



Etude de la filière haricot dans le groupement de Mudaka en territoire de Kabare (Est de la République Démocratique du Congo) : acteurs, fonctionnement et performance

C. Mugisho Kanyama, S. Vwima Ngezirabona, L. Hwali Masheka & P. Lebailly

C. Mugisho Kanyama : Congolais (RDC), MSc, Assistant de recherche, Université Evangélique en Afrique, Faculté des Sciences économiques et de Gestion, Département d'économie rurale, Bukavu, République Démocratique du Congo. Email : christianmugishokanyama@gmail.com

S. Vwima Ngezirabona : Congolais (RDC), PhD, Professeur, Université Evangélique en Afrique, Faculté des Sciences économiques et de Gestion, Département d'économie rurale, Bukavu, République Démocratique du Congo

L. Hwali Masheka : Congolais (RDC), licencié, Université Evangélique en Afrique, Faculté des Sciences économiques et de Gestion, Département d'économie rurale, Bukavu, République Démocratique du Congo.

P. Lebailly : Belge, PhD, Professeur, l'Université de Liège, Gembloux Agro-Bio Tech, Unité d'Economie et Développement rural Gembloux-Belgique.

Reçu le 03.04.17 et accepté pour publication le 24.04.19

DOI: [10.25518/2295-8010.1329](https://doi.org/10.25518/2295-8010.1329)

Résumé :

Cette étude se propose d'analyser les différents maillons de la filière haricot dans le groupement de Mudaka en territoire de Kabare (province du Sud-Kivu, à l'est de la République Démocratique du Congo). Il s'agit d'une étude empirique basée sur l'approche «filiale», et dont le modèle «Structure-Comportement-Performance» constitue la référence du point de vue méthodologique. Les résultats révèlent qu'en termes de structuration, il s'agit d'un marché qui fonctionne principalement sous deux circuits: le premier retrace les échanges réalisés depuis la zone de production jusqu'au centre urbain de consommation (ville de Bukavu, chef-lieu de la province), et le second tient compte des échanges réalisés uniquement à Mudaka. S'agissant de sa performance, l'examen des gains réalisés par chaque acteur-commerçant, révèle une faible rémunération du détaillant urbain par rapport à d'autres acteurs de la filière. Enfin, l'étude souligne les principales contraintes et fait des recommandations pour améliorer l'efficacité et l'équité dans la filière haricot à Mudaka.

Abstract :

The Bean Sector Study in the Mudaka Group in Kabare Territory (East of the Democratic Republic of the Congo): Actors, Functioning and Performance.

This study provides a brief overview of the market structure, functioning and performance for beans produced in the Mudaka region in Kabare (South Kivu province, in the Eastern part of the

Democratic Republic of the Congo). The empirical study is methodologically based on the «value chain» approach, and the «Structure-Conduct-Performance » model. The results showed that in terms of structure, the market operates mainly under two channels: the first highlights the exchanges and linkages between the production area and the urban consumer center (Bukavu), and the second takes into account the exchanges carried out only in Mudaka. Regarding its performance, the profit analysis at the level of all actors and traders, reveals a low return for the urban retailer compared to other stakeholders of the chain. At last, the study underscores major constraints and makes recommendations towards improving efficiency and equity within the beans market in Mudaka.

Keywords : bean market, structure-conduct-Performance, Mudaka, Bukavu, Democratic Republic of the Congo

Introduction

La consolidation des filières agricoles nationales permet d’approvisionner les marchés en croissance et de réduire la dépendance des pays, surtout en voie de développement, aux importations alimentaires. Cela permet en outre de tirer avantage des perspectives de demande accrue en produits alimentaires sur les marchés domestiques, régionaux et mondiaux, en termes d’emplois et d’équilibre entre villes et territoires ruraux (2).

En RDC, la vision des gouvernements issus des premières élections démocratiques établit que la lutte contre la pauvreté doit passer essentiellement par le développement durable du secteur agricole, auquel il est reconnu une capacité de création d’emplois que l’on ne retrouve pas dans les autres secteurs. En effet, il est démontré qu’une augmentation de 10 % de la production agricole peut se traduire par une diminution de 7 % du nombre de personnes vivant sous le seuil de la pauvreté (17). Pour stimuler la production, l’accent est mis la plupart du temps sur la promotion de la recherche agronomique à travers la mise au point des nouvelles variétés plus productives et résistantes aux différents ravageurs, sans beaucoup se préoccuper des conditions de mise sur le marché des productions obtenues. Une telle approche a comme conséquence le faible intérêt porté sur le nécessaire bon fonctionnement du système de commercialisation pouvant minimiser les coûts de transaction liés aux tâches fastidieuses, et souvent délicates que nécessite l’acheminement des produits vivriers de la campagne vers la ville (20).

Depuis plus d’une décennie, 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 est malheureux de constater que ces espoirs ont été déçus et que la situation continue encore à se détériorer (15). Selon la FAO, le nombre de personnes sous-alimentées dans le pays reste élevé. Paradoxalement, le potentiel agricole de la RDC demeure colossal mais pour l’instant largement sous-utilisé. Le pays possède 80 millions d’hectares de terres arables, dont seuls 9 à 10 % sont actuellement cultivés (10).

A côté de cette situation agricole paradoxale, l’augmentation de la demande alimentaire dans le pays a donné une impulsion nouvelle à la commercialisation de la production vivrière. Cependant, l’acheminement des produits agricoles des zones de production vers les marchés urbains et leur distribution entre les marchés primaires et les marchés de gros font face à certaines contraintes (19). Les distances séparant les zones rurales des centres urbains de consommation deviennent



le cadre d'activités d'une multitude d'intermédiaires dont la structure, le comportement et les performances en termes de gestion de l'information et de pouvoir de marchés, d'accès aux services des marchés, de coûts de transactions et marges réduisent la profitabilité des producteurs (16).

C'est dans ce cadre que cette étude se fixe comme objectif principal de pouvoir discuter la structure, le fonctionnement et la performance particulièrement de la filière haricot produit dans le groupement de Mudaka en territoire de Kabare, à l'est de la RD Congo.

Cadre méthodologique

La présente étude s'appuie théoriquement et méthodologiquement sur certaines analyses empiriques. Elle a été réalisée essentiellement selon l'approche « filière ». Il s'agit d'une démarche qui permet de s'intéresser aux différents stades de l'élaboration d'un produit, c'est-à-dire depuis le stade de la production jusqu'à celui de la consommation finale (3). En agriculture, l'approche « filière » consiste à identifier les agents, les logiques qui les animent, les fonctions productrices et commerciales, leur poids dans l'ensemble des échanges, leurs performances en termes de coûts et de revenus, et les stratégies qu'ils développent pour renforcer leurs positions (22). Cette approche « filière » considère que le système commercial est lié au système de production et qu'une analyse de fonctionnement du marché devrait intégrer les domaines de la production et la commercialisation afin de pouvoir mieux interpréter les résultats (6). Cette approche analyse donc pour un produit agricole donné, les fournisseurs d'intrants, les agriculteurs ou entrepreneurs réalisant la transformation et le stockage, les grossistes, les détaillants, les institutions gouvernementales et privées qui participent aux différents niveaux successifs par lesquels transite le produit (1). Compte tenu de l'étendue de son domaine de recherche, l'approche « filière » est théoriquement une approche globale. Cependant, son analyse pratique reste parfois difficile en vue de saisir le fonctionnement interne du système de commercialisation dans son ensemble (21). C'est ainsi que notre étude ne s'intéresse seulement qu'aux échanges réalisés au niveau de la production et de la commercialisation du haricot dans le groupement de Mudaka. Une telle délimitation a l'avantage de permettre de collecter des informations pertinentes sur les circuits de commercialisation, les stratégies des acteurs, leurs coûts et gains réalisés.

Cette étude adopte un cadre méthodologique basé sur le modèle « Structure-Comportement-Performance » de Bain (5) pour étudier la filière haricot produit dans le groupement de Mudaka. Grâce à cette approche, il a été question de mettre un accent particulier sur l'analyse des logiques des acteurs (leur comportement) ainsi que les mécanismes qui régulent le fonctionnement de l'échange de ce produit vivrier à travers la structure du marché (circuits, acteurs, fonctionnement et relations entre eux). La performance a été analysée le long de la filière à travers le calcul des coûts de production et de commercialisation ainsi que des gains des acteurs. La figure 1 visualise le schéma du modèle SCP adapté à cette étude (Lutz, cité par différents auteurs (16, 20).

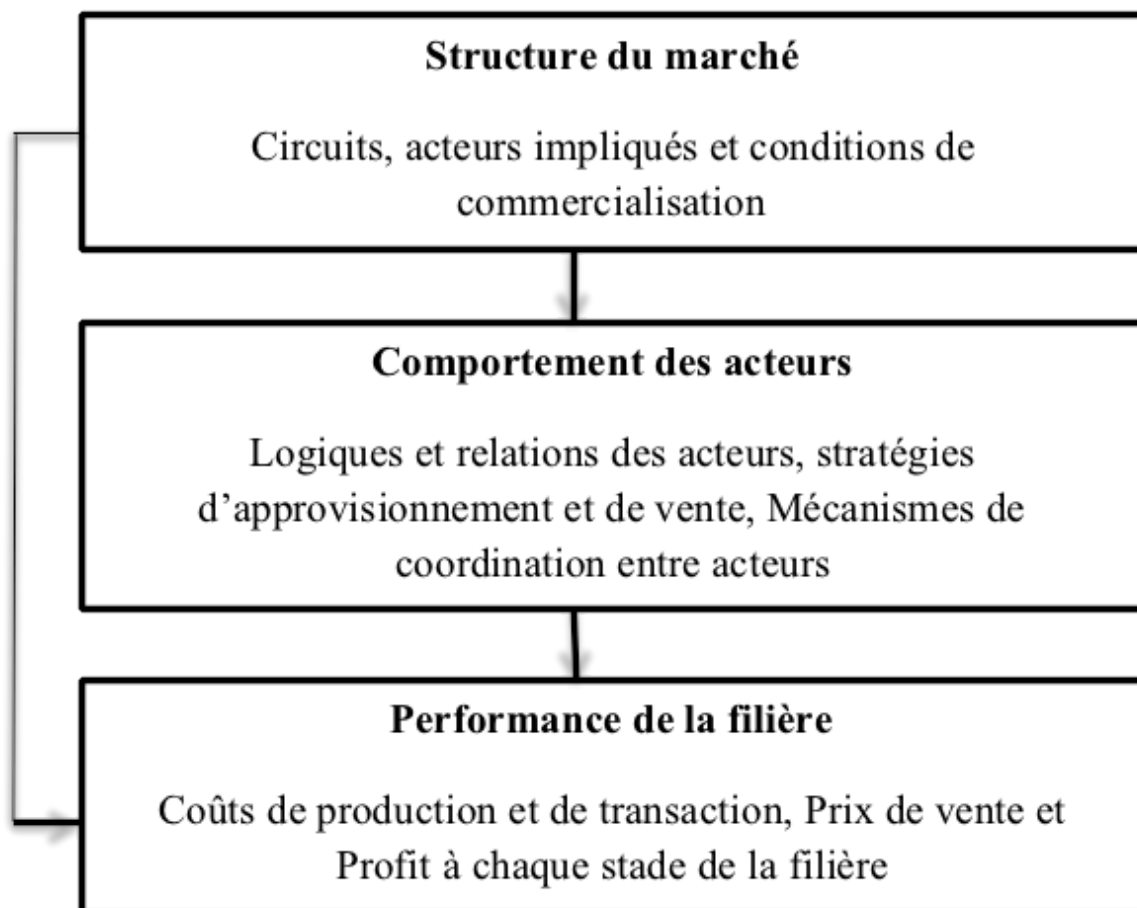


Figure 1 : Modèle « Structure-Comportement-Performance » appliqué à la présente étude

Du point de vue spatial, la présente recherche a été réalisée en amont dans le groupement de Mudaka¹, et en aval dans la ville de Bukavu². Cette étude porte sur une période allant de décembre 2015 à mars 2016. L'enquête sur terrain considérait donc le marché rural à Mudaka ainsi que quatre marchés urbains de Bukavu dans lesquels le haricot sec provenant du dit groupement est souvent échangé (le marché central de Kadutu, le marché de Beach-Muhanzi, le marché de Nyawera, et le marché de Feu-rouge). Cela nous a permis d'atteindre un certain nombre de commerçants étant donné que ces quatre marchés urbains constituent les principaux pôles de commercialisation du haricot provenant de ce groupement. Les données primaires ont été récoltées auprès d'un échantillon de 100 enquêtés dont 30 producteurs-transformateurs³ à Mudaka et 70 commerçants (25 collecteurs de Mudaka, 23 grossistes et 22 détaillants de Bukavu). Pratiquement, une première descente sur terrain jugée exploratoire a permis d'identifier la structure des circuits de commercialisation de haricot produit à Mudaka⁴. Un test de nos questionnaires d'enquête a été réalisé dans le groupement de Mudaka (le lieu de production de haricot) ainsi que dans le marché central de Kadutu qui est le plus grand point de vente de ce produit vivrier à Bukavu, auprès de 12 répondants dont 4 producteurs, 3 collecteurs, 3 grossistes, et 2 détaillants.

Enfin, l'observation sur terrain nous a permis d'examiner avec soin certains autres faits se rapportant aux caractéristiques et comportements des acteurs de la filière haricot produit à



Mudaka, susceptibles d'enrichir nos données d'enquêtes primaires, et d'en tirer les informations utiles.

Discussion des résultats

Caractéristiques sociodémographiques des acteurs-commerçants⁵ le long de la filière en fonction du genre, de l'âge et du niveau d'instruction

Les femmes jouent un rôle très important dans les travaux relevant du secteur agricole dans le groupement de Mudaka où se situe la base de la filière haricot faisant l'objet de notre étude. A la lecture de la figure n°2 (Figure 2), on remarque que les femmes y occupent une place importante dans la production et la commercialisation de haricot. Tous les acteurs de cette filière sont majoritairement de genre féminin tant au stade de la production-transformation qu'à celui de la commercialisation du haricot à Mudaka.

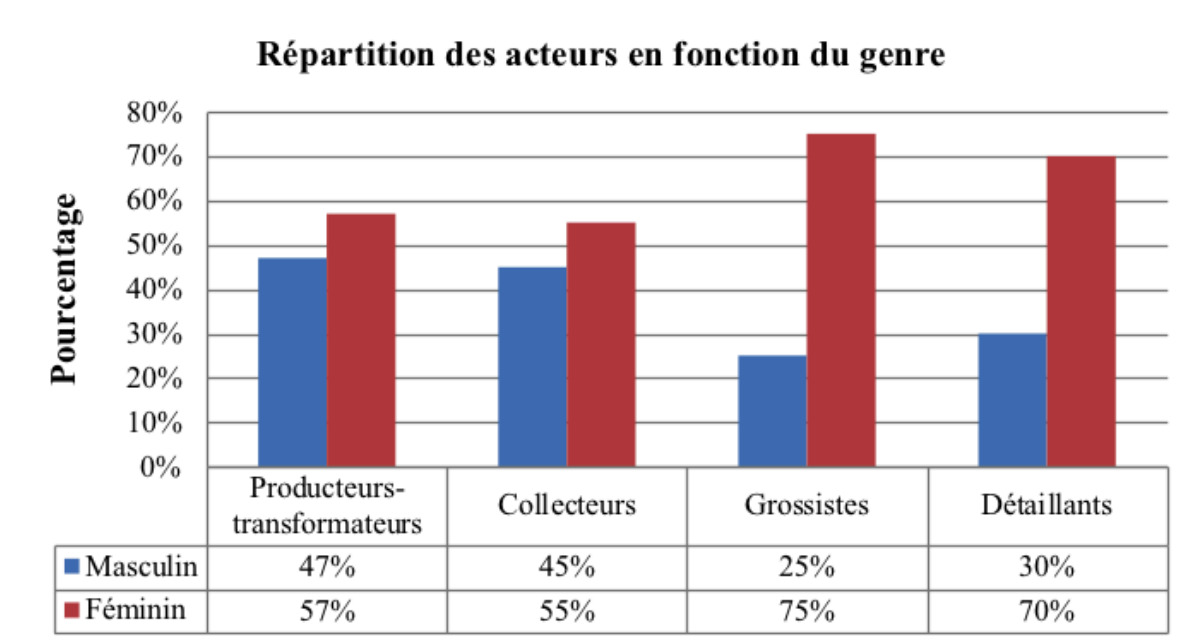


Figure 2 : Répartition des acteurs-commerçants en fonction du genre

Ensuite, comme l'indique la figure 3, la production-transformation et la commercialisation du haricot dans le groupement de Mudaka demeurent des activités majoritairement réalisées par des adultes dont l'âge se situe entre 30 et 45 ans et même au-delà de 45 ans. Ces deux dernières tranches d'âge représentent en tout un pourcentage de plus de 70% au niveau de chaque stade de ladite filière, contrairement aux jeunes âgés de 14 à 29 ans encore très minoritaires dans ces activités agricoles. Or, estimés à environ plus de 70% de la population totale du pays (18), et dont la majorité est au chômage, les jeunes peuvent constituer éventuellement la main-d'œuvre susceptible de participer en général à la relance de secteur agricole national avec ses énormes potentialités. Cependant, le manque d'une véritable politique publique permettant de soutenir les initiatives économiques rurales pour les jeunes et aussi le contexte congolais ne favorisant pas l'activité entrepreneuriale

particulièrement dans le secteur agricole⁶, contribuent à consolider le secteur informel échappant au contrôle de l'autorité publique, et à pousser un bon nombre de jeunes, vers la délinquance⁷ et l'exode rural (4, 12).

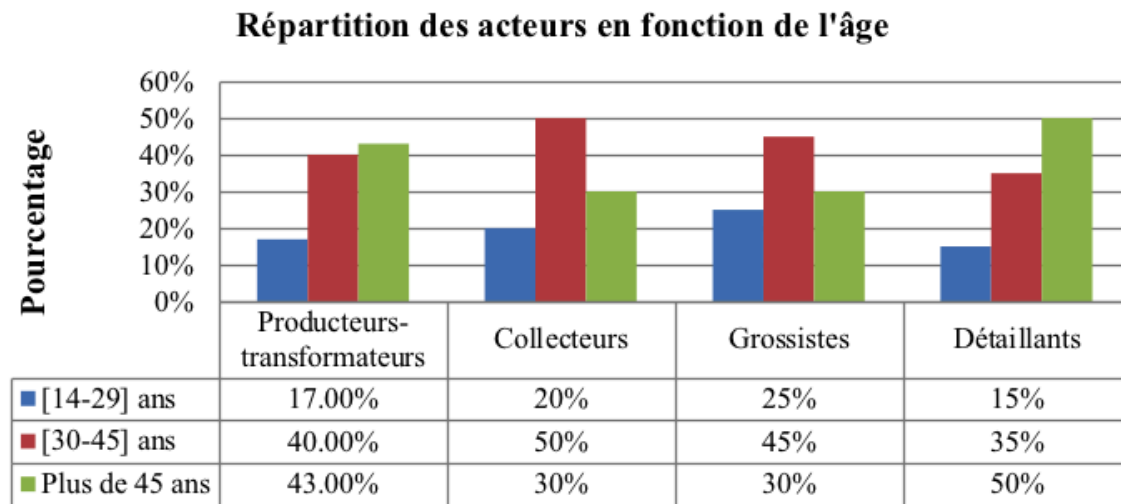


Figure 3 : Répartition des acteurs-commerçants en fonction de l'âge

Il est à noter que le principal mode d'accès à la terre chez les jeunes à Mudaka demeure l'héritage après de nombreuses années. Quoique cet accès constitue une étape fondamentale pour démarrer une activité agricole, il est souvent très difficile pour un jeune, surtout sans emploi et revenu, à atteindre un tel objectif. Pour les jeunes filles, ce mode d'accès à la terre les placent dans une situation compliquée étant donné qu'elles sont contraintes par les pratiques coutumières qui leur privent du droit à l'héritage foncier sans l'autorisation d'un parent de sexe masculin. Cependant, en attendant cet héritage, la majorité des jeunes de notre échantillon font usage d'une portion des terres qui leur est offerte par leurs parents en vue d'y pratiquer les cultures vivrières (87%) ; et la plus petite minorité d'entre eux sont sous contrat de faire-valoir indirect (13%).

La figure 4 donne la répartition de ces acteurs en fonction du niveau d'instruction. Comme le soulignent la FAO et l'ADEA (13), la majorité des populations particulièrement analphabètes dans les pays en développement vivent dans les zones rurales, et leur accès à une éducation de qualité est un défi de première importance. Le fait d'être privé de possibilités d'apprentissage est à la fois l'origine et la conséquence de la pauvreté rurale. Et donc, la croissance du secteur agricole et l'amélioration de l'éducation sont vitales pour ouvrir des perspectives et impartir aux ruraux les connaissances pratiques et théoriques dont ils ont besoin en vue de relever leur niveau de vie, leurs revenus ainsi que la productivité agricole. La présente étude réalisée dans le groupement de Mudaka établit que la grande partie des acteurs de la filière haricot est constituée des populations analphabètes (30% et plus dans chaque maillon). Le bas niveau d'éducation constitue un véritable frein au relèvement du niveau de vie des populations rurales et un facteur contraignant leurs revenus et productivité agricoles.

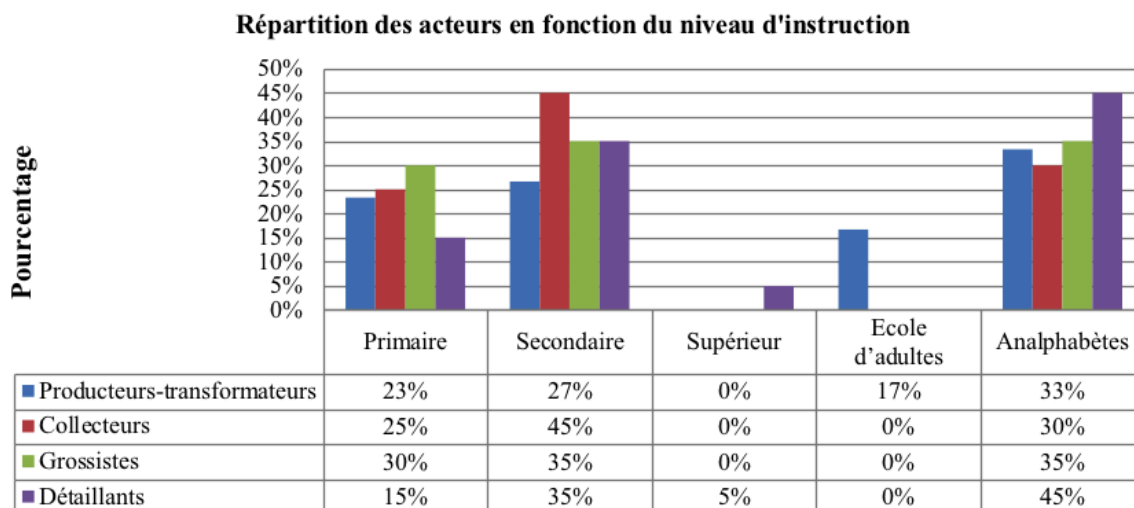


Figure 4 : Répartition des acteurs en fonction du niveau d'instruction

Structure de la filière haricot

Circuit de commercialisation

La figure 5 essaie de schématiser les circuits de commercialisation du haricot, ainsi que les principaux acteurs et leurs niveaux d'intervention au sein de la filière. Cette figure présente donc les mécanismes de coordination entre les acteurs de ladite filière tout au long du processus d'acheminement de haricot produit dans le groupement de Mudaka vers les principaux centres de consommation (Mudaka et Bukavu). Durant ce processus, on peut brièvement noter ce qui suit :

Les ménages producteurs sont aussi des transformateurs de haricot en gousses (séchage et décorticage) en haricot sec. Sur la quantité totale produite, ils se réservent une petite quantité propre à leur autoconsommation.

Il s'agit d'un premier marché situé principalement dans la zone rurale (Mudaka) et constitué uniquement par des producteurs-transformateurs ainsi que des collecteurs ruraux. Cependant, parfois une minorité de consommateurs urbains se retrouvent être en face directement d'un acteur autre que celui qui leur est proche (il s'agit cependant des échanges moins fréquents).

Il s'agit d'un deuxième marché situé principalement dans la zone urbaine (Bukavu), et constitué en majorité par des grossistes et détaillants urbains.

Il s'agit d'un troisième marché situé aussi à Bukavu, et constitué en majorité par des ménages consommateurs urbains.

Les acteurs intermédiaires entre les principaux acteurs eux-mêmes⁸ sont les fournisseurs d'intrants, transporteurs du produit, les propriétaires des dépôts de stockage et les agents des services publics. Les acteurs assurant le transport sont principalement des taximen, les porteurs et les pousse-pousseurs.

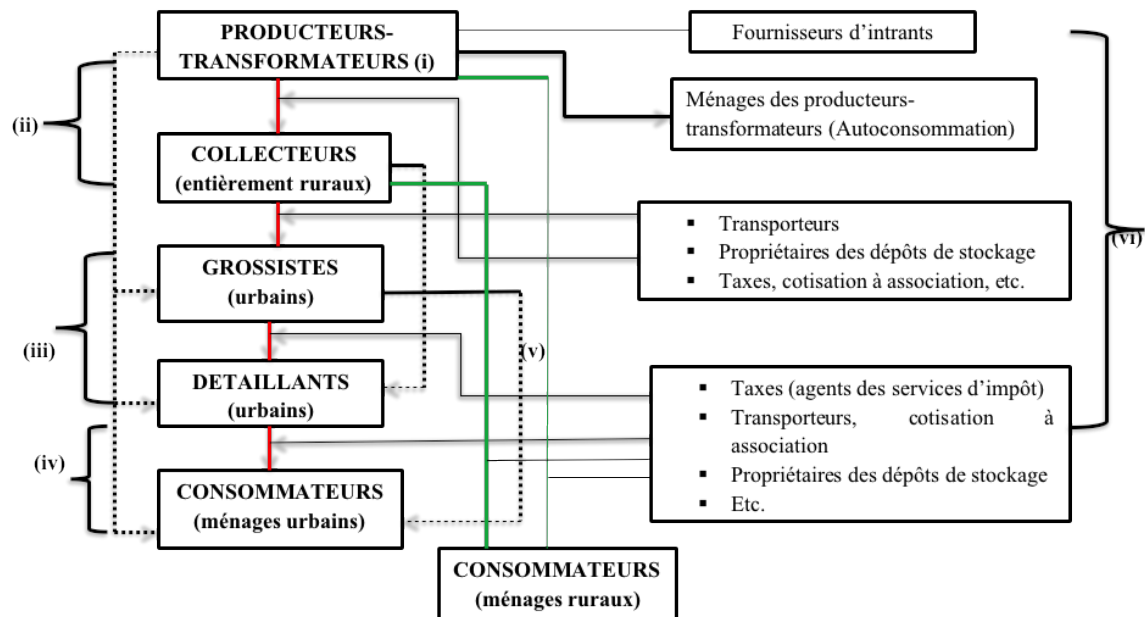


Figure 5 : Circuit de commercialisation de haricot sec dans le groupement de Mudaka⁹

Cependant, sur le marché rural de Mudaka, parfois il n'est pas du tout facile de pouvoir différencier aisément un collecteur et un détaillant rural aussi longtemps qu'on s'éloigne de la période post-collecte d'une quantité donnée de haricot sec chez le producteur. Aux premiers jours de cette période, environ 80% de la quantité collectée par le collecteur rural est achetée par le grossiste urbain. De son côté, le collecteur rural reste ainsi avec une petite quantité de haricot sec collecté (environ 20%) et grâce à laquelle il devra commencer dans les jours suivants à se comporter en détaillant rural sur le marché de Mudaka (donc un acteur directement lié au consommateur rural). Mais aussi avant cela, durant la période de post-séchage et décorticage de haricot en gousses, il en est de même pour le producteur qui, par la suite, deviendra un détaillant rural sur le marché de Mudaka (*cfr. l'analyse de la performance du marché*).

Rôles de tous les acteurs impliqués dans la filière haricot

Comme indiqué dans les parties précédentes, nos analyses reposent tant soit peu sur l'approche d'une filière agricole. Comme le souligne le Collectif Stratégies alimentaires, CSA en sigle (11), les principales dimensions fonctionnelles qui doivent être retenues dans cette approche sont entre autres la production, la transformation et la commercialisation du produit, sans oublier en amont la fourniture d'intrants (les engrais, la main-d'œuvre, etc.), et en aval la consommation finale du produit.

Comme nous l'avons bien signalé précédemment, il existe une autre catégorie d'acteurs qui interviennent dans le fonctionnement de cette filière depuis l'acheminement de haricot du lieu de production jusqu'aux lieux de consommation finale. Il s'agit entre autres des fournisseurs d'intrants, des transporteurs, des percepteurs des taxes formelles, et des propriétaires des dépôts de stockage. Même s'ils jouent un rôle très capital, ils sont cependant indirectement liés au processus de commercialisation du haricot, contrairement aux producteurs-transformateurs, commerçants et consommateurs qui sont des acteurs directement impliqués dans l'échange commercial.



Les fournisseurs d'intrants

Comme l'indique le tableau 1, la fourniture d'intrants est réalisée essentiellement par certains acteurs notamment les ONGs et les organisations paysannes. Il s'agit de l'accès, bien que rare, à de très petites quantités des semences, des engrais chimiques (urée, NPK, et pesticides) et des produits phytosanitaires (Tableau 2).

Tableau 1 : Analyse fonctionnelle le long de la filière haricot produit à Mudaka

Stades du produit haricot	Activités techniques	Acteurs directement impliqués
La fourniture d'intrants (fertilisants et semences)	Les dons, les ventes, et la conservation d'une part de la récolte.	ONGs (dons), Organisations Paysannes (ventes), Producteurs-transformateurs (conservation).
La production-transformation	L'entretien préparatoire d'étendues agricoles ou le désherbage, les labours (1 ^{er} et 2 ^{ème}), La pépinière, le repiquage, l'épandage d'engrais, les sarclages (1 ^{er} et 2 ^{ème}), la récolte, le séchage et le décorticage des gousses, le conditionnement, et Stockage du produit.	Les producteurs-transformateurs.
La commercialisation	La vente en gros et la vente en détail.	Les producteurs, les collecteurs, les grossistes et détaillants.
La consommation	Le haricot sec occupe une place très importante dans l'alimentation humaine des ménages couvrant notre milieu d'étude.	Les ménages urbains et ruraux respectivement de Bukavu et Mudaka (et même ses environs).

Notez qu'à travers cette étude, nous avons pu constater le rôle important que jouent les producteurs eux-mêmes en ce qui concerne leur moyen d'accès aux semences. Environ 60% d'entre eux conservent une partie de la récolte qu'ils utilisent ultérieurement comme semences, mais certaines ont un impact négatif sur le rendement dû principalement à leur dégénérescence. Ensuite, environ 18% d'entre eux s'approvisionnent en semences et produits phytosanitaires respectivement chez d'autres producteurs qui en ont conservé et au sein de la coopérative agricole pour un petit nombre d'acteurs qui en sont membres. Ces semences n'ont donc aucune qualité certifiée étant donné qu'elles ne proviennent pas des marchés spécialisés dans la vente des semences de bonne qualité, et les services officiels chargés d'en approvisionner les agriculteurs sont actuellement affaiblis afin d'assurer ce rôle. Cependant, les ONGs jouent un rôle mineur car ensemble elles ne fournissent les intrants agricoles qu'à seulement 22% de producteurs à titre des dons (surtout les

engrais chimiques). Cependant, en ce qui concerne les services étatiques devant intervenir dans le monde agricole comme fournisseurs d'intrants (Institut National pour l'Etude et la Recherche Agronomiques, INERA en sigle, Service National de Semences, SENASEM en sigle, et Service National des Fertilisants et Intrants Connexes, SENAFIC en sigle), leur apport reste faible actuellement vu leur défaillance en termes d'efficacité opérationnelle. Ces institutions ne sont plus suffisamment et régulièrement soutenues techniquement et financièrement par l'autorité publique pour leur permettre de répondre aux nombreux besoins d'ordre technique des acteurs de ce monde agricole et d'améliorer ainsi la performance de l'agriculture familiale dans le pays.

Tableau 2 : Caractéristiques et activités des fournisseurs d'intrants

Les activités	Caractéristiques des intrants	Caractéristiques des acteurs	Modes de transaction
La sensibilisation, la distribution et la vulgarisation des semences améliorées.	Cycle végétatif court et rapide, résistant au sol pauvre et à la pluie, rendement espéré est élevé et bonnes qualités gustatives, et la couleur noire.	Les ONGs, et même les producteurs-transformateurs.	Les dons des ONGs, l'achat ainsi que la conservation d'une petite partie de la récolte par les producteurs-transformateurs eux-mêmes.
La sensibilisation, la distribution et la vulgarisation des engrais chimiques et produits phytosanitaires.	Cela permet d'augmenter tant soit peu la productivité agricole de haricot à Mudaka.		

Les producteurs-transformateurs

Les activités de production et transformation sont réalisées et/ou coordonnées par les producteurs eux-mêmes dans leurs étendues agricoles (Tableau 3). Et ils sont, pour une majorité d'entre eux, membres des Organisations Paysannes (soit 80%) dans le groupement de Mudaka.

**Tableau 3 : Caractéristiques et activités des producteurs-transformateurs**

Activités	Caractéristiques des acteurs	Modes de transaction
Les achats d'intrants	Ce sont des petits acteurs à la fois producteurs-transformateurs (ménages ruraux).	Les dons reçus auprès des ONGs, l'achat auprès des OP, ainsi que la conservation.
La production		Pas de transaction physique.
Le séchage de haricot en gousses allongées, l'emballage et le stockage.		Souvent, il n'y a pas de transaction physique. Cependant, certains consommateurs viennent <i>très rarement</i> s'approvisionner en haricot en gousses.
La vente de haricot		Par crédit et/ou au comptant (haricot sec).

Les commerçants

Les collecteurs ruraux dans notre échantillon, qui ne sont pas des producteurs, sont en général originaires du groupement de Mudaka (Tableau 4). Ils s'approvisionnent en gros chez les producteurs-transformateurs, et ensuite ils vendent leurs produits soit aux grossistes urbains de Bukavu soit aux détaillants et/ou consommateurs ruraux de Mudaka (ici le marché rural). De leur côté, les grossistes urbains viennent vendre ensuite leurs produits soit aux détaillants soit directement aux consommateurs finaux dans la ville de Bukavu (le marché central de Kadutu, le marché de Beach Muhanzi, le marché de Nyawera, et le marché de Feu-rouge).

Tableau 4 : Caractéristiques et activités des commerçants

Activités	Caractéristiques des acteurs	Modes de transaction
La vente en gros	Ce sont des individus ou groupes d'individus. On y retrouve les collecteurs et les grossistes.	Vente par crédit et/ou comptant.
La vente en détail	Ce sont des individus ou groupes d'individus. On y retrouve aussi les détaillants.	Vente par crédit et/ou comptant.

Les acteurs intermédiaires impliqués dans la commercialisation de haricot

Au-delà des principaux acteurs (les producteurs, les collecteurs et grossistes, les détaillants, ou encore les consommateurs), d'autres acteurs non moins négligeables sont impliqués dans le processus de commercialisation de haricot sec produit dans le groupement de Mudaka. Tout au long des circuits de commercialisation, un bon nombre des prestataires des services ont été identifiés. Cependant, la multiplication de ces acteurs ne fait que contribuer à l'augmentation des prix du haricot sec de Mudaka. Citons ici :

Les transporteurs (des taximen, les porteurs et les pousse-pousseurs) qui constituent un des maillons importants dans la commercialisation de haricot sec. Ce sont eux qui assurent le transport de ce produit vivrier acheté sur le marché rural de Mudaka et vendu aussi bien sur ce même marché rural que sur le marché urbain de Bukavu. Comme signalé ci-dessus, les rôles au niveau du transport du produit sont partagés entre les deux genres mais avec une forte domination masculine jeune. Toutefois, signalons que les porteurs de colis au dos ou à la tête assurent le chargement des véhicules dans la zone de production (Mudaka) et le déchargement au niveau du troisième type de marché dans la zone urbaine de consommation (Bukavu). Et tel qu'observé sur terrain, cette activité manuelle est souvent réalisée par des jeunes hommes et femmes rémunérés au prorata du nombre de colis chargés ou déchargés.

Les chefs des dépôts de stockage sont les propriétaires privés des maisons situées au marché ou non loin de celui-ci, et dans lesquelles se tiennent les échanges du deuxième et troisième type de marchés de haricot sec produit à Mudaka. C'est auprès d'eux que les déposants (commerçants de la filière haricot) payent les frais de dépôt. Tel qu'observé sur terrain, certains dépôts sont en matériaux durables, d'autres en semi-durables ou encore en bois (presque tous en état précaire) mais avec une faible dominance de dépôts en matériaux durables. Les dépôts en matériaux durables et semi-durables semblent attirer plus de déposants car leur nature est perçue comme un facteur assurant plus de sécurité physique des produits stockés (surtout le vol en pointant du doigt les dépôts en état précaire). Toutefois, la majorité d'entre eux ont de faibles capacités de stockage car les espaces doivent également servir de logement aux vendeurs en gros en attente des clients durant la journée. La majorité des dépôts de stockage ne sont pas spécifiques à un seul produit car on observe également que d'autres produits agricoles y sont stockés, comme la farine de manioc ou de maïs.

Cependant, les équipements susceptibles d'assurer la conservation de la qualité des produits lors de stockage y sont inexistantes. Et les produits stockés sont entreposés par terre avec des signes sur les emballages en vue d'en identifier les propriétaires. Chaque chef de dépôt assure la sécurité des quantités stockées dans son dépôt en y plaçant une sentinelle la nuit.

Les agents de services publics, dont la présence est forcément remarquée sur les marchés, à travers la perception des taxes. Cependant, aucun contrôle de qualité de haricot produit à Mudaka par un quelconque service de l'Etat n'a été signalé dans les différents sites d'échange parcourus. De même durant nos investigations sur terrain, le système d'information formel du marché sur certains paramètres importants pour le bon fonctionnement de la filière haricot produit à Mudaka autres que la qualité (prix et quantité) est quasiment inexistant malgré quelques initiatives des ONGs au niveau local (Réseau AgriProFocus-RDC). La majorité d'acteurs de la filière font essentiellement usage du « bouche à oreille ». Or, ce dernier est considéré comme étant inefficace car sa fiabilité informationnelle varie d'une source à une autre selon l'intensité des relations existant entre le détenteur de l'information et le demandeur (19). Il peut être dans ce cas une source d'asymétries informationnelles car il ne peut véhiculer aussi qu'une partie d'informations tout en occasionnant ainsi des conduites opportunistes ou abusives de la part d'acteurs détenteurs de ces informations. Les initiatives pour la mise en place d'un système d'information formel selon nous devraient revenir à l'autorité publique locale. Ce système formel aura pour objectif de diffuser des informations complètes et globales, équitablement profitables à tous les acteurs en amont et en aval de la filière haricot produit à Mudaka, à travers des canaux publics et privés tels que la radio, les affiches, etc.

Aussi, l'existence des taxes illégales posent problème suite à la présence de certains agents de



l'Etat non habilités à les percevoir. Néanmoins, l'estimation de la valeur réelle de ces prélèvements illégaux paraît très complexe compte tenu de la variabilité des montants perçus ou petites portions de quantités exigées auprès d'un commerçant à un autre, ainsi que de la multiplicité des personnes non habilitées à les percevoir. Ces prélèvements illégaux ruinent le commerçant, et sont souvent et arbitrairement assimilés aux coûts indirects pour certains acteurs-commerçants.

Comportement des principaux acteurs de la filière haricot

Fixation des prix au sein de la filière

Selon les résultats de cette étude, un peu plus de 90% des producteurs-transformateurs de haricot sec vendent leurs produits à leur domicile, aux bords de champs, à un prix plus faible que celui pratiqué sur le marché rural de Mudaka car normalement ils n'y subissent pas les coûts de transport et de stockage ainsi que les taxes. Ainsi, ne disposant pas d'un prix commun de référence entre eux à leur domicile, on constate souvent que le pouvoir de négociation des producteurs vis-à-vis de leurs clients lors du marchandage y demeure faible comparativement à leur pouvoir de négociation qui est élevé au niveau du marché rural de Mudaka. Cependant, pour les producteurs n'écoulant pas la totalité des haricots produits à domicile, ils sont obligés d'aller chercher les preneurs de la petite quantité restante au niveau du marché rural. Dans ce dernier cas, les prix peuvent changer au cours du temps. Les producteurs, qui ne supportaient aucun coût, paient cependant, sur le marché rural de Mudaka les frais de stockage et de manutention ou les taxes. Ici, ils fixent leurs prix en se référant alors à ceux retrouvés sur le marché. Ce phénomène reflète une certaine asymétrie d'information basée sur le prix de vente entre acteurs.

Contrairement aux producteurs-transformateurs de haricot sec, la fixation du prix chez les collecteurs ruraux, grossistes et détaillants urbains prend en considération dans un premier temps les coûts supportés tout au long du processus de commercialisation. De façon générale, le prix des collecteurs ruraux a normalement une valeur inférieure à celui de tous les grossistes urbains car ces derniers supportent des charges indirectes élevées par rapport aux premiers (transport des marchandises depuis la zone rurale vers le centre urbain, le stockage, et les taxes, etc). Il en est de même du niveau du prix des grossistes urbains vis-à-vis du niveau du prix des détaillants urbains sur le marché urbain. A noter qu'on observe souvent une différence au niveau du prix chez le collecteur rural quand celui-ci échange ses produits en gros ou au détail. Et son prix au détail est fixé à un niveau un peu supérieur par rapport à son prix en gros.

Toutefois, le rapport entre l'offre et la demande peut influencer sur le prix du marché auquel s'adaptent ces commerçants. En effet, selon les conditions du marché liées à la saisonnalité¹⁰ du produit (abondance ou rareté), les stratégies adoptées (collusion ou discrimination) par les commerçants lors de l'échange peuvent prendre d'autres formes. Lorsqu'il y a une abondance de haricot sec sur le marché, la collusion est difficilement possible car on observe une certaine concurrence entre deux catégories des commerçants (d'une part entre collecteurs ruraux eux-mêmes sur le marché de Mudaka et d'autre part entre grossistes urbains eux-mêmes sur le marché de Bukavu) pour l'écoulement rapide dudit produit vivrier. Mais, durant les périodes de pénurie, la collusion est plus forte et les commerçants sont moins flexibles lors de la négociation. La discrimination et les arrangements exclusifs sont donc beaucoup plus observés en cas de pénurie. Dans ce dernier cas, l'échange entre l'acheteur et le vendeur ne se base plus uniquement sur le simple lien formel, mais aussi plus sur des relations informelles basées sur la confiance¹¹ ou encore le lien familial et

résumées sous le concept théorique de « capital social » (8, 20).

Qualité du produit et unités de mesure lors de l'échange

Comme le soulignent Goossens *et al.* (14), l'uniformité des unités de mesure et une définition précise des quantités offertes avec distinction des prix, sont des éléments structurels intéressants pour une meilleure performance du système de distribution. En l'absence de ces conditions, la durée nécessaire pour les transactions d'achat est plus élevée étant donné que le contrôle personnel de la qualité et de la quantité est indispensable.

En réalité, les principaux acteurs-commerçants impliqués dans la filière haricot sec produit dans le groupement de Mudaka ne font pas d'avance la sélection du produit basée sur la qualité des variétés de haricot exposées sur le marché. Par contre, le haricot sec est présenté pêle-mêle sur le lieu d'échange, ce qui permet au client de pouvoir lui-même apprécier le niveau de la qualité du produit qu'il a l'intention d'acheter. Ainsi, suite à l'inexistence d'une certification sur la qualité de haricot sec au sein de cette filière ainsi que d'une absence de standardisation des unités de mesure lors de l'échange, le contrôle et la négociation préalables sont envisageables par l'acheteur avant toute conclusion du marché. Et cette démarche augmente par conséquent la durée des transactions.

Les unités de mesures de haricot sec sont les mêmes tout au long de la filière et cela conformément à chaque catégorie des commerçants. De façon générale, les unités de mesure peuvent être la pesée (poids) pour la vente en gros, et les assiettes ou les gobelets (appelés communément « Namaha » et « Guigoz »)¹² pour la vente au détail. Et pour une même unité de mesure et même catégorie de commerçants, le marchandage porte sur la qualité et le prix réels du produit qui peuvent varier d'un commerçant à un autre. Mais, il se pose aussi un sérieux problème d'arbitrage lors de l'utilisation des unités de mesure. Des cas de trucages sur les unités de mesure pour certains commerçants ont été identifiés par un bon nombre d'acheteurs rencontrés lors de nos investigations sur le lieu d'échange (le dérèglement de la pesée, ou encore la diminution des assiettes et gobelets de mesure utilisés). Et ce dernier cas complique parfois l'échange ou augmente sa durée.

Nos observations sur terrain relèvent que la plupart des acheteurs procèdent souvent à la vérification personnelle des unités de mesure avant d'entamer le marchandage avec le commerçant. Une fois qu'il a constaté un quelconque trucage de l'unité de mesure par rapport à la quantité à acheter, il s'oppose à la façon de faire du commerçant. Par conséquent, soit il exige un remplissage maximum de l'unité de mesure utilisée ou le règlement de la pesée, soit il se tourne carrément vers un autre commerçant dont il trouve que les unités de mesure sont bien réglées. Toutefois, il existe certains vendeurs détenant en cachette deux catégories de certaines unités de mesure, dérèglées ou non, qui espèrent en à un possible manque de vérification de la part de l'acheteur pour en tirer avantage. En cas des dissensions sur une mauvaise unité de mesure, il fait semblant de montrer à l'acheteur « curieux » l'autre bonne catégorie d'unité de mesure sous prétexte de lui laisser le choix d'apprécier. Mais même si l'acheteur peut décider d'acheter chez ce vendeur étant donné que celui-ci détient par exemple la qualité de haricot qu'il préfère, il se pose par la suite un manque de confiance du client vis-à-vis de ce vendeur du fait qu'à la prochaine occasion, il procédera rigoureusement à la même vérification des unités de mesure avant d'entamer le marchandage.

Conditions de stockage du produit

En ce qui concerne le stockage, il est à noter qu'en général les quantités gardées par les producteurs



à leur domicile sont moindres par rapport aux quantités amenées aux marchés, étant donné que ces faibles quantités stockées au niveau de leur domicile leur servent souvent à se constituer un stock, soit pour l'attente des potentiels clients environnants, soit pour l'autoconsommation ou soit pour les semences de la prochaine saison culturale. Et le stockage de grandes quantités de haricot chez la plupart des acteurs-commerçants s'effectue dans des entrepôts situés aux marchés ou non loin de ces derniers. Ici, chaque propriétaire d'une maison de stockage est responsable de la sécurité des quantités stockées. Le haricot y est stocké dans des sacs, dans lesquels les commerçants introduisent parfois quelques feuilles de cyprès en vue d'essayer de contourner certains problèmes liés à la perte de la qualité lors de la conservation.

Notons qu'il s'agit là d'une technique stratégique de conservation qui demeure insuffisante et ne limite pas durablement les pertes car que ce soit au domicile ou au niveau du marché, la conservation de la qualité de haricot pose parfois problème. Le haricot gardé pendant un long moment dans les lieux de stockage fait souvent face aux moisissures et insectes. Dans ce cas, les acteurs-commerçants de cette filière haricot sont dépourvus des stratégies solides face à ces problèmes.

De même, en cas de difficultés d'écoulement d'une petite quantité de leurs marchandises restantes dans les dépôts de stockage, et considérant ces conséquences de la technique de conservation utilisée, souvent les commerçants se voient être obligés d'accepter l'échange à crédit pour ne pas continuer à supporter le coût de stockage de telles quantités faibles et susceptibles d'être attaquées par les moisissures et insectes. Ainsi, l'éventuel client bénéficiant de ce mode de vente est souvent quelqu'un en qui le vendeur a suffisamment confiance pour ne pas retarder l'échéance prévue pour le paiement de la dette.

Système organisationnel au sein de la filière

En ce qui concerne les organisations paysannes ou les coopératives agricoles¹³, il est à noter qu'elles sont insuffisamment représentées à Mudaka compte tenu de la multitude d'acteurs de la filière, or nul n'ignore leur rôle dans le processus de soutien et d'encadrement aussi bien au stade de la production qu'à celui de la commercialisation. Le fonctionnement de la filière haricot à Mudaka s'inscrit dans cette réalité. Un nombre élevé d'acteurs-commerçants enquêtés dans cette filière ne sont pas membres de la coopérative agricole ou d'une association paysanne, et la plupart de ceux qui se déclarent être membre d'une association quelconque, affirment n'avoir pas été satisfait des services qui leur sont rendus (l'accès compliqué aux semences de bonne qualité et produits phytosanitaires, les problèmes de stockage et de renforcement de capacité, etc.). Donc, c'est l'efficacité opérationnelle de ce peu d'organisations paysannes existantes et pouvant les soutenir collectivement dans la réalisation de leurs activités, qui pose problème parce qu'elles ne sont pas capables de répondre aux nombreux besoins de leurs membres. Cela s'explique principalement par le manque de financement de ces organisations paysannes pouvant leur permettre d'investir dans la diversification de leurs offres et services rendus à leurs membres adhérents.

Performance du marché de haricot

Signalons ici que c'est l'évaluation de la structure et la conduite qui permet l'appréciation de la performance d'un marché grâce aux prix, aux volumes de produits et à l'analyse de la composition

des coûts ainsi que du niveau des marges bénéficiaires (5, 9).

Structure des coûts de production et de commercialisation

Etant donné que la fixation du prix de vente et la réalisation du profit par un agent économique prennent en considération le niveau des coûts engagés tout au long du processus de production et de commercialisation, il devient ainsi intéressant de connaître la structure de ces derniers (Tableau 5).

En effet, les analyses sur la structure des coûts directs de production de haricot à Mudaka ont montré que les frais de la main-d'œuvre salariale utilisée lors de la préparation du champ, du semis, du sarclage, de la récolte, du séchage et décorticage, constituent la plus grande part de ce coût et représentent à eux seuls environ 70% de ce dernier. En second lieu, viennent les frais liés à l'achat des engrais chimiques (urée, NPK et insecticide) et à la location de la terre qui, respectivement, représentent environ 17 et 8% de ce coût direct de production de haricot. Cette faible proportion de frais liés à la location du facteur terre à Mudaka s'explique par le fait que la grande majorité des paysans questionnés sont propriétaires de leurs étendues agricoles exploitées, et en général une petite minorité des paysans sont en mode de « faire-valoir direct ». En dernière position viennent les frais liés à l'achat des semences chez un autre producteur si on ne les a pas du tout conservées, qui représentent environ 5% du coût direct de production. Et la faible proportion de frais liés à l'achat des engrais chimiques s'explique d'une part par leur rareté observée dans le milieu, et d'autre part les conditions d'accès difficile (les prix fixés par le peu d'entreprises qui en vendent sont jugés exorbitant par les paysans, et donc peu d'entre eux en achètent).

Tableau 5 : Budget de la culture de haricot à Mudaka établi pour un hectare (en USD)¹⁴

Variables	Montants ¹⁵
Coût de la terre	88,96 ± 26,12
Coût d'intrants ¹⁶	244,63 ± 71,81
Coût de la main-d'œuvre ¹⁷	778,37 ± 228,52
Coûts indirects ¹⁸	31,77 ± 9,35
Total des Coûts de production	1143,73 ± 335,79
Recettes totales	2134,97 ± 626,81
Profit net	991,23 ± 291,02

Cette situation d'accès difficile aux intrants agricoles est assimilée, selon de nombreux agriculteurs eux-mêmes, à des problèmes de liquidité auxquels ils se heurtent et qui limitent leur capacité de concrétiser leurs investissements agricoles. La plupart d'entre eux se disent être trop pauvres pour disposer d'épargne, et c'est ce qui explique la réticence du système formel de microfinance locale à leur offrir du crédit agricole, ce dernier leur imposant des taux d'intérêts usuraires variant entre 2,5 et 4% mensuellement dans le milieu. Le manque d'accès au crédit agricole formel constitue un blocage au développement de l'agriculture familiale et une contrainte aux efforts fournis par le paysan pour combattre la pauvreté rurale à Mudaka. Et comme stratégie de survie, l'achat des semences d'un paysan auprès d'un autre ou de la coopérative agricole locale, par exemple, se



réalise dans un cadre d'arrangement à l'amiable dont le paiement se fera lors de la prochaine récolte. Les faibles moyens financiers propres, soutenus parfois par les aides familiales et la vente des éléments d'actif ménager, permettent souvent au paysan pauvre de se constituer un capital de démarrage pour une saison culturale donnée.

En ce qui concerne, par contre, la structure des coûts indirects des acteurs de la filière haricot à Mudaka, nos analyses ont montré que c'est bien le producteur qui en supporte moins, et le grossiste urbain en supporte plus. Le producteur étant un acteur qui vend régulièrement ses produits à son domicile, il ne supporte parfois que les frais liés à l'achat d'emballages et à la cotisation dans l'association paysanne¹⁹. Mais en cas d'échange de ses produits restants sur le marché rural de Mudaka, le producteur voit s'accroître sa responsabilité en termes d'autres charges notamment la manutention, les taxes et le frais de stockage. Pour lui, c'est le frais de stockage qui représente la grande partie des coûts indirects. Aussi, le coût indirect unitaire représente pour lui 12,5% du coût total de production unitaire²⁰. Signalons ici que cette réalité demeure presque la même chez le collecteur rural qui ne se limite qu'au marché de Mudaka. Par ailleurs, ce sont les frais de transport et celui de stockage qui constituent ensemble la grande part des coûts indirects chez le grossiste urbain. La distance parcourue par cet acteur dans le processus d'acheminement de ses produits à Bukavu explique cette forte proportion de frais de transport dans ses coûts indirects.

En termes de comparaison, les coûts indirects supportés par le producteur, le collecteur rural et le détaillant urbain représentent respectivement 60, 40 et 30% de celui supporté par le grossiste urbain.

Gains des acteurs à l'échange

Le but de cette section est de présenter un aperçu des gains réalisés par les acteurs-commerçants impliqués dans la filière haricot produit dans le groupement de Mudaka, à savoir le producteur, le collecteur rural, le grossiste et le détaillant urbains.

Nos analyses ont fait ressortir une superficie moyenne cultivée chez l'agriculteur dans le groupement de Mudaka de 0,5 ha pour les cultures vivrières (maïs, haricot, oignon, canne à sucre, etc.). 85% des agriculteurs de notre base de sondage pratiquent dans la plupart des cas de la polyculture et présentent un rendement plus faible. La surface moyenne emblavée par la culture de haricot est de 0,0836 ha (soit 836 m²). Sur une production moyenne de 265,6 kg (équivalent à 3.177,03 kg/ha) qui peut normalement varier d'un producteur à un autre, une quantité de 50 kg est consommée par le producteur, et une quantité de 15 kg est réservée à la prochaine saison culturale en termes de semences. Il ne vend que 200,6 kg. Dans une telle situation, le collecteur rural est sensé se présenter auprès de plusieurs producteurs en vue de réunir une quantité suffisante à vendre aux commerçants grossistes et détaillants.

Dans le premier circuit de commercialisation, le gain est analysé à travers le profit unitaire que chaque acteur réalise de ses activités au sein de la filière. Et dans le second circuit de commercialisation, nos analyses reposent sur la variation des prix de vente fixés au détail uniquement sur le marché de Mudaka par le producteur et collecteur rural par rapport aux prix de vente qu'ils pratiquaient lors de l'échange en gros dans le premier circuit (Tableau 6).

Tableau 6 : Prix de vente relatif à chaque stade de la filière haricot produit à Mudaka (en USD²¹).

1 ^{er} Circuit de commercialisation de Mudaka - Bukavu		
Acteurs concernés	Prix de vente/ kg	% par rapport au prix de vente au détail
Producteur	0,65	54%
Collecteur rural	0,76	63%
Grossiste urbain	1,03	86%
Détaillant urbain	1,20	100%

2 ^e Circuit de commercialisation de Mudaka (vente en détail)		
Acteurs concernés	Prix de vente/ kg	Ecart par rapport aux prix de vente en gros
Producteur	0,76	0,11
Collecteur rural	0,87	0,11

Rappelons que la filière haricot produit dans le groupement de Mudaka s'analyse à travers deux circuits de commercialisation, notamment le circuit de Mudaka - Bukavu qui retrace le processus d'échanges directs du produit depuis la zone de production (Mudaka) jusqu'au centre urbain de consommation (Bukavu), ainsi que le circuit de Mudaka qui retrace le processus d'échanges directs du produit dans la seule zone de production. En termes de comparaison, le seul facteur important permettant de les distinguer demeure ici le volume du produit échangé sur le segment considéré. En ce qui concerne le premier circuit de commercialisation, nos analyses reposent simultanément sur les échanges en gros (entre le producteur, le collecteur rural, le grossiste et le détaillant urbains) et les échanges au détail (entre le détaillant et le consommateur urbains). Cependant, dans l'objectif de visualiser le marchandage réalisé uniquement dans le centre rural de consommation (Mudaka), nous avons dans ce sens découvert le second circuit de commercialisation qui schématise les échanges en détail réalisés entre d'une part le producteur et le collecteur rural se comportant comme des détaillants ruraux, et d'autre part le consommateur rural. Dans ce dernier circuit, la quantité de haricot échangée sur le marché constitue le résidu de la quantité totale détenue initialement en période d'abondance par le commerçant rural (20% environ). Mais le consommateur rural peut aussi se présenter en face de celui-ci exigeant une quantité de haricot en gros. Pour ce faire, même si ce cas demeure l'un de moins fréquents, le commerçant rural se verra dans l'obligation de fixer son prix de vente tout en tenant compte de la quantité demandée en gros par le consommateur rural lors du marchandage.

De façon générale, les prix de vente du producteur, du collecteur rural et du grossiste urbain représentent chacun plus de la moitié du prix de vente au détail dans le premier circuit de commercialisation. En ce qui concerne ce circuit, le producteur ne reçoit que 54% du prix de vente de détail et cette rémunération doit couvrir, en principe, son coût total de production et son profit. Le collecteur rural et le grossiste urbain, par contre reçoivent respectivement 63 et 86% de ce prix de vente au détail. Il est nécessaire de noter qu'au niveau de ces deux derniers commerçants, outre leurs prix d'achat, les coûts de transaction supportés justifient la part élevée de leurs prix de vente dans le prix au détail. Pour le grossiste urbain qui en supporte plus que les autres, son prix de vente sert d'une part à rémunérer les efforts consentis et d'autre part à rémunérer les efforts consentis par les différents intervenants et prestataires de services bénéficiaires de ces coûts tout au long du processus d'acheminement de ses produits depuis la zone de production jusqu'à l'unique centre urbain de consommation (transport, manutention, taxes, stockage, etc.).

La rémunération du grossiste urbain dépend également du volume de ses quantités vendues qui



doivent, en principe, être relativement importantes en vue de pallier à la faiblesse de son profit unitaire due à la magnitude des coûts indirects de production qu'il supporte. Dans ce premier circuit de commercialisation, le producteur ne vendant ses produits qu'à son domicile et ne supportant pas des coûts indirects de production, réalise un profit estimé à 0,30USD/kg et supporte un coût total de production de 0,35 USD/kg. Les coûts totaux de commercialisation pour le collecteur rural, le grossiste et détaillants urbains sont estimés respectivement à 0,66 USD/kg ; 0,78 USD/kg et 1,07 USD/kg. Mais en ce qui concerne les profits qu'ils réalisent, celui du grossiste urbain (0,25 USD/kg) représente un peu plus le double de celui du collecteur rural (0,10 USD/kg) et un peu moins du double de celui du détaillant urbain (0,13 USD/kg). Le prix élevé auquel le détaillant urbain achète ses faibles quantités de haricot par rapport à d'autres acteurs, justifie en partie son profit unitaire faible. Pour sa part, le collecteur rural étant dans un milieu où la quasi-totalité des potentiels preneurs (les consommateurs ruraux) n'ont pas des moyens financiers suffisants leur permettant d'acheter la part importante des quantités collectées, il se voit obligatoirement être confronté à des preneurs bien puissants financièrement (les grossistes urbains) qui souvent l'amènent lors du marchandage à accepter un prix de vente unitaire moindre mais néanmoins supérieur à son coût unitaire de commercialisation ; ce qui justifie par la suite la faiblesse de son profit réalisé dans ce circuit.

Dans le second circuit de commercialisation analysé dans un angle de pénurie de haricot le long de la filière, la quantité échangée constitue le résidu de la quantité totale produite ou achetée lorsqu'on se situait encore dans la période d'abondance du produit. Le producteur et collecteur rural se comportent alors comme des détaillants ruraux face au consommateur rural. L'élément le plus important à retenir ici reste le changement d'endroit de vente du producteur. Celui-ci supporte cette fois-ci des coûts indirects étant donné qu'il échange ses produits, non pas à son domicile, mais plutôt sur le marché rural de Mudaka. Et donc, il supporte les frais de la manutention et de stockage ainsi que les taxes ; ce qui le conduit à augmenter son prix de vente de détail échangé sur le marché rural (0,76 USD/kg) et de réaliser un profit de 0,36 USD/kg pour un coût total de production de 0,40 USD/kg. Tirant profit de cette pénurie du produit le long de la filière, le collecteur rural s'adonne à la fixation d'un prix de vente supérieur à celui qu'il pratique habituellement en gros lors de la période d'abondance du produit dans le premier circuit. Ici, son prix de vente est à 0,87 USD/kg et son profit à 0,21 USD/kg ; ce qui constitue un peu plus du double du profit réalisé avant étant donné qu'aucune augmentation sur les charges indirectes supportées n'est à signaler à son niveau (la quantité échangée en détail ici fait partie de la quantité totale de haricot ayant subi dans le passé l'influence des coûts indirects).

Enfin, il est intéressant de signaler que même si la non-appréhension des facteurs susceptibles d'expliquer l'attractivité des jeunes pour la réalisation des activités ainsi que des contraintes/barrières à l'entrée dans tous les maillons de cette filière, peuvent figurer parmi les limites de la présente étude, il a cependant été possible, compte tenu de nos données, de ressortir la décomposition des gains réalisées dans chaque maillon en fonction de certaines caractéristiques sociodémographiques dont l'âge et le sexe.

A travers cette décomposition, le constat en est que les gains unitaires réalisés par l'ensemble des jeunes [14-29ans] impliqués dans chaque maillon de la filière sont inférieurs à ceux obtenus par d'autres structures d'âge, et même inférieurs à la moyenne estimée de tous les maillons. En outre, les gains réalisés par les jeunes du sexe féminin demeurent supérieurs à ceux réalisés par les jeunes du sexe masculin impliqués dans la plupart des maillons de cette filière haricot (Tableau 7 et Tableau 8).

Tableau 7 : Profits des acteurs selon la structure par âge et par sexe à chaque stade de la filière haricot produit à Mudaka²² (en USD)

Structure par âge et sexe		Producteur		Collecteur rural		Grossiste urbain		Détaillant urbain	
		Profits par sexe/kg	Profits par âge/kg	Profits par sexe/kg	Profits par âge/kg	Profits par sexe/kg	Profits par âge/kg	Profits par sexe/kg	Profits par âge/kg
[14-29] ans	Masculin	0,25	0,26	0,10	0,10	0,20	0,24	0,10	0,11
	Féminin	0,26		0,09		0,27		0,12	
[30-45] ans	Masculin	0,31	0,34	0,11	0,12	0,23	0,27	0,10	0,14
	Féminin	0,37		0,13		0,31		0,18	
Plus de 45 ans	Masculin	0,26	0,29	0,06	0,07	0,20	0,23	0,11	0,13
	Féminin	0,31		0,07		0,25		0,15	
Profits unitaires ²³		0,30		0,10		0,25		0,13	

Tableau 8 : Profits des acteurs selon la structure par âge et par sexe à chaque stade de la filière haricot produit à Mudaka²⁴ (en USD)

Structure par âge et sexe		Producteur		Collecteur rural	
		Profits par sexe/kg	Profits par âge/kg	Profits par sexe/kg	Profits par âge/kg
[14-29] ans	Masculin	0,31	0,33	0,20	0,22
	Féminin	0,35		0,23	
[30-45] ans	Masculin	0,36	0,38	0,20	0,23
	Féminin	0,40		0,25	
Plus de 45 ans	Masculin	0,33	0,37	0,15	0,17
	Féminin	0,40		0,18	
Profits unitaires		0,36		0,21	

La répartition des enquêtés selon l'âge relevant une faible implication des jeunes dans chaque maillon de la filière en général (Figure 3), les analyses ont démontré à ce stade que ceux du genre féminin sont très majoritaires (plus de 60% dans chaque maillon). Cependant, le non-accès aux services financiers, les difficultés d'accès aux intrants agricoles et surtout à la terre agricole, particulièrement chez les jeunes du sexe féminin dont les pratiques coutumières, les privent du droit à l'héritage foncier, sont perçus essentiellement comme des contraintes majeures pour la plupart des jeunes au niveau de la production.

Contraintes des acteurs et recommandations

Lors de notre descente sur terrain, plusieurs contraintes ont été répertoriées le long de la filière haricot à Mudaka :

- l'indisponibilité et/ou la cherté des intrants agricoles étant donné les difficultés observées dans le fonctionnement actuel de l'INERA, du SENASEM, et du SENAFIC. Cette situation est aussi due à l'inexistence et/ou l'insuffisance des institutions financières susceptibles



d'accorder des crédits aux acteurs en vue de leur permettre de faire face à leurs besoins en intrants modernes ;

- les faiblesses dans l'encadrement technique au niveau de la filière (structures de vulgarisation ou de renforcement de capacités presque inexistantes). La plupart des acteurs-commerçants de cette filière ne bénéficient ni de formation ni d'encadrement dans le cadre de leurs activités agricoles. Les conseils reçus sont souvent prodigués par les plus expérimentés dans l'activité. Le nombre d'associations agricoles et la qualité de leurs interventions demeurent faible, et la plupart des ONGs qui travaillent dans ce domaine s'intéressent plus souvent aux activités de production agricole et se désintéressent des activités liées à de la commercialisation ;
- le manque des infrastructures nécessaires aux activités post-récoltes au niveau de la production (le séchage et décorticage de haricot en gousses se font sur des bâches, ce qui compromet la qualité du produit : existence des sables et débris) et aux activités commerciales (stockage, transport, etc.) ; une situation expliquée par les faibles investissements publics et privés dans les infrastructures rurales de base ;
- l'inexistence d'un service de diffusion d'informations pour le bon fonctionnement des échanges (certains acteurs en amont ignorent les prix pratiqués par les acteurs en aval, certains acheteurs inexpérimentés ignorent la qualité de haricot sec présenté sur le marché alors que la sélection par les vendeurs ne se fait pas selon la qualité) ;
- l'existence des taxes illégales dans le processus de commercialisation (taxes illégales et autres prélèvements).

La définition et mise en œuvre des stratégies faisant face à ces problèmes constitue la seule solution efficace. L'autorité politique devrait d'abord affecter des moyens financiers suffisants au développement des filières agricoles en général. Si cette condition ainsi que *les recommandations* proposées pourraient être d'une contribution non négligeable à la lutte contre ces contraintes évoquées ci-haut, particulièrement le long de la filière haricot produit dans le groupement de Mudaka au Sud-Kivu. Citons ici :

- l'appui aux coopératives agricoles et autres organisations paysannes en vue de redynamiser et intensifier leur intervention dans l'accompagnement des producteurs pour une meilleure sélection des variétés performantes de semences de haricot, ainsi que dans le renforcement des capacités propres aux acteurs-commerçants de la filière haricot produit à Mudaka. Ce qui améliorera l'efficacité opérationnelle de ces organisations ;
- le soutien à la mise en place d'un système de financement formel adapté aux réalités du monde agricole local et permettant d'appuyer les acteurs en amont de la filière dans la réalisation de leurs investissements agricoles (achat des produits phytosanitaires, semences et engrais, location de terres surtout pour les jeunes, etc.), étant donné les limites de la seule capacité d'autofinancement à porter la modernisation agricole et à la lutte contre pauvreté ;
- le financement de la construction des infrastructures facilitant les activités de séchage et décorticage de haricot en gousses dans les bonnes conditions ainsi que de transport pour relier les lieux de production désenclavés au lieu d'échange, mais aussi les aires de stockage adaptées et communautaires en zone de production de haricot à Mudaka ;
- considérant l'asymétrie d'information basée sur la fixation de prix de vente par les acteurs, la non certification de la qualité et la non-standardisation des unités de mesures au sein de cette filière, la mise en place d'un système d'informations formel sur les conditions du

marché (SIM) serait ainsi un élément très capital le long de la filière à Mudaka en faisant appel à un personnel qualifié dont la responsabilité serait, par exemple à travers des radios publiques et privées locales, la collecte, l'analyse et la diffusion rapides d'informations honnêtes et complètes basées sur le prix et la qualité de haricot au profit de tous les acteurs ; et

- l'adaptation du système fiscal aux réalités et contraintes du monde agricole local, mais aussi au volume de transaction d'un acteur par rapport à l'autre, et la lutte contre les prélèvements illégaux le long de la filière haricot, cela en vue d'améliorer la performance à chaque niveau.

Conclusion

En termes de structuration, le processus de commercialisation de haricot produit dans le groupement de Mudaka en territoire de Kabare (province du Sud-Kivu, Est de la RD Congo) évolue principalement sous deux circuits. Le premier circuit de commercialisation retrace les échanges réalisés depuis la zone de production jusqu'au centre urbain de consommation (ville de Bukavu, chef-lieu de la province) ; et le second circuit tient compte des échanges réalisés uniquement à Mudaka. S'agissant du comportement entre les acteurs de la filière, cette étude présente quelques stratégies relationnelles utilisées par chaque acteur lors du marchandage. Et en termes de performance, l'analyse des gains réalisés par chaque acteur-commerçant prouve une faible rémunération du détaillant urbain par rapport à d'autres acteurs de la filière.

En général, le cadre institutionnel et organisationnel dans lequel évoluent les acteurs de la filière ne contribue pas à une amélioration suffisante de la performance, cela suite aux contraintes rencontrées par ces acteurs (l'indisponibilité et/ou la cherté d'intrants agricoles, les faiblesses dans l'encadrement technique au niveau de la filière, le manque d'infrastructures agricoles de base, l'inexistence d'un service de diffusion d'informations pour le bon fonctionnement des échanges, l'existence de taxes illégales dans le processus de commercialisation). Cependant, les acteurs de cette filière s'adaptent et travaillent dans cette situation difficile tout en développant des stratégies susceptibles de minimiser tant soit peu les impacts de ces contraintes sur leurs activités. Malgré la faiblesse des profits, leurs activités demeurent généralement rentables.

Les organisations publiques et privées, internationales et nationales, devraient positionner l'agriculture au premier plan de leurs priorités économiques en octroyant généralement au secteur agricole des ressources conséquentes pour soutenir le financement des activités d'appui au secteur agricole incluant la promotion de l'investissement agricole, l'accompagnement et l'encadrement régulier des producteurs pour une meilleure sélection des variétés performantes des semences agricoles, le financement des investissements dans les infrastructures de base, la lutte contre les tracasseries, la mise en place d'un système d'information formel sur la fixation des prix et la qualité des produits.

Bibliographies

1. Adanguidi J., 2000, *Réseaux, marchés et courtage : la filière igname au Bénin (1990-1997)*, Thèse de Doctorat, Université de Hohenheim, Allemagne. LIT Verlag, Berlin, 301 p.
2. AFD, 2015, *Agriculture, sécurité alimentaire et nutrition. Plan d'actions 2013-2016*. Agence française de Développement, Paris, 37 p.



3. Andlauer G. & Lemelle J.P., 1989, *Economie des filières en régions chaudes : formation des prix et échanges agricoles. Actes du X^e séminaire d'économie et sociologie, septembre 1989-Montpellier, France*. CIRAD, Montpellier, 887 p.
4. BAD, OCDE, PNUD & CEA, 2012, *Perspectives économiques en Afrique. Cas de la République Démocratique du Congo*, 15 p. [http:// www.africaeconomicoutlook.org/fr/countries](http://www.africaeconomicoutlook.org/fr/countries) consulté le 25 mars 2016.
5. Bain J. S., 1968, *Industrial organization*. 2nd édition. John Wiley and Sons, New York.
6. Baris P. & Couty Ph., 1981, *Prix, marchés et quelques circuits commerciaux africains. Quelques propositions pour l'étude de la commercialisation des produits agricoles en Afrique*. Amina No. 35, INSEE, Paris, 52 p.
7. Batumike N.R., Cinyabuguma L.E., Mongane E.J-C., Bolakonga N.A., Musakamba M.M., Bidubula J.G. & Walangulu M.J., 2013, *Rentabilité différentielle de l'oignon et de la pomme de terre dans le groupement de Mudaka en territoire de Kabare/ Sud-Kivu, RD Congo*. UCB & INERA, Bukavu. <http://www.institut-numerique.org/rentabilite-differentielle-de-loignon-et-de-la-pomme-de-terre-dans-le-groupement-de-mudaka-en-territoire-de-kabare-sud-kivu-rdcongo-5151607b61cd7> (consulté le 18 mars 2016).
8. Bourdieu P., 1980, Le capital social : notes provisoires. *Actes de la recherche en sciences sociales*, **31**(1), 2-3.
9. Bressler R. & King R. A., 1970, *Markets, prices and international trade*. John Wiley and Sons, New-York, 426 p.
10. Chausse J-P, Kembola T. & Ngonde R., 2012, L'agriculture : pierre angulaire de l'économie de la RDC. In : Herderschee J., Mukoko Samba D. & Tshimenga Tshibangu M. (éds), *Résilience d'un Géant Africain : Accélérer la Croissance et Promouvoir l'Emploi en République Démocratique du Congo, Volume II : Etudes sectorielles*. MÉDIASPAUL, Kinshasa, 1-97.
11. Collectif Stratégies alimentaires, 2013, *L'«approche filière» : conceptions, avantages et risques pour l'agriculture familiale. Rapport du Séminaire international organisé par le CSA le 27 novembre 2013 à Bruxelles, Belgique*. CSA, Bruxelles, 11 p.
12. Djistera A. & Mamadou D., 2013, L'entrepreneuriat comme mécanisme de développement agricole en République démocratique du Congo. *DOUNIA*, (6/Août 2013), 63-75.
13. FAO & ADEA, 2007, *L'éducation pour les populations rurales en Afrique. Rapport du Séminaire ministériel sur l'éducation pour les populations rurales, Addis-Abeba, Éthiopie du 7 au 9 septembre 2005*, FAO, Rome, 85 p.
14. Goossens F., Minten B. & Tollens E., 1994, *Nourrir Kinshasa. L'approvisionnement local d'une métropole africaine*. Editions L'Harmattan, Paris, 351 p.
15. 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. *Colloque «Contributions de la formation et de la recherche agronomiques au développement durable du Congo», Gembloux, Belgique, le*

19 octobre 2010, 6 p.

16. Mastaki Namegabe 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 de doctorat, Faculté des Sciences agronomiques de Gembloux, Belgique, 250 p.
17. Ministère de l'Agriculture et du Développement rural/ RDC, 2011, *Vision du Gouvernement, note politique agricole en RDC*. Catégorie(s) : Politique agricole, planification, décentralisation. Ecocongo, septembre 2011, 2 p.
18. Ministère du plan et Suivi de la Mise en œuvre de la Révolution de la modernité/ RDC et PNUD, 2013/ 3, *Consultations nationales sur l'Agenda International de développement post 2015, rapport analytique. Version finale, Kinshasa*, 98 p.
19. Mpanzu Bolakonga P., 2012, *Commercialisation des produits vivriers paysans dans le Bas-Congo (R.D. Congo) : contraintes et stratégies des acteurs*, Thèse de doctorat, Gembloux Agro-Bio Tech, Université de Liège, Belgique, 229 p.
20. Mpanzu B.P., 2013, Filière vivrière paysanne du Bas-Congo : acteurs, fonctionnement et performance. *DOUNIA*, (6/Août 2013), 26-41.
21. Singbo A.G., 2000, *Performance de système de commercialisation de maïs et rentabilité de production : cas des sous-préfectures d'Adjohoun et de Dangbo (Sud-Benin)*, Thèse de doctorat, Université d'Abomey-Calavi, 143 p.
22. Terpend P., 1997, *Guide pratique de l'approche filière. Le cas de l'approvisionnement et de la distribution des produits alimentaires dans les villes, DT/18-97/F, Programme « Approvisionnement et distribution alimentaires des villes », Collection « Aliments dans les villes »* FAO, Rome, 1-34.

Notes

1 Mudaka fait partie des groupements du territoire de Kabare situé dans la province du Sud-Kivu, à l'est de la République démocratique du Congo. Dans son ensemble, le territoire de Kabare s'inscrit dans la partie septentrionale du Bushi. Il est situé entre 28° 30' et 28° 29' de longitude Est et 2° 30' de latitude Sud, à une altitude moyenne de 2.223 m. Son relief est caractérisé par des montagnes et des collines localisées surtout à l'ouest du lac Kivu, y compris la présence des marais où les paysans cultivent des produits maraichers et la canne à sucre. Le sol est constitué en majorité par une terre brune et rouge qui, en général très profonde, est lourde mais fertile. Mudaka présente un climat tropical humide proche du type Cf de la classification de Koppen ; la température moyenne annuelle est de 22,6°C et les précipitations moyennes annuelles sont de l'ordre de 1.572,4 mm (7).

2 Pour sa part, signalons que la ville de Bukavu est le chef-lieu de la province du Sud-Kivu. Situé à une vingtaine de km de Mudaka, Bukavu constitue le principal pôle de vente des produits maraichers en provenance de ce groupement.

3 Lors de nos enquêtes réalisées à Mudaka, il a été constaté que les agriculteurs eux-mêmes sont à la fois producteurs et transformateurs de haricot sec. Et cette transformation consiste à sécher



et à décortiquer le haricot en gousses en haricot sec. Dans le souci d'éviter une détérioration rapide du produit, cette procédure leur facilite par la suite la conservation dudit produit dans un dépôt de stockage en attendant l'arrivée du client potentiel.

4 Malgré la crise du financement de la recherche agricole en RD Congo, l'Institut National des Etudes et Recherches Agronomiques (INERA), établi à Mulungu (Sud-Kivu), essaie d'accompagner les paysans par une sélection et une amélioration des variétés performantes de haricot à Mudaka. Dans cette perspective, une gamme de variétés performantes de types nains/semi-volubiles (And899, Acc714, M'mafutala, Lsa144, Pva1438, Gr13p, Mlb36-89A, Dor481, M50/98, Kirundo, Zka98-6M/95, Sddt54-C5, Ci5889, G5686, et Cnf5520) ; et volubiles (G1810, And957, VCB81012, MLV216/97B, G11460, MLV224, MLV59/97B, Namulenge, G11048, G7754, et MLV198/97A) a été proposée aux paysans pour être évaluée dans les conditions réelles de Mudaka (19).

5 Nous distinguons ici les acteurs-commerçants des acteurs intermédiaires de la filière haricot dans le groupement de Mudaka. Les acteurs intermédiaires sont entre autres les fournisseurs d'intrants (les organisations paysannes et les ONGs), les taxateurs (agents des services d'impôt), les transporteurs et les propriétaires de dépôts de stockage.

6 Cela s'explique par l'existence de différents facteurs contraignant les initiatives entrepreneuriales des jeunes dans le secteur agricole congolais et pouvant expliquer vraisemblablement leur non-attractivité vis-à-vis de ce dernier. Citons les difficultés d'accès à la terre agricole et au financement, le manque d'infrastructures agricoles de base, etc. ; ce qui conduit finalement à des gains agricoles faibles.

7 <http://www.africaneconomicoutlook.org/fr/countries> consulté le 25 mars 2016.

8 L'observation sur terrain a permis de dégager une distinction de rôle entre les hommes et les femmes, les jeunes et adultes, en ce qui concerne certains acteurs intermédiaires le long de la filière haricot. Chez les transporteurs du produit, les rôles sont partagés entre les deux genres mais avec une forte domination masculine jeune. Ces acteurs assurant le transport sont principalement des taximen, les porteurs et les pousse-pousseurs. Et chez les propriétaires des dépôts de stockage, les rôles sont aussi partagés entre les deux genres mais cette fois avec une forte domination masculine adulte.

9 **Les flèches en pointillés** symbolisent les échanges moins fréquents entre les principaux acteurs de cette filière haricot. **Mais ce présent article ne se concentre que sur les échanges les plus fréquents. Les flèches en rouge** symbolisent l'acheminement du produit depuis le lieu de production (Mudaka) jusqu'au centre urbain de consommation (Bukavu). **Les flèches en vert** symbolisent l'acheminement du produit depuis le lieu de production (Mudaka) jusqu'au centre rural de consommation (Mudaka toujours).

10 Pour une saison culturale, lors de la période de récolte de haricot chez le producteur, on observe une abondance en quantités dudit produit vivrier le long de la filière, et l'acheteur accède facilement au produit car c'est à un prix qu'il considère à la normale. Cependant, aussi longtemps qu'on s'éloigne de la période de post-récolte de haricot chez le producteur, les quantités échangées le long de la filière tendent diminuer. Le produit devient de plus en plus rare jusqu'à la nouvelle récolte. Mais avant cette dernière, suite au changement de la structure des quantités de haricot sec le long de cette filière, certains commerçants adoptent des stratégies telles que la collusion ou la discrimination vis-à-vis du client, ce qui impacte parfois le niveau du prix de vente.

11 Cette confiance est acquise grâce à la réputation gagnée par les acheteurs après des transactions répétées, mais surtout à travers certaines relations sociales entretenues avec les vendeurs.

12 « Namaha » représente environ 1,3 kg ; « Guigoz » en vaut à peu près 0,6 kg.

13 On note la présence de quelques groupes solidaires ainsi qu'une Coopérative Agricole de Mudaka (COPAM) regroupant un petit nombre des producteurs agricoles du groupement.

14 Ces résultats nous informent déjà sur la situation commune de deux circuits de commercialisation de haricot au stade de la production en ramenant la quantité produite à l'hectare (1USD = 920 Francs congolais).

15 Il s'agit de la moyenne et de l'écart-type en vue d'appréhender la dispersion des montants autour de leur moyenne.

16 On y retrouve les semences et les engrais chimiques (urée, NPK et pesticides).

17 On y retrouve les frais liés au paiement de la main-d'œuvre agricole ayant participé à la préparation du sol, au semis, au sarclage, à la récolte, au séchage et au décorticage de haricot en gousse.

18 On y retrouve les frais liés à la manutention, aux éventuelles taxes, au stockage et surtout à l'achat des emballages et la cotisation parfois dans l'organisation paysanne.

19 Cas de la situation du premier circuit de commercialisation.

20 Cas de la situation du second circuit de commercialisation.

21 1 USD = 920 Francs congolais.

22 1^{er} Circuit de commercialisation de Mudaka - Bukavu.

23 Moyenne des profits unitaires par maillon et par tranches d'âge au sein de la filière haricot.

24 2^e Circuit de commercialisation de Mudaka (vente au détail).