente des produits agricoles dans les milieux ruraux du Sud-Kivu se pratique souvent individuellement entre producteur et acheteur, lors de la vente à crédit, le prix fixé au paysan n'est pas nécessairement celui qu'il percevra lors du paiement. Il varie souvent à la baisse et jamais à la hausse, l'intermédiaire arguant de diverses raisons (baisse des cours, périssabilité, crise de débouchés) pour le justifier. Au Bas-Congo certains producteurs y ont remédié en participant aux opérations de négociation de prix dans les centres urbains mêmes.²⁷ À Fouta Djallon en Guinée, certains producteurs paysans se sont investis collectivement dans la collecte de la tomate afin d'être à même de s'informer sur les prix pratiqués à Conakry et de bénéficier d'une marge de profit accrue.²⁸

Par ailleurs, les programmes de microcrédit dans les milieux ruraux sont fortement contraignants du point de vue du remboursement et de la garantie collatérale. Les exigences en termes d'échéance et de taux d'intérêt favorisent davantage le commerce que l'agriculture. Au Sud-Kivu, ce problème continue à se poser. Seuls les riziculteurs de Kavumu ont su trouver une solution, grâce à l'intervention de l'UCB pour écouler facilement leurs productions car les débouchés proposés sont plus ou moins sûrs. Ce qui leur permet de rembourser le crédit reçu du PAIDEK (Programme d'Appui à l'Initiative du Développement économique au Kivu). Compte tenu du fait que leurs débouchés sont incertains, les autres paysans doivent soit s'endetter pour rembourser le crédit, soit vendre un bien de valeur dont ils disposeraient.

4. POLITIQUES D'AMÉLIORATION DU REVENU AGRICOLE COMMERCIALISÉ

Si l'objectif final de ce que devrait être la politique agricole au Sud-Kivu est de contribuer à l'amélioration du revenu paysan, l'atteindre passe nécessairement par une amélioration de la valeur ajoutée des biens agricoles vendus. Comme déjà esquissé dans la discussion précédente, ceci passe à nos yeux par quatre axes de réformes : la possibilité d'accéder à des marchés et des produits diversifiés, la révision du système foncier, la création d'associations

²⁵ KHERALLAH, M. *et al.*, "The road half traveled: Agricultural market reform in Sub-Saharan Africa", Food Policy report, Washington, IFPRI, 2000, p. 4.

²⁶ MUFUNGIZI, A., *op. cit.*, p. 10.

²⁷ *Ibid.*, p. 8.

²⁸ LABORDE, O. *et al.*, "Analyse technico-économique des systèmes de production des adhérents à la fédération des paysans de Fouta Djallon", Montpellier, CNEARC, novembre 1999, p. 17.

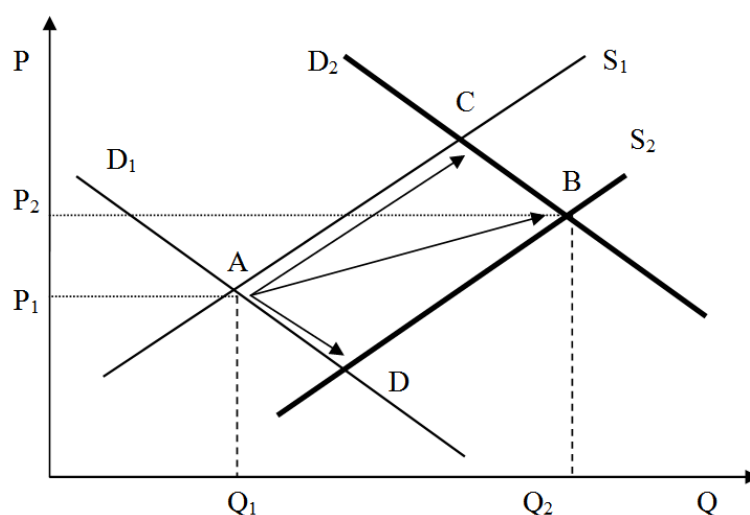
paysannes et la mise sur pied d'un organisme public de promotion de l'agriculture.

4.1. Le cadre général

Différentes mesures, stimulant tant l'offre que la demande de produits agricoles, peuvent être envisagées pour améliorer le revenu paysan. De manière très simple, les effets de ces mesures peuvent être illustrés par le graphique ci-dessous de l'offre et de la demande du marché agricole. Une politique de demande passe par l'accroissement des revenus du secteur urbain, en particulier des salaires dans le secteur formel et dans l'administration publique et les services « non marchands », tels que ceux du secteur éducatif et de la santé. Ces politiques sont difficiles à mettre en œuvre dans des pays comme la RDC où la contrainte budgétaire est très lourde. Les politiques d'offre portent sur l'accroissement de la profitabilité de la production agricole via une meilleure maîtrise de ses coûts. On s'efforce d'obtenir une amélioration des rendements via de meilleures techniques de production, notamment organisationnelles, y inclus les coûts de commercialisation.

Les traditionnels dangers à éviter sont d'induire soit une hausse trop importante des prix, risquant de créer une crise sociale dans les villes (aller de A à C), soit, à l'inverse, une trop forte stimulation de l'offre, entraînant une baisse des prix agricoles qui pourrait décourager le milieu paysan (aller de A à D).²⁹

Graphique 2. Les possibles écueils de la politique agricole

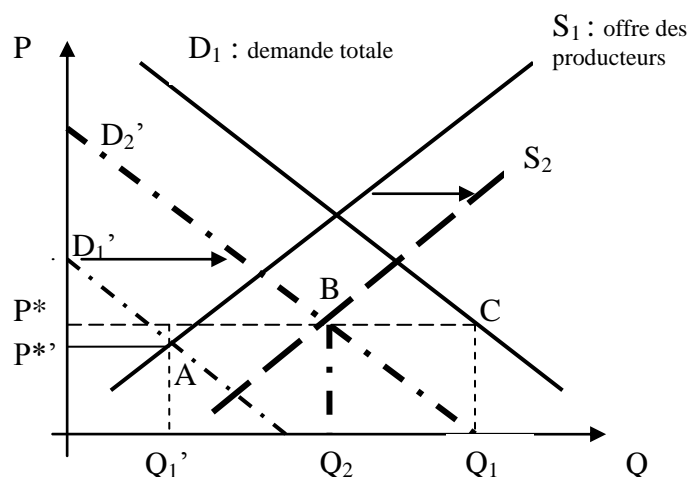


²⁹ Un tel graphique doit à l'évidence n'être pris que comme illustratif. L'efficacité des diverses mesures dépend en effet des élasticités respectives des différentes fonctions.

Si simple soit-il, ce graphique a l'avantage d'illustrer le dilemme bien connu de la politique agricole qui vise à améliorer le revenu réel de la paysannerie sans provoquer de crise de pouvoir d'achat dans le secteur urbain (P étant le prix *relatif* des biens agricoles commercialisés par rapport aux autres biens). Une "bonne" politique doit à la fois permettre un accroissement des débouchés pour ces biens et une hausse raisonnable de leur prix relatifs, sous peine de freiner le développement des autres secteurs de l'économie.³⁰ Pour augmenter le surplus des consommateurs de produits agricoles et des producteurs ruraux, il faut appliquer simultanément une politique d'accroissement tant de l'offre que de la demande.

Mais la structure effective du marché des produits agricoles au Sud-Kivu est sensiblement plus complexe que celle décrite ci-dessus. Les différentes imperfections de marchés et les contraintes qu'elles font peser sur les comportements des producteurs et des acheteurs introduisent une différence significative entre la demande totale de produits agricoles D_1 (graphique 3) et la demande s'adressant effectivement aux producteurs *domestiques* D_1' . Une partie seulement de la demande totale constitue en effet une demande *effective* pour les producteurs domestiques. La segmentation des marchés, leurs difficultés d'accès, les obstacles qu'implique le recours nécessaire à des intermédiaires n'opérant que sur certains d'entre eux, limitent d'autant la demande que peuvent satisfaire les paysans producteurs. La différence entre la demande totale D_1 et celle qui est satisfaite par les producteurs domestiques D_1' est constituée par des importations de produits de substitution. L'existence de ces importations de biens agricoles substitués aux productions domestiques (riz d'Asie du Sud-Est, café du Burundi, thé, bananes, fretin, viande, produits laitiers du Rwanda) suggèrent qu'il existe donc une demande excédentaire de produits agricoles, c'est-à-dire une différence entre demande totale et offre domestique. Celle-ci est représentée sur le graphique 3 par la distance ($Q_1 - Q_1'$). En outre, la marge d'intermédiation qui constitue l'essentiel de la différence entre prix du marché et prix au producteur ($P^* - P^*$) contracte l'offre des producteurs au niveau Q_1' , leur rentabilité étant de ce fait réduite. Le prix du marché P^* est déterminé par la concurrence entre les importateurs eux-mêmes, les commerçants, et entre ces mêmes importateurs et les paysans producteurs. Toute politique agricole doit tenir compte de cet élément, illustré par le graphique n° 3.

³⁰ On reconnaîtra sans peine dans les termes simples utilisés ici, le fameux débat sur l'évolution appropriée des termes de l'échange de la paysannerie que connut déjà la jeune Russie soviétique au cours des années 1920 dans le cadre du « Grand débat sur l'industrialisation ».

Graphique 3. Le marché des produits agricoles au Sud-Kivu

Le but de la politique agricole est à la fois d'accroître la demande effective s'adressant aux producteurs domestiques (de D_1' à D_2') et de stimuler l'offre de ces mêmes producteurs (de S_1 à S_2). Ceci fait passer l'équilibre, pour ces derniers, du point A au point B. La production domestique augmente de Q_1' à Q_2 , les importations de biens substitués se réduisant maintenant à $(Q_1 - Q_2)$. La diminution de la rente des intermédiaires permet par ailleurs une augmentation du prix au producteur (passer de $P^{*'} à P^*), le prix de marché restant inchangé.³¹$

Une politique visant à l'amélioration du revenu des ménages agricoles passerait ainsi par une augmentation de la rente du producteur via une réduction de ses coûts de transaction, ainsi que par la diversification des produits et des marchés – ce qui entrainera une diminution de la rente des intermédiaires. Une réduction de l'asymétrie d'information (meilleure connaissance des débouchés), une réhabilitation des voies de dessertes agricoles (augmentation de la demande et donc de l'offre s'adressant aux producteurs domestiques) et une baisse des taxes formelles et informelles agiront également en ce sens. Le résultat de ces mesures sera en tout état de cause d'augmenter le surplus des producteurs et donc la rentabilité de leurs activités.

La transformation des produits primaires par le développement d'une petite industrie agro-alimentaire légère ajoute une dimension supplémentaire à cette stratégie, qui a été suivie avec succès par les pays avoisinants comme le

³¹ Pour la simplicité graphique, nous faisons ici l'hypothèse que la diminution de la rente d'intermédiation fait coïncider le prix du marché et le prix au producteur. Dans la réalité, cela pourrait ne pas être le cas. L'important est toutefois de suggérer qu'il est possible, par des mesures appropriées, d'augmenter le prix au producteur sans que cela ait une incidence sur le prix du marché.

Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie. Au départ des productions fruitières telles que l'ananas, la mangue, les fraises, le café et le thé, le Kivu possède d'indéniables potentialités dans cette voie.

4.2. Diversification des produits

Les petits exploitants ont une plus grande aversion aux risques que les grands exploitants agricoles. La diversification des productions est donc pour les premiers un élément stratégique essentiel car elle leur permet une meilleure diversification des risques. Si la monoculture est une bonne stratégie lorsque le produit rapporte plus de revenu aux paysans et que les débouchés sont très stables, peu de petits exploitants y recourent en fait parce que le coût du risque est plus élevé que pour la polyculture. L'exiguïté de l'espace cultivé, le système de tenure foncière et l'absence de l'intensification (meilleurs outils, semences améliorées et engrais) qui augmenterait les rendements à l'hectare, contraignent toutefois certains petits exploitants à la monoculture.

La diversification des produits peut jouer un rôle majeur dans la commercialisation des produits agricoles. L'exemple de la municipalité de Tonka au Mali constitue une illustration de l'effet de la diversification des cultures sur le décollage des activités économiques.³²

Un mix optimal de biens périssables et non périssables comme, par exemple, la canne à sucre et le haricot, pourrait ainsi être cultivé. Pour le cas du haricot, 80 % de ménages enquêtés à Kabare centre le cultivaient pour l'autoconsommation. Compte tenu de la contrainte foncière (disponibilité limitée de terres), il suffirait de cultiver un peu plus de haricot et un peu moins de produits maraîchers. Une partie de la production de haricot sera autoconsommée et une autre vendue. Cette production du haricot se concurrencera avantageusement sur le marché de Bukavu par rapport à celle de Goma suite à la plus grande proximité géographique de Kabare. Quant à la canne à sucre, les marais de Kabare centre sont des lieux propices pour sa production, mais malheureusement on n'en produit qu'en très faible quantité, alors qu'elle constitue une véritable culture de rente à Mudaka où elle rapporte, selon notre étude, l'essentiel du revenu familial avec un total annuel moyen de 387,35 dollars à comparer aux 83,1 dollars rapportés par les produits maraîchers à Kabare centre.

La production des semences est également une autre forme de diversification des produits qui pourrait permettre un gain considérable pour les paysans producteurs et serait en outre une activité permettant d'économiser les devises qui sont utilisées pour l'importation. En effet, presque toutes les semences utilisées par les maraîchers de Kabare sont importées du Kenya (carottes, choux, poireaux, ...) et une autre partie provient de l'aide des ONGD dans le cadre des distributions de semences. D'après les résultats de nos

³² YACOUBA, M., *Commerce des produits agricoles au Mali et leur rôle dans la dynamisation des économies locales*, avril 2003, p. 2.

enquêtes, ces semences reçues des ONGD sont insuffisantes par rapport à l'étendue des champs.³³ Les paysans sont obligés d'acheter le complément. Bien que la production de certaines semences des produits maraîchers exige des conditions agronomiques précises, notamment l'altitude, il existe des milieux ruraux, au Sud-Kivu, propices pour leur développement. C'est le cas de Kamisimbi pour la production des semences de carottes que les paysans de Kabare peuvent acheter à bon marché.

Enfin, la diversification des produits et des marchés comporte un coût fixe (information, organisation commerciale) à charge des paysans producteurs, coût qui *pourrait* le cas échéant être répercuté sur le prix du marché en aval du fait de l'importance de la demande potentielle. Au stade actuel, les produits maraîchers de Kabare ont des marchés potentiels importants, mais dont la couverture par les producteurs est limitée étant donné la modicité de leurs revenus et l'effet de routine. L'organisation des paysans en association pourrait être une manière de surmonter cet obstacle.

4.3. Association paysanne

Un élément stratégique essentiel à nos yeux, visant à promouvoir une meilleure participation des producteurs ruraux aux marchés, est l'organisation des paysans en association professionnelle, celle-ci pouvant même prendre la forme d'un authentique syndicat paysan. Pour que cette stratégie leur soit bénéfique, le groupe constitué doit être homogène ou, à tout le moins, faire preuve d'une grande cohésion intérieure. La présence de petits et grands producteurs pose toujours des problèmes de conflits d'intérêts et surtout d'inégalités de pouvoir de négociation au sein de l'association. La constitution de l'association permettra surtout aux petits producteurs de faire face, au moins partiellement, aux problèmes posés par l'accès aux marchés tant urbains que ruraux.³⁴

S'organisant en association, les paysans du Sud-Kivu ont intérêt à développer des échanges directs entre les grands marchés ruraux, et ensuite entre ceux-ci et la ville de Bukavu. Un intérêt particulier sera apporté au développement des filières grâce à des contrats de vente établis avec des unités agroalimentaires achetant la matière première directement aux producteurs ruraux.³⁵

L'avantage de l'agroalimentaire est qu'il procure aux paysans un revenu monétaire sûr et régulier lors de chaque récolte. Son désavantage est que, le marché devenant à la limite un monopole bilatéral, le pouvoir de négociation de l'acheteur tend à être supérieur à celui du vendeur, et cela d'autant plus que les produits sont périssables.³⁶ Dans certains secteurs,

³³ MUFUNGIZI, A., *op. cit.*, p. 5.

³⁴ MARKELOVA, H., MEINZEN-DICK, R., *op. cit.*, p. 4.

³⁵ *Ibid.*, p. 10.

³⁶ Le monopole bilatéral est une structure de marché où, tant du côté du vendeur (l'association paysanne) que de l'acheteur (l'unité agroalimentaire), il n'y a qu'un seul agent. Dans ce cas, le

notamment les fruits, ce développement de l'agroalimentaire commence à prendre place mais, à ce jour, sa faible capacité de commercialisation et donc d'absorption de la production des paysans limite le quota alloué à chaque producteur et, par voie de conséquence, le revenu qu'il peut en tirer.

L'association paysanne occupant toute la filière, de la production à la commercialisation en gros et/ou en détail, est la meilleure solution. Mais ceci suppose des moyens financiers suffisants pour se procurer les différents moyens de transport, de transformation et de conservation de leurs produits nécessaires à la maîtrise de la filière. Compte tenu des coûts fixes importants impliqués, l'organisation collective des petits agriculteurs et leur accès au crédit devient un enjeu de taille pour le long terme. En effet, leur concurrent immédiat est l'agroalimentaire lui-même. Au Sud-Kivu, bien que des accords entre agroalimentaires et producteurs de fruits s'établissent déjà, les premiers, du moins certains d'entre eux, investissent aussi dans la production des fruits et importent par ailleurs des produits finis, par exemple des jus des fruits. La concurrence autour de chaque segment de la filière devient donc intense.

L'organisation et l'action collective sont aussi nécessaires pour surmonter les barrières à l'accès aux marchés, lesquelles constituent pour la plupart des coûts fixes. Cette condition n'est toutefois pas suffisante. Les gouvernements doivent s'y investir en créant des incitants afin de permettre aux petits producteurs d'accéder facilement à différents marchés. Parmi ces incitants, l'amélioration des conditions de transport et des voies de communication, ainsi que la baisse du nombre des multiples taxes et autres tracasseries de la part des agents de l'État, semblent prioritaires.³⁷

Enfin, l'organisation collective, en répartissant les risques de production et de commercialisation non corrélés entre les membres, permet la mise sur pied d'un système d'assurance qui, à l'instar des mutuelles de solidarité, protège les paysans des aléas auxquels ils font face individuellement.³⁸ Il s'agit par exemple, pour les paysans, de cotiser pour créer un fonds afin d'aider celui qui, ayant eu accidentellement une mauvaise récolte, doit faire face à la campagne agricole suivante. Un tel mécanisme comporte bien sûr un aléa moral. Un paysan peut tenter d'abuser d'une telle assurance. Il peut être parfois difficile de savoir si la mauvaise récolte d'un membre est due à des insuffisances dont il doit être tenu responsable ou à de réels accidents. Il est donc important de pouvoir surveiller les producteurs. Le facteur de proximité des membres de l'association y contribue en facilitant le contrôle réciproque.

L'association paysanne doit être également un produit issu des efforts des membres. Cet effort, en particulier d'apprentissage de nouveaux

prix résulte d'une négociation dont l'issue dépend crucialement du pouvoir de négociation de chacun.

³⁷ *Ibid.*, p. 9.

³⁸ Par risques non corrélés, on entend tout facteur aléatoire qui ne frappe pas simultanément tous les membres de l'association; auquel cas toute assurance entre eux est impossible.

comportements, a un coût d'opportunité³⁹ parfois non négligeable en temps et en argent. Si les paysans sont incapables de fonder par eux-mêmes leur association, une autorité de tutelle au sein de la structure provinciale pourrait s'en charger en y faisant participer les bénéficiaires.

Aucune amélioration des conditions de vie dans les milieux ruraux ne pourra selon nous s'opérer sans que les paysans ne se mettent ensemble en vue de résoudre les problèmes de commercialisation de leurs produits.

4.4. Un organisme public de promotion de l'agriculture

Afin de conduire une stratégie de protection des intérêts des agriculteurs paysans et de promotion de systèmes agraires de production efficaces, la création d'un Office régional de Promotion de l'Agriculture s'avère nécessaire. Ses tâches seraient multiples. En premier lieu, il lui incomberait de récolter et diffuser toute information utile aux paysans regroupés au sein des différentes associations. Cette information peut porter sur les nouveaux débouchés, l'évolution des prix, le circuit de commercialisation, l'évolution des techniques agricoles. Il devrait également, deuxième tâche, être une institution de contrôle quant à la pratique des échanges : certification des instruments de mesure, initiation de labels de qualité, observation des pratiques fiscales. Troisième tâche, le développement d'un ensemble de formation technique et professionnelle à destination des paysans pourrait y être organisé afin de faciliter l'innovation technique et organisationnelle en milieu paysan. Enfin, il devrait être un lieu de concertation et d'arbitrages volontaires, en dehors de toute cour de justice, des conflits entre parties civiles, paysans et intermédiaires indépendants, associations paysannes et associations d'intermédiaires, pouvoirs publics locaux.

Cet office devrait garder une certaine autonomie vis-à-vis de ces différentes associations, celles-ci devant toutefois y être représentées et consultées, comme des pouvoirs publics, ces derniers exerçant une autorité de tutelle. Son financement devrait ressortir de l'ensemble des parties y représentées.

5. CONCLUSION

Toute politique visant un accroissement de la production agricole et des revenus paysans sans tenir compte du mode particulier de fonctionnement des marchés agricoles au Sud-Kivu (coûts de transaction, accessibilité aux marchés, fluidité de l'information entre agents, conservation des produits, structure de l'intermédiation) sera vouée à l'échec. Compte tenu des multiples difficultés que connaissent les paysans dans la commercialisation de leurs

³⁹ La notion de coût d'opportunité signifie le manque à gagner qu'éprouve un agent économique en prenant une alternative plutôt qu'une autre.

produits, cette étude s'est donnée pour objectif de proposer des pistes de solutions susceptibles d'améliorer leur revenu au travers du système d'échange.

L'amélioration des revenus agricoles commercialisés des producteurs paysans doit reposer sur le développement de l'organisation paysanne. Si les membres ne sont pas organisés en groupe d'intérêts actifs, les politiques du secteur seront déterminées par d'autres parties dont les intérêts peuvent leur être antagonistes. Il est donc indispensable de développer leurs capacités à défendre eux-mêmes leurs intérêts.⁴⁰ Outre les politiques habituelles d'amélioration des infrastructures de transport, d'accès plus aisé au crédit, de développement d'un système de formation, ceci passe par un certain nombre de réformes du mode de fonctionnement des marchés, dont l'essentiel porte sur la mise en place d'un système d'information et de contrôle des échanges agricoles. Ceci permettra aux paysans d'accroître leur pouvoir de négociation vis-à-vis des intermédiaires et diminuera de façon considérable l'asymétrie d'information à laquelle ils sont sujets. Que ce soit du côté des ONGD ou de l'État, peu a été entrepris à ce jour pour aider les paysans à accéder en temps opportun à une information structurée et cohérente sur les marchés urbains et sur d'autres marchés potentiels.

Développer une telle stratégie requiert que soient remplies deux conditions, l'une économique, l'autre sociopolitique. Il s'agira en effet de mieux connaître les mécanismes d'interdépendance au Sud-Kivu entre les marchés locaux et urbains afin de comprendre la persistance de différentiels de prix et de déséquilibres quantitatifs entre les localisations différentes, et de trouver la manière de contribuer à leur disparition. Des recherches nouvelles sont entreprises dans cette direction. La mobilisation collective des paysans au plan local, leur capacité d'auto-organisation sont par ailleurs les ingrédients indispensables pour le développement d'une politique agricole soucieuse de respecter leur conception de vie et leur désir de changement.

Bukavu, mai 2011

⁴⁰ HEMME, T. *et al.*, "A review of milk production in India with particular emphasis on small-scale producers", PPLPI Document de travail 2, inédit, Rome, FAO, 2003, p. 3.