

Les conditions de production et de mise sur le marché des produits vivriers paysans dans la province du Bas-Congo (R. D. Congo)

Patience MPANZU BALOMBA¹, Philippe LEBAILLY² et
Charles KINKELA SAVY³

Les prévisions de forte croissance démographique en Afrique suscitent de vives inquiétudes. Si à l'aube des indépendances à peine un africain sur cinq pouvait être considéré comme citadin, ce rapport est aujourd'hui d'un sur trois. Explosion démographique et mobilité sont à la base de cette brutale croissance urbaine qui met à mal les équilibres naturels et les mécanismes de régulation (Hatcheu, 2003). Depuis les années 1970, le débat entre la capacité des campagnes africaines à nourrir les villes ou à donner la priorité aux importations alimentaires est un sujet de grande controverse. Pour les économistes libéraux, il est plus efficace de nourrir les villes africaines avec des aliments importés à des coûts inférieurs aux produits du cru. Cette approche conduit à marginaliser commerçants et transporteurs locaux au profit de l'État et des importateurs. Pourtant, presque toutes les grandes villes africaines ont développé des bassins d'approvisionnement où, grossistes et transporteurs régulent la demande alimentaire des villes et l'offre agricole des campagnes (Hatcheu, 2005, 2003).

L'opportunité de pouvoir vendre sa production agricole est un incitant important pour tout producteur. Jusqu'ici la politique agricole de la RDC s'est plus préoccupée des aspects liés essentiellement à la production. Mais cet objectif d'augmentation de la production agricole n'a pas toujours tenu compte des aspects de commercialisation c'est-à-dire des conditions de mise sur le marché des productions obtenues par les paysans. L'État congolais ne s'est donc pas beaucoup préoccupé du mode de fonctionnement du marché des produits alimentaires, et encore moins des difficultés auxquelles sont confrontés les producteurs particulièrement aux contraintes inhérentes aux activités post-récoltes. Depuis l'indépendance, le développement agricole de la RD Congo n'a cessé d'entretenir l'espoir d'une meilleure autosuffisance alimentaire réclamée avec insistance par certains congolais. Il a mobilisé les capitaux, les énergies et les enthousiasmes. Or, il faut bien constater que ces espoirs ont été déçus et que la situation s'est détériorée au lieu de s'améliorer : selon la FAO, le nombre de personnes sous alimentées en RDC est passé pour la période 1990-92 de 11,4 millions à 43,9 millions en 2004-2006 et ce pour une population estimée à environ 40 millions d'habitants en 1990-92 et à environ 59 millions d'habitants en 2004-2006 (Lebailly, 2010).

L'activité agricole occupe, dans la province du Bas-Congo, la majorité de la population dont 70% vivent en milieu rural. 70% des habitants de cette province ont un revenu annuel individuel estimé à 138,6 USD (soit 0,39 USD par personne et par jour). Ce niveau de revenu, inférieur à 1 USD, ne permet pas à la population de faire face à ses besoins primaires (DSRP provincial, 2007). L'agriculture, bien qu'étant l'activité principale de ces ménages, ne leur permet pas de conforter leur niveau de vie.

Les goulots d'étranglement de commercialisation hypothèquent l'efficacité de toute politique agricole axée directement et uniquement sur la production agricole et appelle à la prise en compte du caractère primordial de l'organisation et de l'accompagnement des marchés dans toute stratégie de politique agricole visant l'accroissement de l'offre alimentaire, son accessibilité ainsi que la stabilité des approvisionnements (Mastaki, 2006 ; Hatcheu, 2005).

À ce point de l'analyse, les questions qui se posent sont les suivantes : quelles sont les contraintes de commercialisation des produits vivriers au niveau des paysans du Bas-Congo ? Quelles sont les stratégies développées par ces derniers pour y faire face ?

¹ Doctorant à l'Université de Liège/Gembloux Agro-Bio Tech, Msc en Économie et Sociologie Rurales, Chef de Travaux à l'Université de Kinshasa (Faculté des Sciences Agronomiques/Département d'Économie Agricole), mpanzu7@yahoo.fr

² Professeur ordinaire et Responsable de l'Unité d'Économie et Développement Rural à l'Université de Liège/Gembloux Agro-Bio Tech. Philippe. Lebailly@ulg.ac.be

³ Professeur ordinaire et Maître de chaire Agrobusiness à l'Université de Kinshasa (Faculté des Sciences Agronomiques/Département d'Économie Agricole). charles_kinkela@yahoo.fr

1. MÉTHODOLOGIE

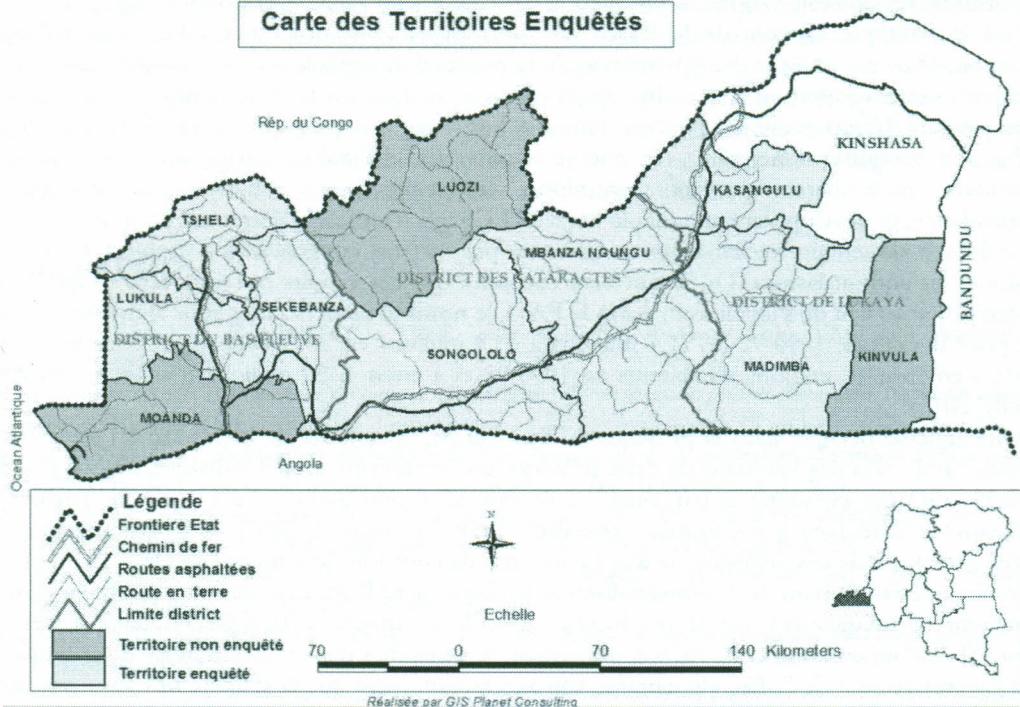
La méthodologie suivie est basée sur la collecte de données primaires à travers une enquête socio-économique sur la production et la mise sur le marché des productions vivrières paysannes du Bas-Congo. Ciblée sur 280 producteurs des principales cultures vivrières de la province (manioc, maïs, arachide, banane plantain et haricot), elle a été menée dans sept territoires (Tshela, Lukula, Sekebanza, Songololo, Manza-Ngungu, Madimba et Kasangulu) de la province du Bas-Congo répartis sur les trois districts. Dans chaque territoire 40 producteurs ont été enquêtés. Il s'est agit d'une enquête sur le marché primaire des produits vivriers des paysans du Bas-Congo. Le cadre théorique d'analyse de ce marché est basé sur le modèle S-C-P (Structure-Comportement-Performance) décrit par Bain (1968) et Scherer (1980).

2. PRÉSENTATION DE LA PROVINCE DU BAS-CONGO

Seule province du pays à avoir un accès à la mer, la province du Bas-Congo est située entre 4° et 6° de latitude Sud et 12° et 16° de longitude Est. Elle est bornée au Nord par la République du Congo, au Sud par l'Angola, à l'Est par la ville de Kinshasa et la Province du Bandundu et enfin à l'Ouest par l'Océan Atlantique (une côte de 35 km) et l'enclave angolaise de Cabinda. Sa superficie est de 53 947 km² soit 2,3% de la superficie totale du pays. C'est la plus petite province du pays après Kinshasa. L'Agriculture occupe près de 20 500 km², soit 38% du territoire, ce qui représente 2 050 000 hectares de terres cultivables. Sur le plan administratif cette province est divisée en 3 districts (Bas-fleuve, Cataractes et Lukaya) et 2 villes (Matadi et Boma). Son chef lieu est Matadi (PNUD/UNOPS 1998).

La situation géographique des territoires enquêtés est présentée sur la carte ci-dessous.

Figure 1 : Territoires enquêtés dans la Province du Bas-Congo repartis dans les trois districts



3. PROFILS DU MÉNAGE ET DE L'EXPLOITATION AGRICOLES DU BAS-CONGO

Les ménages de la province du Bas-Congo sont dirigés à 88,9% par les hommes généralement mariés (86% des hommes chefs de ménage) et âgés en moyenne de 51 ans. L'activité principale de ces ménages est l'agriculture. Pour 67,5% de ces ménages l'agriculture constitue l'unique occupation professionnelle. La taille moyenne d'un ménage est de 7 personnes.

La taille des exploitations agricoles dans le Bas-Congo se distribue en quatre groupes. Le premier, le plus important, est celui des ménages disposant de moins d'un ha de cultures vivrières (52% des ménages). Les ménages (27%) exploitant entre 1 et 2 ha constituent le deuxième. Ceux qui cultivent 2,1 à 5 ha constituent le troisième (19% des ménages). Enfin le dernier groupe est celui des exploitations supérieures à 5 ha (2,5% des ménages) que l'on trouve surtout dans les territoires proches de Kinshasa.

Le mode de faire valoir le plus rencontré est le "direct" ; c'est le cas pour 87,5% des ménages enquêtés. Aucun territoire ne présente un pourcentage des ménages exploitant en mode de faire valoir direct inférieur à 75%. L'utilisation d'une main-d'œuvre hors ménage, généralement payée, demeure une option très marginale. Seuls 9% des ménages déclarent y avoir déjà recouru.

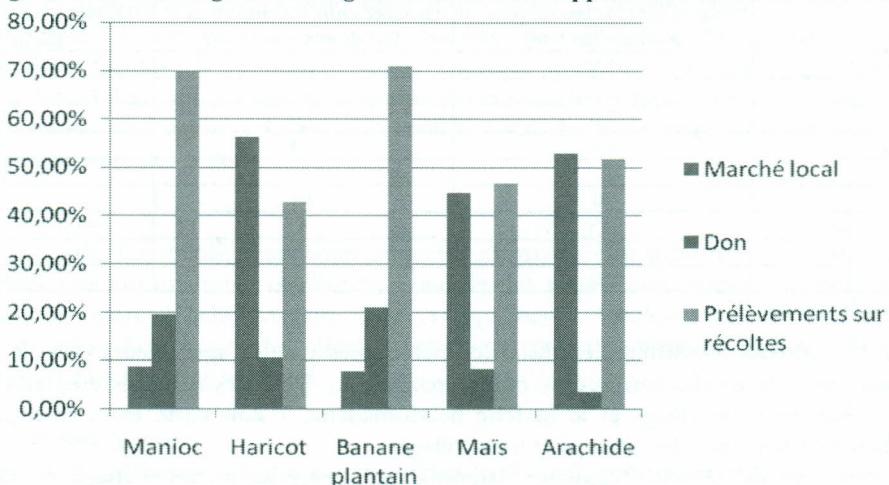
L'enquête confirme que la culture de manioc est la première production agricole du Bas-Congo, elle est pratiquée par tous les ménages agricoles de la province. Les autres cultures sont pratiquées partiellement selon les conditions climatiques et les habitudes agricoles du district ou du territoire. Ainsi le maïs est cultivé par 76,4% des ménages, l'arachide par 75,4%, le haricot par 47,9% et la banane plantain par 29,4%. Cette dernière est de moins en moins cultivée lorsqu'on se déplace des zones forestières (Tshela, Lukula et Sekebanza) vers la savane (Songololo, Mbanza-Ngungu, Madimba et Kasngulu) proches de Kinshasa. Généralement, les paysans font du petit élevage qui leur permet non seulement de disposer d'un revenu supplémentaire mais aussi de s'assurer une certaine disponibilité en protéine animale. Lorsqu'ils ne sont pas vendus, les animaux sont abattus le plus souvent lors des divers événements (heureux et malheureux) qui interviennent dans le village.

3.1 Structure du marché primaire

3.1.1 Approvisionnement en semences et marché des produits vivriers

Origine des semences

Figure 2 : Pourcentage des ménages selon le mode d'approvisionnement en semences



Source : Enquête auteur.

Les semences proviennent principalement des prélèvements sur les récoltes et du marché local. Les résultats de l'enquête révèlent que pour le manioc la source la plus importante des boutures pour les ménages agricoles sont des prélèvements sur les récoltes (69,6% des ménages), pour le haricot c'est le marché local (56,2% des ménages), pour la banane plantain les rejets proviennent des cultures en place (71% des ménages), pour le maïs, ce sont des prélèvements sur les récoltes (46,8% des ménages) enfin, pour l'arachide, la première source reste le marché local (52,9% des ménages).

Les semences, aussi bien celles achetées au niveau du marché local que celles issues des prélèvements sur les récoltes, n'ont aucune qualité certifiée. Il s'agit des produits de consommation courante. Les services chargés d'approvisionner les paysans en semences de bonne qualité sont pour la plupart dans l'incapacité de jouer ce rôle. Il est donc difficile, dans ces conditions, que des meilleurs rendements soient atteints.

Relations entre producteurs et acheteurs

Dans 71,9% des cas, il n'existe aucune relation entre les producteurs et leurs clients. Les relations d'amitié, qui se construisent généralement après plusieurs ventes aux mêmes acheteurs, ne représentent que 25,6%

des types de rapport liant les producteurs aux acheteurs grossistes. Néanmoins, dans le territoire de Kasangulu, dans 55% des cas l'acheteur est un ami ou une connaissance du paysan. La proximité du territoire de Kasangulu avec la ville de Kinshasa d'où proviennent la majorité d'acheteurs pourrait expliquer cette familiarité qui naît entre les paysans et leurs clients kinois.

Lieu de vente des produits au niveau paysan

Le lieu de commercialisation des produits vivriers au niveau paysan est le marché hebdomadaire pour 85% des ménages enquêtés. Il se tient un jour fixe de la semaine sur un site bien déterminé où les producteurs et les commerçants grossistes réalisent leurs transactions commerciales. Outre le marché hebdomadaire, certains ménages recourent à d'autres possibilités de commercialisation à savoir : la vente au niveau du village (33,6% des ménages), au niveau du champ (5% des ménages) ou au niveau des centres de consommation (12,1% des ménages). Pour ce dernier cas, le paysan producteur est motivé par la recherche d'un prix beaucoup plus rémunérateur que celui en vigueur dans la campagne.

3.1.2 Mode de transport de la production et les distances parcourues par les paysans

Mode de transport de la production

Dans l'ensemble des 7 territoires visités, par ordre d'importance décroissante, les modes de transport des produits vivriers se classent ainsi : les pieds (88,2% des ménages) avec les produits soit sur la tête soit sur le dos, la bicyclette (35,4% des ménages), le véhicule (8,7% des ménages) et la pirogue (0,4%). Ces différents modes de transport ne sont pas exclusifs, il arrive très souvent que le paysan puisse recourir à plusieurs de ces moyens de transport. Les véhicules, essentiellement utilisés par les grossistes, servent à transporter les produits vivriers des zones rurales vers les grands centres urbains de consommation.

Distances parcourues par les paysans

Tableau 1 : distances parcourues par les paysans dans le cadre de leurs activités agricoles et commerciales

Statistiques	Distance entre le lieu de vente et le village (en Km)	Distance entre les champs et le lieu de vente (en Km)	Distance entre les champs et le village (en Km)
Moyenne	7,9	8,6	3,1
Médiane	7	7	2
Mode	5,0	7,0	2,0
Déviation Std.	4,9	6,4	2,5
Minimum	1	1	0,5
Maximum	30	52	15
Quartiles	25 50 75	4,3 7 10	2 2 4

Source : Enquêtes auteur.

Le tableau 1 synthétise les différentes distances parcourues par les agriculteurs dans le cadre de leurs activités aussi bien de production que de commercialisation. 50% des ménages enquêtés parcourent au maximum 7 Km entre le village et le marché hebdomadaire, 7 Km entre leurs champs et le marché hebdomadaire et 2 Km entre les champs et leurs villages.

Dans les territoires de Mbanza-Ngungu, Madimba et Kasangulu, aucun ménage ne fait moins d'un kilomètre entre le village et le marché. La distance entre les champs et le marché varie selon le territoire. Toutefois, les distances inférieures à un kilomètre entre les champs et le marché sont rares.

3.1.3 Stockage de la production vivrière

Les ménages agricoles dans le Bas-Congo ont l'habitude de stocker leurs productions vivrières. Près de 80% d'entre eux réalisent le stockage. Il s'agit généralement des petites quantités que les paysans gardent dans leurs greniers pour diverses raisons.

Dans le milieu paysan de la province du Bas-Congo, les principales motivations au stockage sont l'assurance d'une disponibilité en semences pour la saison culturelle prochaine ; l'autoconsommation ; l'attente d'acheteurs ; la constitution d'un lot commercialisable et la transformation future. Ces quantités stockées ne sont pas très importantes, compte tenu des faibles capacités des paysans à produire, à transformer et, surtout, à conserver leurs productions. Ces paysans n'ont, dans ces conditions, aucune possibilité d'influer volontairement sur le prix.

Lorsque les paysans parviennent à stocker, la durée de ce stockage est très limitée compte tenu de l'inexistence des infrastructures de conservation adéquates. En général la commercialisation intervient peu de temps après la récolte. Cette courte durée de stockage est généralement consacrée à la transformation pour des produits comme le manioc en cossettes ou en chikwangues (Kinkela *et al.*, 2009) ou au séchage pour des produits tels que le maïs, l'arachide et le haricot. La banane plantain est commercialisée immédiatement après sa récolte faute de technologie appropriée pour assurer sa conservation.

Le manque d'infrastructures pose plusieurs problèmes durant le stockage des produits vivriers. Pour le manioc et la banane plantain, les ménages enquêtés ont fait allusion à la pourriture (moisissure notamment) suite à l'humidité, mais aussi aux attaques d'insectes et de rongeurs. Le haricot, le maïs et l'arachide attirent les rongeurs et les insectes. Face à ces difficultés de conservation, les ménages sont démunis. Leurs techniques de conservation restent rudimentaires et ne permettent pas de limiter les pertes post-récoltes.

Les producteurs de manioc ont l'habitude de réaliser une récolte échelonnée. Il s'agit des récoltes étaillées sur une longue période et s'effectuant au fur et à mesure des besoins. Ces derniers dépendent du niveau de l'autoconsommation, de la capacité de transformation et de la demande du marché.

3.1.4 Barrières à l'entrée du marché

Conditions de base pour être agriculteur

Malgré des petites superficies emblavées par les paysans de la province du Bas-Congo, les barrières à l'entrée existent dans le secteur. L'accès à la terre constitue la plus importante. L'enquête menée dans le Bas-Congo révèle l'existence de conditions à remplir pour devenir agriculteur. Selon les ménages agricoles enquêtés, l'une des conditions suivantes, lorsqu'elle est remplie, peut permettre l'accès à la terre et donc la pratique de l'activité agricole dans le Bas-Congo : être ayant-droit coutumier ; être originaire du village ; acheter la terre auprès du chef coutumier ou, enfin, louer la terre auprès d'un propriétaire.

Pour les deux premiers cas, une demande est faite auprès du chef coutumier. Dans certains cas, le chef coutumier peut demander des biens symboliques pour l'octroi du terrain. Pour le troisième cas, il s'agit d'un achat de terrain dont une partie du montant peut être réglée en nature. Pour le dernier cas, la location peut prendre deux formes : le fermage (location classique avec paiement du loyer en espèce) ou le métayage dans lequel il y a un partage de la récolte selon une clé de répartition convenue entre les deux parties. En résumé, tout accès à la terre en milieu rural du Bas-Congo doit respecter le principe d'acquisition coutumière des terres.

Information sur le marché

De manière générale, les ménages agricoles enquêtés affirment être informés sur le marché local des produits vivriers. Ces informations sont obtenues auprès des autres marchands et des commerçants aussi bien au niveau du marché hebdomadaire qu'au village même. Quelques fois les paysans utilisent le téléphone. Les médias classiques (radio, télévision et journaux) sont faiblement impliqués dans la diffusion de l'information sur les marchés agricoles.

Financement des activités agricoles

Bien que l'agriculture paysanne soit très peu monétarisée, il existe néanmoins des activités qui nécessitent des moyens financiers dans certaines situations. En effet, les dépenses inhérentes au lancement des activités agricoles, telles que l'acquisition des outils aratoires et des semences ou la rémunération de la main-d'œuvre, peuvent être déterminantes.

Dans la province du Bas-Congo, les principales sources de financement des activités agricoles sont la famille pour 60% des ménages agricoles ; le revenu des activités antérieures pour 39% ou encore la vente des biens personnels pour 1%. Le crédit ne constitue pas une source de financement des activités agricoles dans la province du Bas-Congo. Son absence limite les possibilités des performances des producteurs paysans qui n'exploitent que des petites superficies par manque des moyens financiers suffisants.

3.2 Comportement des acteurs

3.2.1 Fixation du prix de vente

La fixation du prix des produits vivriers devrait s'effectuer normalement en fonction du coût induit par l'activité de production. Qu'en est-il des paysans producteurs de la province du Bas-Congo ? La quasi-totalité des ménages enquêtés (98,2%) ne suivent que les prix qui prévalent sur le marché primaire des

produits vivriers. Les producteurs subissent le prix du marché même si ce dernier ne leurs semble pas rémunérateur. Il faut noter que le calcul du coût de production n'est pas une pratique courante dans les habitudes des paysans dont beaucoup ne sont pas formés et souffrent de manque d'encadrement.

Quelle que soit la base de fixation du prix par le paysan, le marché est toujours conclu après le marchandage de l'acheteur. L'éloignement des villages par rapport au marché hebdomadaire pousse, parfois, le paysan à accepter le prix qui lui est proposé évitant ainsi de rentrer au village chargé des produits non vendus particulièrement lorsque ces derniers sont pondéreux et périssables.

3.2.2 Pratiques commerciales

Coopératives de commercialisation

Les coopératives de commercialisation des produits vivriers sont des structures qui n'existent pratiquement plus dans la province du Bas-Congo. Ce manque d'encadrement est autant constaté aussi bien au niveau de l'approvisionnement en intrants qu'au niveau de la production. La conséquence de cette situation est que chaque ménage agricole commercialise seul sa petite production face aux commerçants grossistes. Cette situation fragilise davantage la position des ménages agricoles.

Comportement lors de la vente

La commercialisation des produits vivriers paysans se fait essentiellement avec les unités de vente locales. Diverses, ces dernières varient d'un produit à l'autre, d'une zone de production à l'autre et pour une même unité quelques fois d'un vendeur à l'autre. Ce manque de normalisation explique en partie un long marchandage avant la conclusion de chaque vente car, souvent, l'acheteur estime que les unités de vente ne renferment pas des quantités suffisantes des produits. Le fait que les unités utilisées ne soient pas sans équivoque a pour conséquence des disputes courantes entre acheteur et vendeur. Des cas de tricherie sont également rapportés par les ménages enquêtés. Le manque de recours aux unités de mesure standardisées est source des conflits et ne facilite pas l'échange entre le vendeur et l'acheteur. Le problème est encore beaucoup plus complexe pour des produits comme la banane plantain dont l'unité de vente est le régime, or les dimensions et poids de régimes sont très variables.

3.2.3 Stratégies des productions par rapport à la gestion aux coûts de production

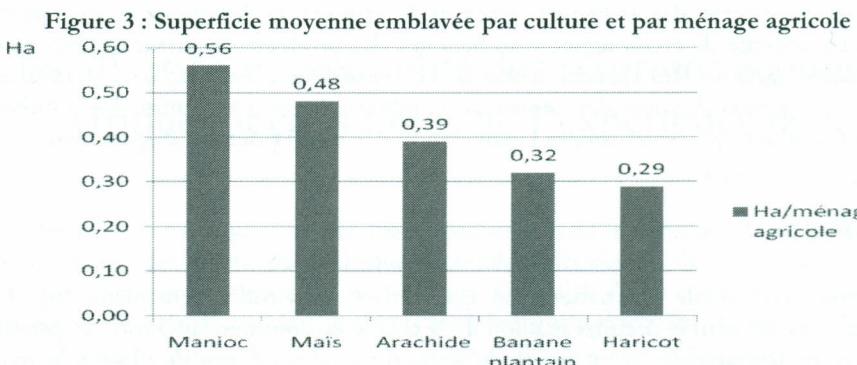
Les activités agricoles paysannes dans la province du Bas-Congo sont faiblement monétarisées ; toutefois, il arrive que les agriculteurs soient confrontés à des dépenses effectives. Ces dernières peuvent concerner la préparation du sol, l'achat des semences, le semis ou la plantation, l'entretien ou encore la récolte. Ces activités nécessitent des moyens financiers qui peuvent être parfois importants si le paysan envisage d'emblaver une grande superficie.

Pour éviter toutes ces dépenses, les paysans ont mis en place des stratégies variant en fonction de l'activité à mener. En ce qui concerne l'acquisition des semences, ils se contentent des prélèvements sur les récoltes qui remplissent rarement les critères de qualité recommandés. Toutefois, ce système a le mérite d'épargner aux paysans des dépenses qu'ils ne peuvent engager par manque des moyens financiers. Malgré cette situation, les produits vivriers approvisionnant les grands centres de consommation (dont Kinshasa avec plus de 8 millions d'habitants) proviennent presqu'entièrement des exploitations paysannes utilisant cette stratégie qui permet à l'heure actuelle, malgré ses inconvénients, de nourrir des millions des congolais du Bas-Congo et de Kinshasa.

Une autre stratégie concerne la main-d'œuvre nécessaire à la conduite des principales opérations culturales (préparation, semis ou plantation, entretien et récolte). Pour contourner les dépenses liées à une main-d'œuvre payante, les agriculteurs recourent principalement à la main-d'œuvre familiale. Cependant, il arrive que cette dernière ne suffise plus. Dans ce cas, les ménages agricoles font recours au travail de groupe étant donné que la plupart des paysans se retrouvent dans la même situation. Il s'agit d'une organisation permettant aux paysans de travailler de manière rotative sur les champs de chaque membre du groupe. Selon l'activité à réaliser, tous les paysans du groupe viennent travailler dans les champs d'un membre jusqu'à terminer la tâche. Une fois la tâche achevée chez le premier membre, le groupe se dirige dans les champs d'un deuxième, puis d'un troisième jusqu'à finir les travaux de tous les membres du groupe. Celui qui bénéficie de l'apport en main-d'œuvre des autres doit assurer l'alimentation du groupe pendant toute la durée des travaux dans ses champs. Ainsi, le travail évolue plus vite et coûte beaucoup moins cher au paysan qu'une main-d'œuvre extérieure à payer. Ce système est appelé tontine des travaux.

3.3 Performance

3.3.1 Superficies emblavées par ménage paysan et rendements des cultures vivrières



Source : Nos calculs sur base des données du rapport de l'inspection provinciale de l'agriculture, pêche et élevage (2006).

En considérant la superficie moyenne emblavée par ménage, les cultures vivrières étudiées peuvent être classées en ordre d'importance décroissante de la manière suivante : le manioc, le maïs, l'arachide, la banane plantain et enfin le haricot. En moyenne aucun ménage agricole n'arrive à emblaver pour une culture vivrière donnée plus d'un hectare (Figure 3).

Tableau 2 : Rendements moyens maxima possibles des cultures vivrières dans le Bas-Congo

	Arachide	Banane plantain	Haricot	Maïs	Manioc (cossettes)
Rendement Bas-Congo	0,905 t/ha	4,648 t/ha	0,740 t/ha	0,778 t/ha	4,669 t/ha
Rendement maximum possible	5 t/ha	60 t/ha	6 t/ha	10 t/ha	9,750 t/ha

Source : Rapport Inspection provinciale de l'agriculture, pêche et élevage (2006) et Agriculture en Afrique tropicale (Raemaekers, 2001).

Les rendements obtenus dans la province du Bas-Congo sont loin des rendements possibles (tableau 2) qui pourraient être atteints si les agriculteurs bénéficiaient d'un encadrement et d'une accessibilité aux innovations techniques (techniques culturales, semences adéquates, encadrement technique, etc.).

3.3.2 Part du producteur sur le prix au consommateur

Il est utile de préciser ici la notion de “participation du producteur”, “part de l'agriculteur”, ou marge “brute du producteur” (PDP), qui est la part payé par le consommateur final qui revient à l'agriculteur en tant que producteur (Scott et Griffon, 1998 ; Griffon, 1990).

$$PDP = \frac{\text{Prix payé par le consommateur} - \text{Marge brute}}{\text{Prix payé par le consommateur}} \times 100\%$$

L'enquête montre que les marges commerciales varient selon les produits. La part du producteur par rapport au prix payé par le consommateur est de : 23,6% pour l'arachide gousse, 25% pour la banane plantain, 39,2% pour le haricot, 61,3% pour le maïs et 40% pour le manioc. La faiblesse de la marge brute pour le maïs pourrait s'expliquer par la modicité de son prix de gros due à une offre importante dans Kinshasa notamment où est commercialisé le maïs provenant des zones de grande production (Provinces du Bandundu et de l'Equateur) et même de l'étranger y compris des dons pour lesquels une partie se retrouve sur le marché. Ainsi donc la part élevée du producteur sur le prix payé par le consommateur du maïs ne traduit pas nécessairement une meilleure rémunération du producteur.

3.3.3 Progressivité

De manière générale on remarque un faible accès des paysans aux innovations techniques (semences performantes, meilleures techniques culturales, meilleures infrastructures de commercialisation, etc.). L'encadrement des services agricoles de l'État est inexistant et chaque paysan travaille sur base de son expérience personnelle. Le secteur agricole dans son ensemble souffre d'un manque d'organisation.

3.3.4 Contraintes liées aux producteurs paysans

Les agriculteurs de la province du Bas-Congo évoluent dans un environnement très difficile à cause de plusieurs contraintes qui ne leurs permettent pas d'être performants. L'enquête menée auprès des paysans

producteurs a permis d'identifier d'innombrables contraintes dont les suivantes : le mauvais état des routes des dessertes agricoles qui ne permet pas aux transporteurs d'atteindre des localités les plus éloignées de la route nationale n°1 (tronçon Kinshasa-Matadi) qui est la principale route asphaltée de la province ; l'inadaptation et la vétusté des véhicules assurant la collecte et le transport des produits vivriers ; l'inexistence d'un système de crédit agricole au bénéfice des producteurs paysans et des commerçants ; le manque d'intrants agricoles de qualité ; l'absence d'encadrement technique ; le défaut d'innovation technique ; la non standardisation des unités de commercialisation et, enfin, les conflits fonciers qui empêchent parfois durant plusieurs années l'exploitation des terres pourtant disponibles.

CONCLUSION

Les résultats de cette étude permettent de caractériser l'environnement dans lequel évoluent les producteurs paysans qui sont le premier maillon de la chaîne de commercialisation des produits vivriers du Bas-Congo. Cet environnement, comme l'étude le montre, ne laisse pas de place à la performance des producteurs. En effet, les paysans producteurs font face à une multitude des contraintes qui ne leur facilitent pas la tâche. Malgré ces contraintes, particulièrement celles liées à l'évacuation des productions obtenues, ces paysans continuent à nourrir des millions de congolais dans les provinces du Bas-Congo et de Kinshasa.

Une très bonne organisation du secteur agricole dans son ensemble et de la filière vivrière en particulier s'avère inévitable si le pouvoir public veut être en mesure de nourrir une population en croissance continue. Pour ce faire il y a nécessité d'une véritable volonté politique pour mener à bien les réformes nécessaires à la relance du secteur agricole en R. D. Congo en général et dans le Bas-Congo en particulier.

BIBLIOGRAPHIE

- BAIN J. (1968) *Industrial Organization*, New York, John Wiley and Sons.
- DAAN J., BREUSERS M., FREDERIKS E. (1997) *Dynamique paysanne sur le plateau Adja du Bénin*, Paris, Karthala, 351 p.
- DSRP (Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (2007) *Province du Bas-Congo*, DSRP Provincial, 134p.
- GRIFFON M., (1990) *Économie des filières en régions chaudes. Formation des prix et échanges agricoles*, Paris, CIRAD, 887 p.
- HATCHEU É. T. (2005) Gestion des marchés et gestion de la ville de Douala. Enjeux et défis de la décentralisation au Cameroun, *Les Cahiers de PRELUDES*, n°7, 143-156.
- HATCHEU É. T. (2003) *L'approvisionnement et la distribution à Douala (Cameroun) : logiques sociales et pratiques spatiales des acteurs*, Thèse, IEDES, 449 p.
- KINKELA C., TINGU M., NTOTO R., MPANZU P., BELANI J. (2009) *Rapport final de l'étude de la filière manioc dans les provinces de Kinshasa et du Bas-Congo*, PROSECA, Kinshasa, 144 p.
- LEBAILLY P. (2010) Cinquante années de dépendance alimentaire en RDC : situation et perspectives, Contributions de la formation et de la recherche agronomiques au développement durable du Congo, communication, Gembloux, le 19 octobre, Unité d'économie et développement rural, GxABT-Ulg
- LEBAILLY P., DOGOT T., BIEN P. V., KHAI T. T. (2000) *La filière rizicole au Sud Viet-Nam. Un modèle méthodologique*, Gembloux, Les presses agronomiques de Gembloux, 142 p.
- LUTZ C. H. M. (1992) Le fonctionnement du marché du maïs au Bénin. L'arbitrage inter-régional durant la période de septembre 1987-septembre 1989, Série d'Économie et de Sociologie Rurales FSA/UNB, Working paper n°1992-01.
- MASTAKI NEMAGABE J.-L. (2006) *Le rôle des goulots d'étranglement de la commercialisation dans l'adoption des innovations agricoles chez les producteurs vivriers du Sud-Kivu (Est de la R. D. Congo)*, Thèse, FUSAGx., 250 p.
- PNUD/UNOPS (1998) *Monographie de Province du Bas-Congo*, Programme National de Relance du Secteur Agricole et Rural (PNSAR) 1997-2001, 361 p.
- INSPECTION PROVINCIALE DE L'AGRICULTURE, PECHÉ ET ELEVAGE DU BAS-CONGO (2006), *Rapport annuel : exercice 2006*.
- RAEMAEKERS R. H., (2001) *Agriculture en Afrique tropicale*, DGCI, Bruxelles, 1634 p.
- SCHERER F. M. (1980) *Industrial Market Structure and Economic Performance*, 2nd edition, Rand-McNally.
- SCOTT G., GRIFFON D. (1998) *Prix, produits et acteurs. Méthodes pour analyser la commercialisation agricole dans les pays en développement*, Paris, CIRAD-CIP-KARTHALA, 498 p.