



La commercialisation des produits agricoles vivriers au Burundi – Pertinence et conditions de succès de possibles initiatives s’inspirant de l’expérience tanzanienne des marchés de gros

Etude réalisée dans le cadre du projet INVOLVE – *Involving small scale farmers in policy dialogue and monitoring for improved food security in the East African Region*

Laurent LEVARD
GRET – Département ALER
FEVRIER 2014

Résumé :

L'expérience de marchés de gros paysans impulsée par Mviwata en Tanzanie vise à favoriser l'accès au marché pour les paysans de différentes régions du pays et à améliorer les conditions de commercialisation en leur faveur.

Cette étude vise a) à apprécier la pertinence qu'il y aurait à s'inspirer de cette expérience au Burundi compte tenu des réalités du pays, b) à identifier quelles seraient les conditions de succès d'initiatives inspirées de cette expérience.

Sont abordés successivement :

- la situation globale de la sécurité alimentaire et de l'agriculture au Burundi,
- les principaux traits de la commercialisation des produits agricoles vivriers,
- la pertinence de l'expérience tanzanienne des marchés de gros pour le Burundi et les conditions de succès,
- les principales conclusions de l'étude.

Summary

In Tanzania, Mviwata has been supporting the development of agricultural commodity bulk markets in various regions for more than ten years, in order to enhance market access for small scale farmers and improve trade conditions to their benefit.

This study aims at a) evaluating the relevance of scaling-up this experience in Burundi, taking into account the specificities of the country, b) identifying under which conditions such an experience could be successful.

The study address the following points :

- The food security and agriculture situation in Burundi,
- The main characteristics of food commodities' trade in Burundi,
- The relevance of the Tanzanian experience of bulk markets experience for Burundi and the conditions for success,
- The main conclusions.

Référence bibliographique pour citation :

LEVARD Laurent, *La commercialisation des produits agricoles vivriers au Burundi - Pertinence et conditions de succès de possibles initiatives inspirées de l'expérience tanzanienne des marchés de gros*, Paris, Gret, février 2014,



La présente étude a été réalisée avec le soutien de l'Union européenne.

Le contenu de la présente publication relève de la seule responsabilité du Gret et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'avis de l'Union européenne.

PLAN DU RAPPORT

| | |
|--|----|
| PLAN DU RAPPORT..... | 3 |
| SIGLES ET ABREVIATIONS..... | 5 |
| REMERCIEMENTS..... | 7 |
| I. INTRODUCTION..... | 8 |
| II. SECURITE ALIMENTAIRE ET AGRICULTURE AU BURUNDI..... | 10 |
| 1. Pauvreté et sécurité alimentaire..... | 10 |
| 2. L’agriculture dans l’économie burundaise..... | 11 |
| 3. Les caractéristiques de l’agriculture burundaise..... | 11 |
| 3.1 Caractéristiques agroécologiques..... | 11 |
| 3.2 Structure agraire, systèmes de production, productions..... | 12 |
| 4. Bilan Production – Consommation - Commerce extérieur..... | 15 |
| 5. Les organisations de producteurs..... | 16 |
| 6. Politiques agricoles..... | 17 |
| 7. Principales problématiques..... | 18 |
| III. LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES VIVRIERS..... | 20 |
| 1. Lieux et modes de commercialisation des agriculteurs..... | 20 |
| 1.1 La vente sur un marché local..... | 20 |
| 1.2 La commercialisation sur ou à proximité de l’exploitation..... | 21 |
| 1.3 La vente avant la récolte..... | 21 |
| 1.4 La vente à un transformateur..... | 21 |
| 1.5 Les ventes collectives..... | 22 |
| 2. Les différents types de filières..... | 22 |
| 2.1 Le cas de produits ne subissant pas ou peu de transformation..... | 22 |
| 2.2 Le cas des produits transformés..... | 23 |
| 3. Un rapport de force défavorable aux agriculteurs..... | 24 |
| 4. Les impacts des importations sur les prix..... | 25 |
| 5. Les variations et évolutions de prix..... | 27 |
| 5.1 Différences entre prix aux producteurs et prix à la consommation..... | 27 |
| 5.2 la saisonnalité des prix..... | 27 |
| 5.3 la volatilité des prix..... | 28 |
| 5.4 Les différences de prix entre provinces..... | 28 |
| 6. Principales problématiques liées à la commercialisation des produits..... | 31 |
| 7. Des expériences existantes en matière de commercialisation..... | 32 |

| | |
|---|----|
| IV. LA PERTINENCE DE L'EXPERIENCE DES MARCHES DE GROS TANZANIENS ET LES CONDITIONS DE SUCCES | 35 |
| 1. Pertinence au regard de la problématique de la commercialisation | 35 |
| 2. Les conditions de succès des marchés de gros | 35 |
| V. CONCLUSIONS | 38 |
| BIBLIOGRAPHIE | 40 |

SIGLES ET ABREVIATIONS

| | |
|----------|---|
| ACOBU | Association des Commerçants du Burundi |
| APROPABU | Association pour la promotion des palmiculteurs du Burundi |
| BOAM | Burundi Organic Agriculture Movement |
| CAE | Communauté de l’Afrique de l’Est |
| CAPAD | Confédération des Associations des Producteurs Agricoles pour le Développement |
| CAPRI | Collectif des Associations de Riziculteurs de la Plaine de l’Imbo |
| CLSP | Cadre Stratégique Complet de Lutte Contre la pauvreté |
| CNAC | Confédération Nationale des Associations de Caféculteurs |
| CNATHE | Confédération Nationale des Théiculteurs |
| ESAFF | Eastern and Southern Africa Farmers Forum |
| FAO | Food and Agriculture Organization – Organisation des Nations-Unies pour l’Agriculture et l’Alimentation |
| FBu | Franc burundais |
| FIDA | Fonds International pour le Développement Agricole |
| FOPABU | Forum des Associations de Producteurs Agricoles du Burundi |
| GPA | Groupe de Plaidoyer Agricole |
| IMF | Institution de Micro-Finance |
| INVOLVE | projet <i>Involving small scale farmers in policy dialogue and monitoring for improved food security in the East African Region</i> |
| ISTEEBU | Institut de Statistiques et d’Etudes Economiques du Burundi |
| MINAGRIE | Ministère de l’Agriculture et de l’Elevage |
| NEPAD | Nouveau Partenariat pour le Développement de l’Afrique |
| ONG | Organisation Non Gouvernementale |
| PAIOSA | Programme d’Appui Institutionnel et Opérationnel au Secteur Agricole |
| PAM | Programme Alimentaire Mondial |
| PDDAA | Programme Détaillé de Développement de l’Agriculture en Afrique |
| PNIA | Plan National d’Investissement Agricole |
| PNSIA | Programme National de Sécurité Alimentaire |

| | |
|---------------|--|
| PRODEFI | Projet de Développement des Filières agricoles |
| RDC | République Démocratique du Congo |
| RIM | Réseau des Institutions de Microfinances |
| RNB | Revenu National Brut |
| SAN | Stratégie Agricole Nationale |
| TEC | Tarif Extérieur Commun |
| TURITEZIMBERE | Collectif des Associations des Cultivateurs de Coton |

REMERCIEMENTS

Je tiens à remercier l'ensemble des personnes qui ont bien voulu me recevoir et répondre à mes questions afin de réaliser cette étude :

- Hubert Cochet, professeur en développement agricole et agriculture comparée à Agro-ParisTech (Paris),
- Odette Nzeyimana, présidente de ESAFF-Burundi,
- Pascal Bindariye, consultant pour ESAFF-Burundi,
- Joseph Nayaho, Secrétaire exécutif du FOPABU (Forum des Organisations de Producteurs Agricoles du Burundi),
- Annick Sezibera, directrice de la CAPAD (Confédération des Associations de Producteurs Agricoles pour le Développement),
- Jean-Claude Mbarushimana, chargé programmes agricoles et alimentaires Région Ouest à la CAPAD,
- François Ndayizeye, chargé de la commercialisation à la CAPAD,
- Prosper Ruberintwari, responsable sécurité alimentaire, FAO Burundi,
- Festus Ciza alias Kigazi, représentant légal de l'APROPABU (Association pour la Promotion des Palmiculteurs du Burundi),
- Joseph Ntirabampa et César Mayele, président du Comité exécutif et secrétaire exécutif de la CNAC (Confédération Nationale des Associations des Caféculture),
- Sadoscar Nibafasha, de l'association Ntusigare Inyuma,
- Hon. Pierre Claver Kayanzari, conseiller au cabinet du Ministre des finances et de la planification du développement économique,
- Prime Rupiya directeur de Accord Burundi,
- Adrien Sibomana, ancien premier ministre ; BOAM,
- Jean-Claude Sibomana et Therence Mpabwanayo, directeur adjoint et statisticien ; ISTEERBU (Institut de Statistiques et d'Etudes Economiques du Burundi),
- Terrace Seimana, directeur du Commerce intérieur au Ministère du Commerce,
- Virginie Gahimbare et Antoine Gahungu, trésorière de l'ACOBU (Association des commerçants du Burundi) et commerçant grossiste de produits vivriers,
- Léopold Mirindi, agronome à la CAPAD,
- Odette Ntiramqueba et Zenon Nzabampema, présidente et vice-président de la Coopérative rizicole Girumwete Dukore,
- Olivier Lefay et Estella Nzitonda, de la Délégation de l'Union européenne au Burundi,
- Cyprien Ndayishimiye, directeur du RIM (réseau des institutions de micro-finances),
- Jean-Paul Bitoga et Rénovat Ngendakuriyo Coordinateur, PRODEFI (Projet de développement des filières agricoles, FIDA) ; Opérateur de proximité PRODEFI
- Tharcisse Ninganza, Elvis Ntacobakimuuna et Marc Ngendakudana, agriculteurs, membres d'ESAFF-Burundi
- Gérard Ndabemeye, directeur Général de la Planification agricole, Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage,
- Emmanuel Grosjean, coopération Technique belge, coordinateur du projet PAIOSA.

Laurent Levard

I. INTRODUCTION

Le présent rapport a été réalisé dans le cadre du projet INVOLVE mis en œuvre par l'organisation régionale ESAFF (Eastern and Southern Africa Farmers Forum) dans les cinq pays de la Communauté de l'Afrique de l'Est (Burundi, Kenya, Ouganda, Rwanda et Tanzanie), en partenariat avec Mviwata, organisation paysanne tanzanienne, et avec le Gret, organisation non gouvernementale française, et avec le soutien financier de l'Union européenne.

Dans le cadre de ce projet, l'expérience de marchés de gros paysans impulsée par Mviwata en Tanzanie a été évaluée. Cette expérience visait à favoriser l'accès au marché pour les paysans de différentes régions du pays et à améliorer les conditions de commercialisation en leur faveur.

Cette étude, tout comme des études similaires au Kenya, en Ouganda et au Rwanda, vise :

- d'une part, à apprécier la pertinence qu'il y aurait à s'inspirer de cette expérience compte tenu des réalités de chaque pays,
- d'autre part, à identifier quelles seraient les conditions de succès d'initiatives inspirées de cette expérience.

Cette étude se veut ainsi une contribution aux réflexions relatives aux interventions et politiques permettant au pays de développer son agriculture et d'améliorer le niveau de vie et la situation alimentaire de sa population. Ses résultats sont ainsi mis à la disposition d'ESAFF Burundi, mais également de l'ensemble des organisations paysannes et institutions qui œuvrent en faveur du développement économique et social du pays.

Les résultats de l'étude menée au Burundi sont présentés dans ce rapport. L'étude a été réalisée sur la base d'une revue documentaire et d'entretiens, conduits essentiellement à Bujumbura du 3 au 11 octobre 2013.

Ce rapport aborde successivement :

- la situation globale de la sécurité alimentaire et de l'agriculture au Burundi,
- les principaux traits de la commercialisation des produits agricoles vivriers,
- la pertinence de l'expérience tanzanienne des marchés de gros pour le Burundi et les conditions de succès,
- les principales conclusions de l'étude.

Sauf mention bibliographique, les informations proviennent des entretiens avec les différents interlocuteurs.

Carte du Burundi (source : GéoAtlas)



Cours du FBu au 1^{er} octobre 2012 : 1 € = 1.871 FBu ; au 1^{er} octobre 2013 : 1 € = 2.047 FBu.

II. SECURITE ALIMENTAIRE ET AGRICULTURE AU BURUNDI

1. Pauvreté et sécurité alimentaire

La population du Burundi s'élève à 8.854.998 habitants (2012¹), correspondant à une densité de 318 hab/km², l'une des plus hautes du monde. Le taux de croissance annuel y est élevé (2,4% de 2008 à 2012). La population est très majoritairement rurale (89%).

Le RNB / hab s'élève à 610 USD / hab (PPA, 2011²) avec une baisse de 1%/an du PIB/hab entre 1990 et 2011. La proportion de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté de 1,25 USD/jour s'élève à 81% (2006-2011).

Une grande partie de la population burundaise vit dans une situation d'insécurité alimentaire plus ou moins aigüe. L'apport énergétique alimentaire (DES) moyen est de 1.680 kcal/personne/jour³ pour la période 2006-2008, chiffre inférieur par rapport à la moyenne des besoins énergétiques des habitants du pays (1.760 kcal pour la même période⁴) et en régression par rapport au début des années 90 (1.860 kcal pour les années 1990-92). De fait, la prévalence de la sous-alimentation dans la population totale s'élève à 62% (2006-2008). A la sous-alimentation chronique d'une bonne part de la population s'ajoute des déficits nutritionnels. La ration journalière d'un burundais est dominée à plus de 90% par des apports volumineux pauvres en éléments essentiels (tubercules et racines, bananes) contre très peu ou pas de sources en protéines, en lipides et en oligo-éléments⁵. 58% des enfants de moins de cinq ans accusent un retard de croissance⁶.

¹ Chiffres cités dans ce paragraphe : FAO, Countrystat , <http://countrystat.org/home.aspx?c=BDI&p=ke>

² Chiffres cités dans ce paragraphe : UNICEF, http://www.unicef.org/french/infobycountry/burundi_statistics.html

³ Chiffres cités dans ce paragraphe (sauf indication contraire) : countrystat, FAO, <http://countrystat.org/home.aspx?c=BDI&p=ke>

⁴ FAO, www.fao.org/fileadmin/.../MinimumDietaryEnergyRequirement_fr.xls

⁵ Ministère de l'agriculture et de l'élevage, 2011.

⁶ ISTEERU, 2010

2. L'agriculture dans l'économie burundaise

L'agriculture emploie une grande majorité de la population active. Ainsi, en 2010, la population agricole (7,9 millions) représentait 89% de la population totale⁷. L'agriculture contribue à 35% du PIB. Les productions sont très majoritairement vivrières (principalement banane, riz, maïs, haricot, manioc, patate, palmier à huile, élevage) et l'agriculture garantit la plus grande partie de l'alimentation de la population burundaise, même si le pays importe une partie de sa consommation. Jusqu'au début des années 90, la croissance de la production agricole (liée notamment à une forte intensification en travail des systèmes de production permettant notamment d'assurer la gestion de la fertilité des sols) a suivi la croissance démographique et a permis d'assurer l'indépendance alimentaire du pays. La production agricole a fortement été touchée par la crise interne du pays des années 90. La production agricole a aujourd'hui toujours tendance à s'accroître, mais à un rythme inférieur (environ 2% / an sur la dernière décennie) à la croissance démographique (2.6 à 3%), d'où un taux de dépendance alimentaire croissant⁸.

L'agriculture produit également un certain nombre de produits exportés : produits vivriers exportés vers les pays voisins, produits tropicaux d'exportation (principalement café) à destination du marché mondial. Les cultures d'exportation fournissent 90% des devises du pays, le café fournissant environ 80% de ces dernières⁹

3. Les caractéristiques de l'agriculture burundaise

3.1 Caractéristiques agroécologiques

Le Burundi est divisé en cinq zones agro-écologiques assez diversifiées :

- la plaine de l'Imbo à l'Ouest, le long du Lac Tanganyika (700 à 1000 m. d'altitude) ;
- les contreforts formant la région naturelle de Mumirwa, à l'Ouest de la crête Congo-Nil (1000 à 1500 m.),
- les hautes terres de la crête Congo-Nil (1500 à 2600 m.),
- le plateau central couvrant la plus grande partie du pays et caractérisé par de nombreuses collines arrondies qui forment entre elles des vallées à fond plat favorisant souvent la formation de marécages (1400 à 2000 m.) ;
- les dépressions du Kumoso (à l'Est et au Sud-Est) et du Bugeresa (au Nord-Est) caractérisées par des vallées marécageuses (1200 à 1500 m).

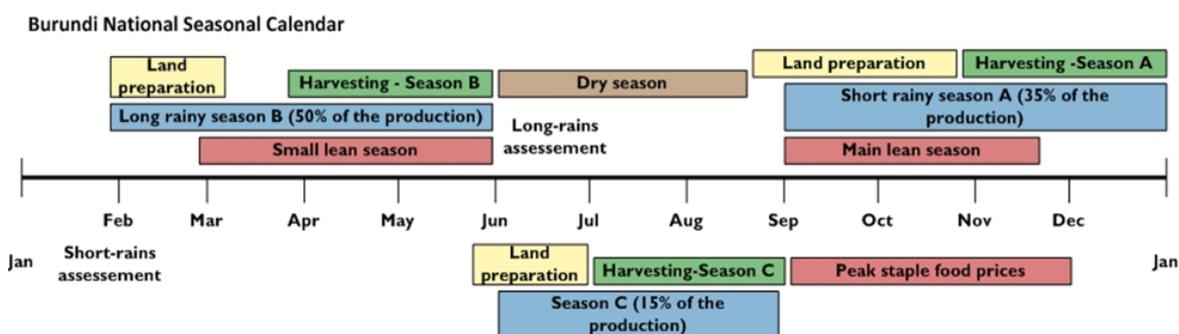
⁷ Chiffres cités dans ce paragraphe : FAO, Countrystat, FAO, <http://countrystat.org/home.aspx?c=BDI&p=ke>

⁸ Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, 2011.

⁹ Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, 2011.

Le climat tropical est caractérisé par l’alternance d’une saison sèche (en général, juin à septembre) et d’une saison pluvieuse (septembre à juin), interrompue par une période plus sèche de mi-décembre à mi-février. On distingue ainsi la petite saison des pluies (septembre-décembre) qui donne lieu à un premier cycle de cultures et la grande saison des pluies (février à juin) qui permet un second cycle de culture. Dans les sols les plus humides, un troisième cycle est réalisable pendant la saison sèche.

Saisons climatiques et agricoles au Burundi



Source : Ministère de l’Agriculture et de l’Élevage – Programme Alimentaire Mondial, Bulletin de suivi de la sécurité alimentaire, mai 2013.

Les précipitations annuelles varient entre 800 mm et 2000 mm (sur la crête Congo-Nil). Les températures évoluent peu au cours de l’année, et la température moyenne varie de 24°C dans la plaine de l’Imbo à 15°C en altitude. Cependant le Burundi a récemment connu des phénomènes climatiques extrêmes. Les écosystèmes naturels sont de savane ou forestiers.

Les sols sont généralement des ferrasols ou ferrisols en haute altitude. Des sols bruns tropicaux, des sols peu évolués et des lithosols rencontrent sur les pentes et les crêtes. Les sols organiques noirs et les tourbes caractérisent les fonds de vallée marécageux. A l’exception des sols des dépressions et des vallées, les sols du Burundi sont vulnérables à l’érosion du fait du reliefs accidentés. Si les sols sont souvent acides et susceptibles d’être appauvris, ils présentent cependant un potentiel d’amélioration grâce à des amendements organiques et de calcaire¹⁰.

3.2 Structure agraire, systèmes de production, productions

L’agriculture burundaise est caractérisée par un très grand nombre d’exploitations de petite taille (0,5 ha en moyenne), intensives en travail et extensives en capital (à l’exception du capital constitué par les plantations de banane et de café). Y domine l’agriculture familiale, avec des inégalités de surfaces et de revenus significatives, de telle sorte qu’une partie de la force de travail s’emploie

¹⁰ FAO, 2009.

en tant que force de travail salariée dans les plus grandes exploitations (quelques hectares). On observe quelques exploitations à salariés.

L'agriculture est essentiellement manuelle (houe), avec seulement quelques surfaces motorisées dans les plaines. La reproduction de la fertilité est largement fondée sur l'utilisation des résidus de culture, et notamment ceux issus des bananeraies qui jouent un rôle central dans la gestion de la fertilité et constituent la principale forme d'accumulation de capital des agriculteurs¹¹. Du fait de la pression démographique, les jachères ont pratiquement disparu et, hors réserves forestières, l'essentiel du territoire est cultivé. La régression de l'élevage au cours des dernières décennies (et même si l'on assiste à de récents efforts de développement de l'élevage) s'est traduit par une diminution de son rôle dans la gestion de la fertilité. La majorité des agriculteurs n'utilisent pas ou peu d'engrais chimiques et autres intrants extérieurs à l'exploitation.

Les systèmes de production agricole sont caractérisés par une domination de successions culturales (avec en général deux cycles de cultures annuelles par an) et d'associations de culture vivrières. En ordre d'importance décroissant, on trouve :

- la banane (16,5% de la surface en production vivrière), utilisée à 80% pour la production de bière et, dans une moindre mesure pour la cuisson (banane plantain), les bananes fruits étant plus marginales ;
- les tubercules et racines : patate douce (11,5%), manioc (5,5%), pomme de terre (0,6%), colocase ;
- les légumineuses : haricot (35%) et petit pois (4,5%) ;
- les céréales : maïs (13%), sorgho (6,5%), riz (5%¹²), éléusine, blé (1%)
- les légumes, fruits, oléagineux et canne à sucre : palmier à huile (1%), arachide (1,5%), tournesol, soja (6,5%), canne à sucre¹³.

La principale culture d'exportation est le café dont la production a été fortement promue (et même rendue obligatoire) par l'Etat au cours des dernières décennies avec un très important encadrement des pratiques des agriculteurs¹⁴. Le café pourvoit en effet 80% des devises d'exportation du pays. Les principales autres cultures d'exportation (hors productions vivrières) sont le thé (10% des devises), le coton et le tabac. L'ensemble des productions dites industrielles (y compris palmier à

¹¹ Cochet, Hubert, 2001.

¹² Le document de PAIOSA indique une surface en riz de 27.324 ha (soit 2,2% de la surface). Il semble que cette surface soit sous-évaluée : elle est, selon CAPAD, « Mission d'appui à la CAPAD dans la commercialisation du paddy/riz », 2010, de 59.000 ha. Cela correspondrait à environ 5% de la surface cultivée.

¹³ FAO, 2009. Pourcentages de superficies en cultures vivrières : PAIOSA, 2013.

¹⁴ Cochet, Hubert, 2001.

huile et canne à sucre) occupent 10% de la surface agricole. L'élevage (bovins, caprins, porcins, ovins, volailles) représente environ 20% du PIB agricole¹⁵.

Selon les régions agroécologiques, les productions suivantes sont plus ou moins représentées, sans qu'il n'y ait de véritable spécialisation régionale, la polyculture étant la règle :

- la banane est présente dans toutes les zones inférieures à 2000 m et la banane plantain principalement dans la plaine de l'Imbo ;
- les tubercules sont surtout présents dans les zones de basse et moyenne altitude (province de Ruyigi notamment),
- le maïs, le sorgho et le haricot sont bien présents dans tout le pays,
- le riz irrigué est surtout présent dans les plaines de l'Est (plaine de l'Imbo et dépression du Moso) et dans les marais d'altitude ; le riz non irrigué est surtout présent dans les marais de moyenne altitude des plateaux centraux,
- le palmier à huile est présent dans les plaines humides, à l'Est notamment (altitude inférieure à 900 m),
- la canne à sucre est surtout présente dans les plaines,
- le café et le thé sont surtout présents dans les régions de plus haute altitude¹⁶.

Les productions vivrières sont principalement consommées par la famille (en moyenne 95% des patates douces, 80% du manioc, 53% du maïs, 50% des haricots, 40% des bananes, 28% du riz, ainsi que 54% du lait¹⁷), le surplus étant commercialisé sur le marché. Dans le cas de la banane à bière et du palmier à huile, une partie importante est transformée hors de l'exploitation (respectivement 40% et 90%), mais la production transformée reste généralement propriété de l'agriculteur. Dans le cas de la banane à bière, elle est consommée par la famille ou commercialisée localement et ne donne pas lieu à du commerce inter-régional.

Le volume de production commercialisé par chaque famille dépend du produit et du niveau de la récolte par rapport à une année moyenne. Les volumes commercialisés par chaque famille restent limités du fait de la faible dimension des exploitations. Cependant, du fait du grand nombre d'exploitations, chaque région apparaît clairement excédentaire ou déficitaire pour des produits déterminés, que ce soit de façon structurelle ou conjoncturelle. Une part importante des surplus est destinée aux villes, et notamment la capitale, Bujumbura.

¹⁵ FAO, 2009.

¹⁶ PAIOSA, 2013.

¹⁷ PAIOSA, 2013.

4. Bilan Production – Consommation - Commerce extérieur

L'essentiel des besoins caloriques de la population burundaise est fournie par les bananes (45%), les racines et tubercules (39%), les légumineuses (9%) et les céréales (8%)¹⁸. Parmi les céréales, on observe une croissance de la consommation de riz, notamment en milieu urbain. Le maïs peut être consommé sous forme de grain ou de farine. Les légumineuses fournissent une bonne partie des besoins protéiques, compte tenu du faible niveau de consommation de produits animaux.

En règle générale, le Burundi produit la plus grande partie de son alimentation de base tout en étant significativement importatrice. Le volume des importations annuelles dépend largement du produit considéré et des niveaux de production, variables d'une année à l'autre. Les importations, réalisées généralement par des commerçants burundais ayant leur propre camion, proviennent le plus souvent des autres pays de la région (principalement Tanzanie, Ouganda et Rwanda), mais également, pour certains produits, du marché mondial (via les ports de Mombasa et de Dar es Salaam).

Le Burundi est également un lieu de passage d'importations de riz et de manioc en provenance de Tanzanie qui sont réexportées, notamment vers la RDC.

Le Burundi exporte par ailleurs une partie de sa production vivrière vers les pays voisins (principalement Tanzanie, Rwanda et RDC), les volumes dépendant des niveaux de production et de la situation du marché (demande, prix).

Il doit être souligné qu'il est souvent plus intéressant et facile pour certaines provinces frontalières d'exporter leurs productions vers les pays voisins que de les commercialiser sur le marché intérieur, ou encore d'importer des produits des pays voisins plutôt que de s'approvisionner sur le marché intérieur.

Selon les différents types de produits, nous avons la situation suivante¹⁹ :

- La banane est essentiellement destinée au marché intérieur : transformation et consommation locales pour la banane à bière, consommation locale mais également commerce entre provinces pour la banane plantain. Il existe cependant aussi quelques importations de banane plantain, ainsi que des exportations dans des provinces frontalières vers la Tanzanie et la RDC. Cependant, le commerce extérieur reste marginal, avec un taux d'autosuffisance proche de 100%.
- Le taux d'autosuffisance atteint 93% pour les tubercules. Les exportations sont marginales et les importations proviennent de Tanzanie (manioc en farine ou cossette, Rwanda et Ouganda). Le taux d'autosuffisance n'est cependant que de 20% pour les pommes de terre avec des importations en provenance du Rwanda.

¹⁸ FAO, 2009. Les pourcentages sont calculés, pour l'année 2008, par rapport au total des apports des 4 types de produits et ne tiennent donc pas compte des autres sources de calories (lipides, sucre, etc.)

¹⁹ Taux d'autosuffisance nationale : source : PAIOSA, 2013.

- Le taux d'autosuffisance est de 79% pour les céréales, avec un taux de 93% pour le riz et un taux de 70% pour le maïs qui tend à se creuser. Les exportations sont faibles et sont essentiellement destinées à la RDC (riz et maïs). Concernant le maïs et le sorgho, les importations proviennent de la région (maïs de Tanzanie, Ouganda et Rwanda, sorgho du Kenya et de l'Ouganda). Pour ce qui est du riz, si une partie des importations provient de la région (principalement Tanzanie, mais aussi Ouganda), la majorité provient du marché mondial : Pakistan (plus de 60% des importations), Viet-Nam, Etats-Unis, Japon²⁰.
- Le taux d'auto-approvisionnement est de 52% pour le haricot, avec des importations en provenance de l'Ouganda, du Rwanda et de la Tanzanie, mais également des exportations à destination du Rwanda, de la Tanzanie et de la RDC.
- Le Burundi importe également de l'huile d'Ouganda et du Kenya, même si une partie de son huile de palme est exportée (Rwanda et Ouganda).
- Les légumes et fruits donnent lieu à peu d'échanges commerciaux, mais il existe cependant des exportations de tomates vers le Rwanda et la RDC, ainsi que des importations de tomates transformées en provenance du marché international.
- Le taux de couverture des besoins en lait ne serait selon le FIDA que de 4,6%, avec des importations en provenance de l'Ouganda, du Kenya et du Rwanda.

5. Les organisations de producteurs

Il existe de nombreuses associations locales d'agriculteurs et de coopératives agricoles qui contribuent à fournir des services aux agriculteurs et qui sont beaucoup plus rarement investies dans des activités de transformation et de commercialisation des produits agricoles. Les associations et coopératives sont souvent fédérées dans le cadre d'organisations nationales. On trouve ainsi :

- la Confédération des Associations des Producteurs Agricoles pour le Développement (CAPAD), fondée par des groupements d'agriculteurs et d'éleveurs du milieu rural qui travaillaient ensemble depuis 2000 ;
- la Confédération Nationale des Associations de Caféculteurs (CNAC),
- le Collectif des Associations de Riziculteurs de la Plaine de l'Imbo (CAPRI),
- l' Association pour la promotion des palmiculteurs du Burundi (APROPABU),
- la Confédération Nationale des Théiculteurs (CNATHE),
- le Collectif des Associations des Cultivateurs de Coton (TURITEZIMBERE),
- le Forum des Associations de Producteurs Agricoles du Burundi (FOPABU), cadre national de concertation et de plaidoyer qui réunit diverses organisations nationales (CAPAD, CNAC, APROPABU, CNATHE, TURITEZIMBERE). Il est membre du Groupe de Plaidoyer Agricole (GPA), qui regroupe également les ONG investies dans l'accompagnement

²⁰ PAIOSA, 2013 et CAPAD, 2010.

des organisations de producteurs et dans le plaidoyer sur l'agriculture et le monde rural. Il doit cependant être noté que, jusqu'à présent, les actions de plaidoyer n'ont pas porté sur les questions de commercialisation.

- ESAFF – Burundi (Eastern and Southern Africa small scale Farmers Forum – Burundi).

6. Politiques agricoles

Historiquement, l'Etat a toujours mené une politique agricole volontariste : soutien à et encadrement administratif de la culture de café, régulation de son prix, infrastructures, reforestation, transformation et commercialisation des produits agricoles d'exportation, etc.²¹. Les pouvoirs publics interviennent aujourd'hui notamment en subventionnant l'usage des intrants. Au cours des années 2000, l'Etat a engagé un processus de privatisation des activités de transformation et commercialisation.

Cependant, jusqu'à la fin des années 2000, la part du budget consacrée à l'agriculture était très faible (tombant certaines années à moins de 2%) Cette part s'est accrue en 2011 (6,2%).

La politique agricole du Burundi a été définie par la Stratégie Agricole Nationale (SAN) 2008-2015²². Cette stratégie a été élaborée dans la ligne directe du Cadre Stratégique Complet de Lutte Contre la Pauvreté (CLSP) adopté en 2006 et en cohérence avec le Programme Nationale de Sécurité Alimentaire (PNSIA). Elle comporte quatre axes visant :

- L'accroissement durable de la productivité et de la production agricole,
- La promotion des filières et de l'agro-business,
- L'appui à la professionnalisation des producteurs et au développement des initiatives privées,
- Le renforcement des capacités de gestion et de développement du secteur agricole.

En matière de commercialisation, la SAN prévoit notamment la réhabilitation et le renforcement des infrastructures (notamment communautaires) de stockage, transformation et commercialisation des produits agricoles et l'appui à certaines filières (filières d'exportation principalement, mais aussi filières d'import-substitution : oléagineuses et notamment palmier à huile, sucre de canne, blé panifiable et orge). La SAN a tardé à s'opérationnaliser.

Par la suite, dans le cadre du NEPAD (Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique), un Programme Détaillé de Développement de l'Agriculture en Afrique (PDDAA) a été élaboré, ainsi qu'un Plan National d'Investissement Agricole (PNIA) 2012-2017 visant à opérationnaliser la SAN et le PPDDAA-Burundi. Le PNIA est aligné sur la vision Burundi 2025 approuvée en 2010.²³

L'Etat n'intervient pas directement dans la commercialisation des produits agricoles vivriers et les prix de marché ne sont pas régulés, sauf dans le cas du sucre dont le prix est fixé par l'Etat. Concernant le riz, la Société Régionale pour le développement de l'Imbo (SRDI) avait pour mandat de

²¹ Cochet, Hubert, 2001.

²² Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, 2008

²³ Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, 2011.

réguler et de stabiliser les prix du riz. Elle avait des installations de stockage et de transformation, ainsi qu'une fonction de commercialisation (notamment auprès d'acteurs institutionnels), d'intermédiation du crédit aux riziculteurs, avec un remboursement en nature²⁴. Les fréquentes détaxations de produits importés constituent par ailleurs des mesures ayant un impact sur les prix agricoles.

Par ailleurs, au travers différents projets, le Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage (MINAGRIE (notamment le PRODEFI appuyé par le FIDA) appuie le développement de dix filières prioritaires (principalement riz et lait, mais aussi banane, manioc, pomme de terre, maïs, produits maraîchers, soja, haricot, arachide)²⁵. Le programme PAIOSA (Programme d'Appui Institutionnel et Opérationnel au Secteur Agricole), appuyé par la Coopération belge, vise à développer les capacités de stockage. Le Ministère de l'agriculture encourage également la structuration des agriculteurs et la mise en place de concertations entre acteurs des filières (voir ci-dessous).

7. Principales problématiques

L'agriculture burundaise est confrontée à un ensemble de contraintes qui limitent à la fois sa capacité à

- assurer la satisfaction des besoins alimentaires et nutritionnels de la population (voir ci-dessus).
- à générer des revenus suffisants pour les familles paysannes, de façon à leur permettre d'améliorer leur niveau de vie et investir dans la production. Le niveau de pauvreté moyen (81%) est encore plus élevé au sein de la population agricole que parmi la population urbaine. La situation des femmes est particulièrement critique : alors qu'elles jouent un rôle central dans la production agricole et dans l'entretien de la famille, la majorité des femmes ne contrôle pas les moyens de production et ne décide de rien quant à la répartition des ressources familiales²⁶.

La pression démographique et l'utilisation de l'essentiel du territoire ne permet pas un accroissement de la dimension des exploitations, qui tend même à diminuer avec l'augmentation de la population agricole (environ 0,5ha/exploitation, contre 1,2 ha il y a trente ans²⁷). L'intensification en travail des systèmes de production (mise en culture des pâturages, cultures associées, développement d'un mode de gestion de la fertilité organique basé sur les bananeraies, mise en culture de bas-fonds) a permis jusqu'aux années 90 des augmentations de rendements suffisantes pour per-

²⁴ CAPAD, 2013.

²⁵ Mupfasoni, Bélyse, 2013.

²⁶ Ministère de l'Agriculture et de l'élevage, 2011.

²⁷ Cochet Hubert, 2001.

mettre, en plus de la mise en culture de nouvelles terres, de compenser la croissance démographique²⁸

La crise de fertilité, les phénomènes d'érosion sur certains terroirs et le manque de moyens permettant aux agriculteurs d'investir dans des outils améliorés, des animaux et des intrants ne permettent pas d'éviter une stagnation, voire une baisse des rendements agricoles. Malgré les subventions des pouvoirs publics, le coût des intrants est élevé, du fait notamment qu'il s'agit de biens importés et que le Burundi est un pays enclavé. Il existe un véritable problème de sous-capitalisation des agriculteurs burundais d'autant plus difficile à résoudre que les quelques revenus monétaires servent à satisfaire les besoins de court terme (besoins de la famille et du cycle de culture).

Le faible accès au crédit, ou son coût très élevé, limitent non seulement les possibilités d'investissement, mais également d'apports d'intrants aux cycles de culture. L'usure est fréquente, avec par exemple des prêts octroyés quatre à six mois avant les récoltes et remboursables au double au moment où celles-ci s'effectuent. Concernant les institutions de microfinances, les taux d'intérêt qu'elles proposent sont souvent relativement élevés (1,5 à 3% par mois), outre le fait qu'elles exigent des garanties. Or, le capital pouvant être mis en garantie par les agriculteurs se limite souvent à la terre et le risque lié à cette mise en garantie leur apparaît trop élevé. Les démarches pour accéder au micro-crédit apparaissent également longues et complexes pour de nombreux agriculteurs.

Le sous-investissement et la pauvreté se sont trouvés aggravés par le conflit qu'a connu le Burundi à partir de 1993 et qui a fait plus de 300.000 morts. Environ 1,2 million de réfugiés et de personnes déplacées à l'intérieur du pays ont dû quitter totalement leur milieu de vie et de production²⁹.

Dans ce contexte, les contraintes liées au stockage et les conditions négatives de commercialisation des productions agricoles, sur lesquelles nous reviendrons à la suite, constituent également des facteurs clé tendant à limiter le revenu agricole, et donc les capacités d'amélioration des conditions de vie et d'investissement.

²⁸ Cochet, Hubert, 2001

²⁹ Mupfasoni, Bélyse, 2013

III. LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS AGRICOLES VIVRIERS

La production agricole du Burundi est très diversifiée dans l'ensemble des provinces du pays et une bonne partie de la production est consommée localement. Cependant, certaines provinces apparaissent structurellement ou conjoncturellement excédentaires à certaines périodes de l'année pour tel ou tel produit. Il existe ainsi une multitude de flux diversifiés (selon le type de produit, la saison, l'année) entre provinces, avec une importance particulière des flux vers la capitale Bujumbura.

1. Lieux et modes de commercialisation des agriculteurs

En règle générale, si les surplus vivriers de chaque famille sont limités en volume, ils jouent cependant un rôle fondamental en termes de génération de revenus monétaires.

Plusieurs modes de commercialisation existent selon le type de production, le territoire considéré et la situation économique de l'exploitation agricole. Sauf pour certains produits, nous ne disposons cependant pas de chiffres permettant d'apprécier précisément l'importance relative des différents modes de commercialisation, même si la commercialisation sur les marchés locaux semble être la forme la plus répandue. En règle générale, les transactions se règlent en argent liquide et ne donnent pas lieu à des contrats.

La commercialisation donne lieu à une taxe communale forfaitaire, fixée nationalement, même s'il semble qu'il existerait dans la pratique une hétérogénéité selon les marchés.

1.1 La vente sur un marché local

Il existe environ 300 marchés locaux (pour un total de 129 communes) sur lesquels les agriculteurs vendent individuellement leur production à des commerçants ou directement à des consommateurs là où il existe des centres urbains. Il n'existe en règle générale pas de problème majeur d'accès physique aux marchés, compte tenu des faibles quantités commercialisées. Le transport jusqu'aux marchés se fait généralement à pied ou à bicyclette, avec parfois l'utilisation de transports collectifs. Certains marchés modernes ont été construits, comme à Gitega, avec le soutien de la Banque mondiale.

1.2 La commercialisation sur ou à proximité de l'exploitation

La commercialisation directement sur l'exploitation ou à proximité de celle-ci est également fréquente. La production est alors vendue à un commerçant, un intermédiaire ou un autre agriculteur de la communauté. Le commerçant ou l'intermédiaire peut ainsi s'installer avec sa balance sur la colline et profiter de la concurrence entre agriculteurs. La vente sur l'exploitation a notamment lieu quand l'agriculteur est endetté auprès de l'acheteur. Le remboursement du crédit (capital et intérêts) vient alors directement en déduction du chiffre de vente. Pour le prêteur, la vente sur l'exploitation permet de s'assurer du remboursement de l'emprunt, outre le fait que l'absence de concurrence peut lui permettre d'obtenir un meilleur prix.

1.3 La vente avant la récolte

Bien souvent, l'agriculteur vend sa production avant la récolte, que ce soit sur la base d'un prix à l'unité de produit, ou pour l'ensemble de la récolte sur une surface donnée. Cette vente sur pied est fréquente dans le cas de la banane (vente deux à trois mois avant la récolte). Bien souvent, l'acheteur/prêteur se charge lui-même d'effectuer la récolte en vue de la commercialiser. Là aussi, il peut s'agir d'un commerçant, d'un intermédiaire ou d'un autre agriculteur plus aisé.

Il s'agit en réalité d'une forme de commercialisation associée à un emprunt, le remboursement étant effectué au moment de la récolte, en argent ou sous forme de produit. L'agriculteur recourt à cette forme de commercialisation et d'emprunt car il a des besoins monétaires en cours d'année, plusieurs semaines ou plusieurs mois avant la récolte, que ce soit pour couvrir des coûts de production (achat d'intrants) ou pour satisfaire des besoins de la famille. Il s'agit ainsi, selon Prime Rupiya, directeur de Accord Burundi,, d'une véritable « vente de détresse qui, à ton tour, entretient la misère ». Les agriculteurs tendent ainsi à vendre en période de soudure de novembre à février, voire avant pour faire face à des dépenses du cycle de culture ou aux dépenses de la rentrée scolaire (septembre), ou encore à n'importe quel moment en cas d'accident de santé par exemple d'un membre de la famille. Le taux d'intérêt implicite est très élevé, et l'on a affaire à de véritables relations d'usure. Ainsi, pour un agriculteur vendant son haricot deux ou trois mois avant la récolte à la moitié du prix qui sera atteint à la récolte emprunte en réalité à un taux de 100% sur 2 ou 3 mois, soit un taux de crédit mensuel implicite de respectivement 41 et 26%.

1.4 La vente à un transformateur

Certaines productions subissent un processus de transformation (notamment : production de bière de banane, d'huile de palme, de farine de maïs et de manioc ; décorticage du riz). En règle générale, quand l'agriculteur ne réalise pas la transformation sur son exploitation, il paie la prestation de service au transformateur et récupère donc le produit transformé et souvent les éventuels sous-produits. C'est généralement le cas des unités de transformation artisanales. Mais, dans certains cas, le transformateur (qui possède généralement une unité de transformation de plus grande capacité) achète le produit à l'agriculteur et se charge ensuite de la commercialisation du produit transformé. Il récupère parfois les sous-produits.

1.5 Les ventes collectives

Le regroupement d'agriculteurs pour commercialiser (voire éventuellement transformer) la production agricole reste un phénomène limité pour les produits vivriers, à la différence du cas du café destiné à l'exportation. Ce mode d'action collective existe cependant pour certaines productions comme le riz cultivé en irrigué et impliquant par ailleurs une forme d'organisation pour la gestion de l'eau. La gestion collective de la commercialisation, en vue notamment d'avoir accès à des marchés publics, du PAM ou d'ONG, est encouragée par différents organismes, y compris des organisations nationales de producteurs et pourrait se développer à l'avenir (voir ci-dessous). Les délais de paiements constituent cependant une contrainte, car les agriculteurs attendent de la structure collective un paiement immédiat ou au moins le versement d'une avance. L'accès à des prêts de court terme pourrait contribuer à faciliter ce type de transaction, mais on a vu que le coût du crédit constitue une contrainte. Une autre contrainte est la nécessité de disposer d'infrastructures de stockage afin de rassembler la production issue des producteurs individuels et négocier en position favorable.

2. Les différents types de filières

Concernant les produits vivriers, il n'existe pas à proprement parlé de filières organisées et donnant lieu à une relation durable et une contractualisation entre les différents intervenants.

2.1 Le cas de produits ne subissant pas ou peu de transformation

De nombreux produits ne subissent pas de transformation (racines et tubercule, sauf pour la fabrication de farine de manioc ; fruits et légumes) ou une transformation limitée, généralement effectuée sur l'exploitation (égrenage du maïs, etc.).

Sauf quand l'agriculteur a la possibilité de vendre directement à des consommateurs de petites quantités sur un marché local, la commercialisation fait généralement intervenir plusieurs intermédiaires. Le schéma général, qui présente de nombreuses variations, est l'existence d'un commerçant grossiste, non spécialisé sur un produit particulier, souvent basé à Bujumbura, possédant ses propres moyens de transport (camions) ou bien, plus souvent encore, en mesure de louer le service de transport à des transporteurs. L'accès au marché de Bujumbura est pratiquement contrôlé par des commerçants grossistes, les autres acteurs n'ayant pas de contacts –et encore moins de contrats- établis avec des distributeurs urbains.

A l'échelle d'un territoire de production, le grossiste peut s'approvisionner auprès de commerçants locaux ou bien faire appel à des intermédiaires. Un prix d'achat est fixé. Les commerçants locaux peuvent faire également appel à des intermédiaires, fixant là aussi un prix d'achat (inférieur au prix d'achat du grossiste). Les intermédiaires, en lien avec un commerçant grossiste ou un commerçant local, se chargent de trouver des vendeurs (agriculteurs), et éventuellement de collecter physiquement les produits (il s'agit alors d'un collecteur), soit sur les marchés locaux, soit sur au niveau des exploitations, à un certain prix lui garantissant une marge. Le commerçant grossiste avance l'argent au commerçant local ou aux intermédiaires, et le cas échéant le commerçant local

à ses propres intermédiaires. De cette façon, l'agriculteur est payé au moment de la livraison par l'intermédiaire ou le commerçant local. Le grossiste se charge alors du transport des produits, livrés sur l'exploitation, ou sur un marché local (avec collecte et regroupement éventuel préalable par un intermédiaire ou commerçant local). Il peut ainsi exister deux, voire même trois acteurs (y compris le commerçant local) entre le commerçant grossiste et l'agriculteur.

Les commerçants grossistes sont souvent en mesure d'avancer des prêts aux agriculteurs remboursables à la récolte, voire d'avancer les fonds pour l'achat de récoltes sur pieds. Ce sont cependant souvent des acteurs locaux (commerçants locaux, intermédiaires, agriculteurs) qui réalisent ce type d'opération extrêmement rentable pour le prêteur.

En règle générale, les agriculteurs vendent leurs produits au moment de la récolte. Le stockage est alors principalement réalisé par des commerçants grossistes.

Le commerçant grossiste revend ensuite les produits à des distributeurs individuels ou à des acheteurs collectifs dont le poids n'est pas négligeable (armée, police, autres services de l'Etat, organisations humanitaires). Les délais de paiement sont alors plus longs (jusqu'à 60 jours avec le PAM, jusqu'à six mois avec les institutions de l'Etat), alors que les commerçants grossistes paient leurs collecteurs cash ou même en avance (prêt). On comprend ainsi que seuls les commerçants grossistes disposant d'un certain capital (en plus des importateurs) sont en mesure d'avoir accès à ces marchés, d'autant plus que l'obtention de prêts bancaires n'est pas toujours aisée.

2.2 Le cas des produits transformés

Il existe de nombreuses petites unités de transformation du manioc et de maïs (séchage du manioc, fabrication de farine de manioc et de maïs), de riz (décorticage), de banane (fabrication de bière) et de palmier à huile (huileries). Lorsque le transformateur achète la matière première aux agriculteurs, il peut soit revendre à un commerçant grossiste, soit se charger lui-même de la vente à des distributeurs ou acheteurs collectifs.

Le nombre limité d'unités de transformation pose un problème pour les produits périssables : fruits et légumes, bananes, patate douce, etc. Ainsi, il n'existe pas d'unités de transformation de la tomate pour la fabrication de concentrés et de sauces. On assiste cependant à un développement d'unités de transformation artisanale (par exemple, transformation de l'ananas en jus). Certaines technologies de conservation et transformation, parfois utilisées dans les pays voisins comme le séchage de patate douce en Ouganda, mériteraient d'être encouragées.

Dans le cas de la banane, il existe également un besoin de développement d'unités de transformation pour la fabrication de produits susceptibles d'être transportés, voire exportés, sous forme notamment de farine, voire de biscuits de banane.

Même pour un produit moins immédiatement périssable comme le maïs, la transformation (en l'occurrence sous forme de farine) permet une meilleure conservation et est susceptible d'atténuer les fluctuations de prix. Elle permet aussi la fortification des aliments. Cette fortification peut être exigée par le PAM ou des ONGs et donc est nécessaire pour pouvoir concurrencer des produits importés.

3. Un rapport de force défavorable aux agriculteurs

Nous avons mentionné que, en règle générale, les agriculteurs vendent leurs produits au moment de la récolte, voire même avant. Selon les produits et les situations, l'un ou l'autre des facteurs suivants (ou une combinaison de facteurs) explique cette situation :

- Le produit est périssable : fruits, légumes, lait ;
- Le besoin immédiat de ressources monétaires de l'agriculteur. C'est notamment le cas quand il doit rembourser un emprunt (situation fréquente), mais également pour faire face aux besoins de la famille ou pour couvrir des coûts de production du cycle de culture suivant. Hors produits périssables, ce facteur apparaît généralement comme le plus déterminant (ainsi, il existe parfois des hangars de stockage qui pourraient être utilisés par les agriculteurs mais qui restent sous-utilisés).
- Le manque de capacités de stockage,
- Les risques liés au vol des stocks,
- Les risques liés à des pertes pendant le stockage. Si le stockage du maïs semble ainsi relativement bien maîtrisé sur les régions du Nord où il existe une tradition de stockage et de consommation, c'est moins le cas dans la plaine de Limbo, plu humides et chaude, et où de telles traditions sont moins présentes. Dans le cas du haricot, les dégradations et pertes pendant le stockage (charançons) peuvent aussi être importantes.

Certains agriculteurs plus aisés sont en mesure d'acheter leur production à d'autres agriculteurs au moment de la récolte et de les stocker. D'une façon générale, le stockage est surtout effectué par des commerçants, notamment les commerçants grossistes.

L'obligation ou la nécessité de l'agriculteur de vendre sa production à la récolte crée un rapport de force extrêmement défavorable au moment de fixer le prix. A cela s'ajoute le fait que les agriculteurs ne connaissent souvent pas les prix de marché, sauf dans certaines situations. D'une façon générale, il semble qu'il n'y ait pratiquement pas de négociation de prix : c'est le commerçant –ou l'intermédiaire- qui fixe le prix d'achat au producteur. La situation semble cependant plus contrastée : à proximité de Bujumbura, les riziculteurs rencontrés, organisés en coopératives, déclarent connaître en permanence le prix du riz sur le marché de Bujumbura et d'être ainsi en mesure de négocier avec le commerçant venant acheter sur les exploitations.

La situation pourrait être plus favorable quand l'agriculteur vend sur les marchés locaux où a priori il existe une concurrence entre commerçants. Cependant, il ne semble pas qu'il y ait de différence significative, d'une part car il peut y avoir des ententes entre commerçants et intermédiaires³⁰, d'autre part car l'agriculteur n'a aucune connaissance des prix pratiqués ailleurs (et notamment sur le marché de Bujumbura) et ne peut se permettre de remonter sa production sur sa colline, compte tenu de l'effort que cela représenterait (alors que la descente vers le marché, surtout à bicyclette, est moins fatigante). Bien entendu, les commerçants et intermédiaires connaissent cette situation de dépendance et de vulnérabilité des agriculteurs, ce qui renforce le rapport de force commercial

³⁰ Des agriculteurs nous ont même indiqué que les commerçants pouvaient dans certains cas s'entendre sur un prix minimum et appliquer des amendes à ceux qui ne les respecteraient pas.

en leur faveur. Parfois, ils viennent à la rencontre des agriculteurs de façon individuelle en amont du marché, de façon à améliorer encore leur position. L'agriculteur n'a en effet alors aucun élément de comparaison du prix proposé et, de plus, est influencé par le fait qu'il s'économise la taxe à régler au marché.

Il s'en suit le phénomène bien connu de baisse des prix payés aux producteurs au moment des récoltes, baisse qui se répercute en partie sur les prix de vente aux consommateurs. Dans les mois qui suivent, et avec un maximum atteint en fin de période de soudure, les prix de marché augmentent progressivement, permettant aux acteurs ayant été en mesure de stocker de dégager une marge significative. Les agriculteurs ayant vendu leur production à la récolte ne sont pas en mesure de profiter de cette hausse de prix. Ils sont même une deuxième fois victimes de ce phénomène de saisonnalité des prix lorsqu'ils doivent eux-mêmes acheter une partie de leurs besoins alimentaires en période de soudure.

Le problème de l'estimation du poids des produits pourrait aussi constituer un facteur de moindre rémunération des agriculteurs. Même si, sauf pour certains produits, les transactions se font généralement au poids, l'absence de contrôle des balances des commerçants est génératrice de manque de confiance. Les commerçants disposent également d'un pouvoir pour décider de l'appréciation de la qualité des produits. Dans l'un comme dans l'autre cas, il n'existe pas de structure indépendante permettant d'arbitrer.

4. Les impacts des importations sur les prix

Les impacts des importations sur les prix sont de plusieurs ordres.

En premier lieu, la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) constitue une union douanière qui protège fortement le marché intérieur des principaux produits vivriers objets de commerce international, notamment le riz (Tarif Extérieur Commun – TEC de 75%³¹), le maïs (50%), le blé (60%) et le lait (60%). Cette politique commerciale contribue à maintenir les prix intérieurs relativement élevés. L'enclavement du Burundi (les importations en provenance du marché internationale doivent être transportées depuis Mombasa ou Dar es Salaam) accroît encore le prix des importations.

Cependant, en cas de risque pour la sécurité alimentaire, les pays de la région ont la possibilité de ne pas appliquer temporairement le TEC pour un certain quota. De fait, le Burundi a déjà eu recours à cette mesure au cours des dernières années, par exemple en 2012, pour le riz et le maïs (graine et farine). Les achats de riz pour l'armée et la police et pour l'aide alimentaire importée par le PAM sont également exonérés du TEC. Ces importations bénéficient, de plus, d'une exonéra-

³¹ Ou 200 USD/tonne métrique (le plus élevé des deux prélèvements possibles).

tion de la TVA dont le taux est de 10 ou 18%³². Un avantage est ainsi donné aux produits importés par rapport à la production nationale. Au total, il existe bien des phénomènes de concurrence de la production nationale de la part du riz importé du marché mondial, notamment en provenance du Pakistan, commercialisé à bas prix. Cette concurrence s'exerce aussi sur le marché des appels d'offre publics (armée, police, etc.) et du PAM qui tendent à s'approvisionner au moindre coût sur le marché mondial.

Sur certains produits transformés, les produits importés du marché mondial tendent à être nettement plus compétitifs que les produits d'origine nationale. Le élevé de l'énergie constitue notamment une véritable contrainte. Une récente tentative de produire de la sauce tomate à partir de la production nationale n'a pas résisté à la concurrence des sauces tomates importées d'Italie.

Les importations de produits vivriers proviennent cependant largement de pays voisins (Tanzanie, Ouganda et Rwanda), souvent plus compétitifs en matière de coût unitaire³³. C'est le cas notamment du lait ou du haricot importés d'Ouganda, ou encore du maïs de Tanzanie. Cependant, il semble qu'il n'y a bien souvent pas d'effet dépressif sur les prix intérieurs, le Burundi étant structurellement déficitaire, les importations étant complémentaires de la production nationale et les importateurs profitant généralement du différentiel de prix entre les pays voisins et le Burundi pour améliorer leurs marges³⁴. De plus, certains produits peuvent aussi être plus chers tout en étant compétitifs du fait de leur qualité. C'est le cas notamment d'une partie du riz tanzanien dont la qualité est particulièrement appréciée des consommateurs. Sur le marché de Bujumbura, le prix moyen du riz tanzanien a ainsi été de 2.070 FBu/Kg pendant la campagne 2012-13 contre 1.410 FBu/kg pour le riz blanc (karundi) domestique de qualité moyenne et 1.740 FBu/Kg pour le riz burundais de qualité supérieure³⁵.

³² La TVA est payée par les commerçants collecteurs. Le taux général des de 18% avec l'application d'un taux intermédiaire de 10% pour douze produits agricoles : manioc sec, farine de manioc, maïs-graine, blé panifiable, farine de blé, poisson frais et sec, arachides, haricots secs, oignons, riz, huile de palme. La TVA est payé par le commerçant collecteur.

³³ Coût de production et de transport jusqu'au lieu de consommation par unité de produit.

³⁴ Le lait en provenance de l'Ouganda et du Rwanda est cependant commercialisé à un prix inférieur (jusqu'à - 30%) au lait burundais).

³⁵ D'après les données de l'ISTEEBU. Moyenne arithmétique non pondérée des prix moyens mensuels d'août 2012 à juillet 2013.

5. Les variations et évolutions de prix

5.1 Différences entre prix aux producteurs et prix à la consommation

Concernant le prix des produits agricoles, on observe une différence entre les prix payés aux producteurs et des prix à la consommation. A un moment donné de l'année, la différence serait en moyenne de l'ordre de 20 à 30% (avec des variations selon les lieux de production et de consommation), correspondant aux coûts de transport et à la marge des intermédiaires (voir tableau ci-dessous). Cependant, il convient de noter que la différence est relativement modérée et que la marge dégagée par les intermédiaires provient davantage de la possibilité de stocker et donc de jouer sur la saisonnalité des prix (voir-ci-dessous).

Cependant, le coût relativement élevé des transports routiers tend à accroître l'écart entre les prix à la production et à la consommation.

5.2 la saisonnalité des prix

La saisonnalité des prix en général assez marquée, avec des maximums juste avant les récoltes (en général, et variable selon le type de production, la variété et la province, septembre/décembre et avril/mai) et des minimums au moment des récoltes (décembre/janvier puis mars/juillet). La différence peut atteindre un rapport de un à deux au niveau des prix à la production, voire supérieur - par exemple, et selon un agriculteur de la province de Bubanza, respectivement 800 et 300 FBu pour le maïs, ou encore 800 et 2.000 FBu pour le haricot- même si elle peut être plus faible pour des produits ne présentant pas de problème majeur de conservation (riz) et lorsque la zone de production est proche de centres de consommation, notamment Bujumbura (voir aussi tableau et encart). Les chutes de prix au moment des récoltes sont particulièrement fortes pour les produits périssables, comme par exemple la tomate.

La saisonnalité tend à être très atténuée sur les produits transformés.

Estimation des prix à la production et à la consommation du riz selon les saisons

(en FBu³⁶/kg)

| | Période de récolte (juin) | Période de soudure (octobre) |
|--|---------------------------|------------------------------|
| Riz paddy, prix à la production | 450 à 500 | 700/800 |
| Riz blanc, prix à la consommation | 800 | 1400 |
| Equivalent riz paddy à la consommation ³⁷ | 550 | 940 |

Sources orales diverses , et notamment agriculteurs à proximité de Bujumbura (ce qui contribue à expliquer les variations des prix -saisonnalité et différence prix à la production / à la consommation- relativement faibles par rapport à d'autres provinces).

5.3 la volatilité des prix

On observe une forte volatilité des prix d'une année à l'autre et à l'intérieur d'une même année, pouvant même effacer le phénomène de saisonnalité. Cette volatilité est cependant atténuée par l'existence de plusieurs cycles de production à l'année, de différentes régions de production, du rôle de mitigation que peuvent avoir les importations en provenance des autres pays de la région et du marché mondial en cas de hausse des prix sur le marché national et, enfin, le recours, en cas de flambée des prix, à l'exonération temporaire des taxes à l'importation du TEC de la Communauté de l'Afrique de l'Est.

La volatilité tend également à être très atténuée sur les produits transformés, pour lesquels le calendrier de production est plus étalé au cours de l'année et qui, par ailleurs, sont stockables sur longue période. A titre d'exemple, alors que le prix mensuel du manioc frais le plus élevé sur le marché de Bujumbura entre août 2012 et juillet 2013 a été supérieur de 62% au prix le plus faible, la différence n'est que de 18% pour la farine de manioc.

5.4 Les différences de prix entre provinces

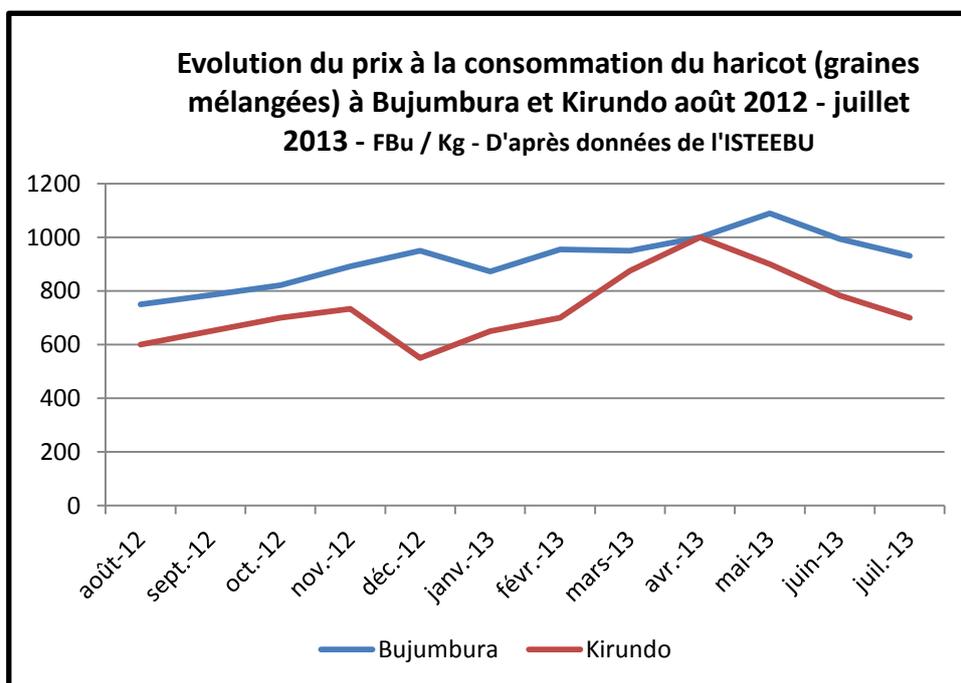
Selon les volumes de production des différents cycles, certaines provinces peuvent être plus ou moins déficitaires ou excédentaires selon les périodes de l'année. Les évolutions dans le temps ne sont pas nécessairement homogènes d'une province à l'autre. A un moment donné, en fonction des

³⁶ Cours du FBu au 1^{er} octobre 2013 : 1 € = 2.047 FBu.

³⁷ 1 kg de riz paddy donne 0.65 kg de riz blanc. Si le prix du riz blanc est de 800 FBu/kg, on obtient avec c un kg de paddy 0.65 x 800 = 520 FBu. A cela s'ajoute les balles (environ 0.2 kg X 40 FBu/kg = 8 FBu) et le son (environ 0.15 kg X 150 FBu = 22.5 FBu). Au total, le prix de 800 FBu/kg de riz blanc correspond à une valorisation du paddy à 550 FBu/kg.

situations locales (production, stocks disponibles) on peut observer des différences de prix significatives entre les différents marchés du pays. Ceci semble aussi refléter aussi un certain manque de fluidité du marché et des situations plus ou moins monopolistiques ou oligopolistiques de certains opérateurs économiques.

D'une façon générale, la saisonnalité et la volatilité des prix tendent à être plus faibles à Bujumbura que dans les autres provinces, du fait des meilleures capacités d'approvisionnement (en provenance des différentes provinces du pays, mais également du marché régional et mondial) et de l'importance des stocks qui y sont détenus par les commerçants. Ces facteurs tendent à jouer un rôle d'atténuation des variations de prix (qui y sont cependant bien réelles) par rapport aux autres provinces où l'on peut assister facilement à des effondrements de prix (au moment des récoltes), ou au contraire à des flambées de prix en période de soudure et quand les stocks sont épuisés.



L'analyse de l'évolution des prix à la consommation du haricot entre août 2012 et juillet 2013 à Bujumbura et à Kirundo (zone de production) illustre :

- La saisonnalité des prix à la consommation sur le marché de Bujumbura : hausse de août (750 FBu³⁸/kg) à décembre (950), puis baisse avec les récoltes de la première saison (872 en janvier), reprise de la hausse entre février et avril (1090 en mai), puis baisse avec la récolte de la seconde saison (jusqu'à 700 en juillet). En période de soudure, le prix est ainsi 45% plus élevé qu'en période d'excédent (1090 au lieu de 750),
- Les prix à Kirundo, région de production, sont globalement plus faibles, surtout en période de production (le prix chute à 550 en décembre et 600 en août). Il existe aussi un léger décalage (environ un mois) des évolutions de prix : la transmission des hausses et des baisses entre la production et la consommation n'est en effet pas immédiate (les stocks continuent à être vendus sur la base de l'ancien prix d'achat),
- Il y a globalement une plus forte variabilité des prix dans la région de production que dans la capitale : les baisses de prix y sont plus fortes au moment des récoltes. Dans notre exemple, le prix à Kirundo en période de soudure est 82% plus élevé qu'en période d'excédent (1000 au lieu de 550),
- On pourrait observer, sur d'autres produits, que les prix y flambent davantage en période de soudure. Les raisons sont sans doute liées à l'importance des stocks (dont le rôle est régulateur en cas de flambée des prix) dans la capitale et à une plus forte intégration au marché régional.

³⁸ Cours du FBu au 1^{er} octobre 2012 : 1 € = 1.871 FBu ; au 1^{er} octobre 2013 : 1 € = 2.047 FBu.

6. Principales problématiques liées à la commercialisation des produits

En conclusion, compte tenu de la dimension réduite du pays et du réseau d'infrastructures existantes, il n'existe pas, en règle générale, de véritable problème d'accès physique aux marchés.

Cependant, la crise du Burundi a souvent désorganisé les circuits de commercialisation et de nombreuses difficultés persistent. La forte volatilité des prix dans les différentes provinces et le caractère parfois non généralisé voire isolé de certaines flambées ou chutes de prix illustrent un certain manque de fluidité des échanges. Il peut exister de véritables problèmes de débouchés (demande inférieure à l'offre) pour certains produits périssables, et notamment pour la banane. Dans le même temps, il n'existe pas de véritable organisation de circuits commerciaux réguliers et d'accords contractuels entre acteurs. Les profits susceptibles d'être générés par le commerce attirent différents types d'acteurs (fonctionnaires, etc) ayant de l'argent à investir, sans stratégies de long terme en vue de développer des flux commerciaux et des relations stables avec les agriculteurs, lesquels ne sont eux-mêmes généralement non organisés autour des questions de commercialisation.

L'enclavement du pays tend à y accroître le coût de l'énergie et du transport et donc le différentiel entre les prix payés aux producteurs et les prix à la consommation. Cet enclavement (ainsi que l'existence d'un TEC régional élevé pour les produits vivriers) constitue certaine une protection pour la production nationale vis-à-vis d'importations du marché mondial ou de pays voisins. Il existe cependant une certaine concurrence de produits importés de territoires de la région situés à proximité du pays (riz, manioc, haricot, maïs, lait etc), beaucoup de territoires de pays voisins (Tanzanie, Rwanda, Ouganda) étant plus proches du Burundi que de leurs principaux centres de consommation nationaux (Dar es Salaam dans le cas de la Tanzanie). Mais ces importations ne semblent pas peser à la baisse sur les prix de marchés, le Burundi étant structurellement déficitaire et les commerçants ayant plutôt tendance à profiter des différentiels de prix entre le Burundi et les pays d'exportation pour accroître leur marge. De plus, certains produits importés bénéficient d'une compétitivité liée à leur qualité (riz tanzanien) permettant leur commercialisation à un prix supérieur aux produits locaux. Concernant les importations en provenance du marché mondial, il existe par contre des cas de véritable concurrence impactant négativement sur les prix (riz asiatique, produits transformés).

L'enclavement pourrait par contre constituer une limitation pour l'exportation des produits burundais vers les pays voisins, même si, aujourd'hui, la principale limitation est davantage le caractère limité de la production burundaise par rapport à ses besoins propres.

Le coût du transport est également accru par la quantité relativement faible de camions disponibles qui donne la possibilité aux transporteurs de facturer les services de transport à un prix élevé.

Le manque de transformation de certains produits agricoles périssables constitue également une limitation pour le développement du commerce, que ce soit au niveau national ou vers les pays voisins. Les initiatives sont notamment contraintes par les difficultés d'accès à des crédits. Concernant la transformation collective, il existe un problème de manque de reconnaissance des coopératives qui ne bénéficient pas des mêmes avantages fiscaux que des investisseurs individuels. Elles pourraient certes bénéficier de dérogations, mais ne sont pas toujours suffisamment bien

informées et outillées pour faire les demandes appropriées à temps (exemple de l'unité de transformation collective de tomate soutenue par la CAPAD et rapporté par notre interlocuteur du Ministère de l'agriculture et de l'élevage).

Une problématique centrale de la commercialisation est celle du rapport de force défavorable dans lequel les agriculteurs se trouvent au moment de commercialiser leurs produits. Les facteurs explicatifs sont selon les cas :

- Le fait que, bien souvent, la production est vendue à l'avance (y compris vente sur pied de l'ensemble de la récolte),
- La nécessité de ressources monétaires au moment de la récolte,
- L'absence de capacités de stockage,
- Les risques liés au vol des stocks
- Les mauvaises conditions de stockage qui génèrent un risque de pertes pour les agriculteurs s'ils décidaient de stocker leur production.

Les deux premiers facteurs sont eux-mêmes liés à la précarité de la situation économique des agriculteurs et la très faible, voire l'absence de capacité d'autofinancement, ainsi qu'à l'absence d'accès au crédit à des taux raisonnables, compte tenu de la faible productivité et des risques liés à la production agricole.

Les agriculteurs tendent ainsi à commercialiser leurs surplus dès la récolte (voire à commercialiser une partie de la production nécessaire à l'alimentation de la famille et aux semis, obligeant l'agriculteur à racheter des produits similaires au cours des mois suivants). Leur capacité de négociation des prix est pratiquement nulle. La situation est probablement un peu meilleure quand l'agriculteur commercialise sa production sur des marchés, mais il semblerait qu'elle ne soit pas fondamentalement différente compte tenu de l'éclatement de l'offre, de leur nécessité de vendre et de possibles accords entre acheteurs.

D'une façon globale, les agriculteurs ne peuvent ainsi pas bénéficier de la saisonnalité des prix et se retrouvent au contraire victimes de cette saisonnalité, voire doublement victimes lorsqu'ils doivent racheter des produits au moment de la soudure.

Plus généralement, il existe encore très peu de dialogue entre acteurs organisés des filières vivrières, et notamment entre agriculteurs et commerçants. L'expérience de dialogue mis en place pour la filière laitière doit cependant être soulignée.

7. Des expériences existantes en matière de commercialisation

En réponse à ces contraintes, l'Etat, des organismes de coopération et des organisations de producteurs ont impulsé ou soutenu différentes initiatives au cours des dernières années afin de faciliter les processus de commercialisation et d'améliorer la rémunération des producteurs : construction de marchés, développement de modalités de commercialisation collective, y compris via l'accès aux marchés publics, développement des capacités de stockage ; souvent liées à des solutions de crédit ; développement des capacités de transformation des produits agricoles.

La CAPAD a ainsi récemment négocié un accord avec le PAM afin que l'approvisionnement de projets d'alimentation scolaire dans trois provinces soit assuré pas des coopératives agricoles, le PAM ayant accepté une avance de 30%. Elle cherche par ailleurs à obtenir de tels accords avec la police, l'armée et des internats. La question des délais de paiement constitue cependant une véritable contrainte. Une réflexion est également engagée sur des stratégies de collecte du lait en lien avec la politique de repeuplement du cheptel.

Dans le cadre du PAIOSA, une stratégie d'appui au stockage public a été mise en œuvre, reposant sur des hangars appartenant aux communes et mis en location auprès des agriculteurs, avec un ensemble de petits compartiments individuels. Le même programme appuie également les investissements privés et coopératifs en matière de stockage (subvention de 25 à 75%), avec, pour l'instant, davantage de demandes que de la part des communes. La CAPAD soutient des initiatives de stockage individuel ou collectif³⁹ de riz, haricot et maïs par des coopératives, avec un recours au crédit.

La commercialisation sous forme collective exige en règle générale l'existence d'infrastructures de stockage permettant de rassembler la production issue des exploitations individuelles et de négocier plus favorablement. De plus, les expériences de stockage collectif se heurtent bien souvent à la nécessité qu'ont les agriculteurs d'obtenir des ressources monétaires, ce qui renvoie à l'absence de possibilités d'accès au crédit ou aux taux d'intérêt élevés proposés par les institutions de microfinances. Il peut aussi exister des problèmes liés à l'hétérogénéité des produits et à la réticence des agriculteurs à s'engager dans une démarche collective.

Différentes expériences de crédit-stockage (warrantage) ont été menées dans le pays avec des résultats mitigés. Le warrantage exige des infrastructures de stockage adaptées (double cadenas), les procédures sont souvent trop longues par rapport aux besoins des agriculteurs, il manque d'un cadre légal adapté. La volatilité des prix est également un facteur de risque, compte tenu du coût du crédit (2 à 3% / mois). Une étude plus exhaustive était en cours de réalisation fin 2013 par le Réseau des Institutions de Microfinances (RIM) et l'ONG Terrafina, afin de définir un plan d'action permettant de renforcer les capacités des IMF à proposer un produit professionnel et un cadre légal adaptés. Les expériences en matière de collecte des productions et de commercialisation par le biais des marchés publics se heurtent aujourd'hui aux délais de paiement important.

Les magasins de stockage communautaires peuvent garantir le maintien d'une identification de la production de chaque agriculteur (stockage sous forme de sacs, ou en compartiments individuels). Outre la question des besoins monétaires, la crainte de vols a pu aussi constituer une limite au succès de certaines expériences. L'implication de l'administration et la rémunération de veilleurs contribuent au succès des certaines expériences.

En ce qui concerne la transformation collective de produits, outre les contraintes de la transformation déjà mentionnées ci-dessus, elle exige l'existence de fonds de roulement suffisants et donc d'un accès au crédit à un coût raisonnable. Il importe y compris que l'unité de transformation collective soit en mesure de préfinancer les cycles de production, afin d'éviter que les agriculteurs ne

³⁹ Le stockage peut être réalisé dans des hangars collectifs, mais avec individualisation de la production de chaque agriculteur (indiqué sur chaque sac) (cas par exemple de la coopérative Girumwete Dukore regroupant des producteurs de riz au Nord de Bujumbura).

soient contraints de vendre leur production avant la récolte et qu'ils ne puissent ainsi la livrer à l'unité. Ce type de contrainte a notamment été identifiée par la CAPAD dans le cadre d'une étude préalable en vue de l'installation d'une unité de transformation du riz. De plus, les associations de producteurs ne bénéficient pas des mêmes avantages que les autres investisseurs (détaxation du matériel importé, exonération de taxes)⁴⁰.

Le Ministère de l'agriculture et de l'élevage, s'il ne souhaite pas intervenir directement dans la commercialisation des produits agricoles, cherche à favoriser d'une part la structuration des producteurs et, d'autre part, la concertation entre commerçants, transformateurs et agriculteurs dans le cadre de plate-forme adhoc. Dans le cas de la filière laitière, il existe depuis 2012 une négociation collective du prix du lait entre organisations d'agriculteurs et transformateurs, avec un rôle de facilitateur de la part du Ministère. Le territoire a été réparti entre transformateurs et il a été convenu d'une contractualisation des relations commerciales, incluant le niveau du prix du lait.

⁴⁰ Il doit être noté que, hors du domaine de la production vivrière, il existe une solide organisation des producteurs dans le secteur de la caféiculture, avec y compris des formes de collecte, transformation et commercialisation collective du café. Là aussi, la question du financement est posée compte tenu notamment :

- des délais entre la livraison du café cerise par les producteurs et le paiement effectif du café commercialisé une fois transformé, a fortiori s'il est vendu directement par les organisations de producteurs sur le marché international,
- de la nécessité des caféiculteurs d'obtenir une avance au moment de la récolte, voir avant celle-ci,
- du fait que l'impossibilité des coopératives à avoir accès à des crédits bancaires.

IV. LA PERTINENCE DE L'EXPERIENCE DES MARCHES DE GROS TANZANIENS ET LES CONDITIONS DE SUCCES

1. Pertinence au regard de la problématique de la commercialisation

Nous avons mentionné la difficulté des agriculteurs à pouvoir bénéficier de la saisonnalité des prix du fait du rapport de force défavorable dans lequel se trouvent les agriculteurs au moment de commercialiser leurs récoltes. Ainsi, quand la production n'est pas vendue avant même la récolte, elle l'est au moment de celle-ci du fait de nécessité pour les agriculteurs d'obtenir des ressources monétaires, de l'absence de capacités de stockage, des risques liés au vol des stocks ou des mauvaises conditions de stockage.

De ce point de vue, l'expérience des marchés de gros tanzanien peut être pertinente pour les produits non transformés si elle intègre des dispositifs et des services qui améliorent effectivement les conditions de la concurrence (voir ci-dessous). Cette pertinence est conditionnée au fonctionnement effectif de ces dispositifs et services, qu'ils soient directement liés aux marchés ou non. Ceci est d'autant plus vrai que de nombreux marchés existent déjà où les différents opérateurs économiques sont habitués à se rendre et à réaliser leurs opérations commerciales.

Il convient de noter que deux autres facteurs qui avaient motivé la création des marchés de gros tanzaniens ne sont pas apparus clairement au cours de l'étude :

- problèmes de sécurité par rapport aux vols sur les marchés (le risque de vol est davantage au champ avant la récolte, ainsi qu'au cours du stockage),
- problèmes de protection des produits contre les intempéries.

La création de marchés de gros pourrait également être l'opportunité de favoriser un dialogue et une concertation entre acteurs organisés des filières vivrières, essentiellement entre commerçants et agriculteurs.

2. Les conditions de succès des marchés de gros

Tout d'abord, l'expérience tanzanienne nous enseigne l'importance que les marchés répondent à un certain nombre de caractéristiques. Celle-ci semblent pertinentes pour le Burundi. Il est ainsi important que les marchés :

- soient situés dans des lieux où préexistaient déjà des marchés, où les agriculteurs peuvent avoir accès à un certain nombre d'autres services (achats de biens divers, etc.). Ces lieux doivent également être faciles d'accès pour les commerçants et présenter des conditions de sécurité routière suffisante pour le stationnement des camions et les opérations de chargement,
- associent les différents opérateurs (commerçants, intermédiaires, agriculteurs) à l'organisation et à la gestion du marché,

- offrent des capacités de stockage de court terme pour les différents opérateurs, y compris pour les agriculteurs. Les conditions de stockage doivent pouvoir être souples (choix de stocker le temps voulu, sans exigence minimale de temps) et avec un paiement à la fin de la période de stockage, de façon à ce que les agriculteurs puissent réellement choisir de ne pas vendre immédiatement leur production et puissent être en meilleure condition pour négocier un meilleur prix.
- incluent un système d'affichage des prix de marché, incluant des prix sur différents marchés de référence. L'organisation du marché doit permettre une actualisation régulière, une fiabilité des informations et une facile lisibilité pour les différents opérateurs, et notamment les agriculteurs
- offrent des services fiables et des infrastructures de pesée, d'estimation de la qualité des produits, ainsi que des possibilités de nettoyage des produits (notamment pour la pomme de terre et la patate douce).

Compte tenu des contraintes spécifiques de la production agricole burundaise, il apparaît également que de tels marchés ne contribueraient à une évolution favorable des conditions de commercialisation de la production au bénéfice des agriculteurs qu'à deux conditions fondamentales :

- l'accès à des infrastructures de stockage de moyen terme, permettant de stocker (individuellement ou collectivement) les productions dans de bonnes conditions de conservation et de pouvoir commercialiser à une période de l'année plus favorable. On a en effet vu que l'essentiel de la marge dégagée par les intermédiaires provient de la possibilité de jouer sur la saisonnalité des prix. De telles facilités de stockage ne pourront cependant être réellement utilisées que si la question du crédit est résolue. En effet, comme nous l'avons signalé, ce sont bien souvent les besoins monétaires au moment de la récolte qui motivent la vente immédiate des productions. De ce point de vue, le crédit-stockage (warrantage) peut être pertinent. Il doit aussi être noté que les différentes productions requièrent parfois des conditions de stockage distinctes.
- le développement de solutions de crédit à bas taux d'intérêt permettant aux agriculteurs d'échapper aux systèmes de crédit usurier et de vente des productions avant la récolte, tout en finançant leur cycle de production et leurs autres besoins, en attendant notamment de commercialiser leur production à une période favorable. Les institutions de microfinances peuvent jouer un rôle, mais la question du coût du crédit est posée, et donc celle de sa nécessaire bonification de la part des pouvoirs publics. La possibilité de mise en œuvre d'un système de crédit national au bénéfice des agriculteurs peut aussi être envisagée. Il est nécessaire de bien tirer les leçons des expériences plus ou moins réussies de warrantage qui apparaît, compte tenu de la problématique de la commercialisation, comme une voie pertinente, car liant la question du stockage et celle du crédit. La confiance entre les acteurs est déterminante. Il est notamment important que les infrastructures de stockage soient adaptées (doubles cadenas) et qu'une garantie publique existe au bénéfice des agriculteurs et des institutions financières en cas d'accident de prix ne permettant pas de couvrir les intérêts.

Concernant les productions périssables, il apparaît clairement que la seule existence de marchés de gros ne peut permettre d'atténuer la très forte saisonnalité des prix. La question de la création d'unités de transformation doit être envisagée, notamment des unités sous le contrôle d'organisations de producteurs. Sur certains produits moins périssables comme le maïs, la transformation (en l'occurrence sous forme de farine) permet une meilleure conservation et est susceptible d'atténuer les fluctuations de prix. Elle permet aussi la fortification des aliments. Cette fortification peut être exigée par le PAM ou des ONGs et donc est nécessaire pour pouvoir être concurrentiel vis-à-vis de produits importés.

Le développement des unités de transformation pose la question de leur financement initial, mais aussi du financement des avances aux producteurs, compte tenu du décalage existant entre la livraison de la matière première et la commercialisation et le paiement des produits transformés. Tout comme au niveau de la production agricole, il importe que l'Etat soit en mesure de contribuer sous forme de subventions au financement des investissements utiles à la société. La question d'une protection du marché de certains produits transformés par rapport à des importations du marché doit également être posée (sauce tomate par exemple)

V. CONCLUSIONS

L'agriculture burundaise se heurte à différentes contraintes pour assurer la sécurité alimentaire et nutritionnelle de la population et un revenu suffisant aux familles paysannes, de façon à leur permettre d'améliorer durablement leur niveau de vie et à investir dans l'amélioration de leur outil de production. Une de ces contraintes est la relative faible valorisation des productions agricoles, liée essentiellement au fait que les agriculteurs vendent l'essentiel de leurs surplus au moment des récoltes (quand ils n'ont pas vendu avant) afin de faire face à leurs besoins monétaires immédiats (remboursement de dettes, besoins sociaux de la famille, financement du cycle agricole) ou du fait de l'insuffisance d'infrastructures de stockage permettant de conserver les produits dans de bonnes conditions.

Dans ce contexte, l'expérience des marchés de gros impulsée en Tanzanie par l'organisation paysanne Mviwata peut contribuer à améliorer les conditions de valorisation de la production agricole au bénéfice des agriculteurs, à condition que ces marchés répondent à un certain nombre de conditions : situation géographique du marché, association des différents acteurs à l'organisation et à la gestion, existence de possibilités de stockage de court terme, y compris pour les agriculteurs, affichage d'une information sur les prix pertinent⁴¹, fiable et accessible aux agriculteurs, existence de divers services (pesée, estimation de la qualité, possibilités de nettoyage des produits).

Cependant, l'amélioration des conditions de valorisation de la production agricole au bénéfice des agriculteurs ne pourra reposer que sur des marchés de gros, même si ceux-ci devaient offrir tout un ensemble de conditions de fonctionnement et de services mentionnés ci-dessus. En effet :

- à un moment donné, les différences entre prix à la production et prix à la consommation ne sont pas considérables. Si les agriculteurs devaient continuer à être dans l'obligation de vendre leurs produits au moment des récoltes, les possibilités d'obtenir des commerçants et intermédiaires des meilleurs prix resteraient limitées, même avec les améliorations offertes par les marchés de gros ;
- la possibilité de stockage de moyen terme (entre période de récolte et période de soudure) dans de bonnes conditions et l'accès au crédit constituent deux conditions essentielles à l'amélioration des prix. Ceci permettrait en effet aux agriculteurs d'éviter dans certains cas le recours aux ventes avant récolte et, plus généralement, de profiter de la saisonnalité des prix tout en faisant face à leurs besoins monétaires pendant la période de stockage⁴².

⁴¹ Concernant l'information sur les prix, il apparaît important de s'assurer de l'existence d'une information sur les prix à Bujumbura et éventuellement sur quelques autres marchés représentatifs, selon les produits. Par ailleurs, l'information sur les prix peut également être assurée à travers l'utilisation des téléphones portables, qui permet une information au-delà des marchés de gros. Une articulation avec le système d'information sur les marchés (SIM) mis en place par Mviwata en Tanzanie serait pertinent.

⁴² Il convient cependant de noter qu'il est probable que si tous les agriculteurs étaient en capacité de stocker leur production, la saisonnalité des prix serait à terme très atténuée, voire disparaîtrait. L'avantage offert par le stockage s'en trouverait diminué.

Concernant les produits périssables ou susceptibles d'être transformés, il importe d'appuyer le développement d'unités de transformation, y compris d'unités contrôlées par des associations et coopératives de producteurs, en leur accordant les mêmes avantages que ceux accordés aux investisseurs privés individuels. Que ce soit pour les investissements initiaux ou pour le fonctionnement, la question de l'accès au crédit est ici aussi centrale.

Il importe donc que les pouvoirs publics coopération internationale confirment et renforcent l'importance donnée au financement d'installations de stockage et de transformation –lorsqu'il apparaît que les unes ou les autres sont nécessaires–, et plus globalement à l'accès à des systèmes de financement effectivement accessibles au plus grand nombre d'agriculteurs

Par ailleurs, il convient de souligner que les marchés de gros visent essentiellement à améliorer le rapport de force individuel de chaque agriculteur dans sa relation commerciale avec les autres opérateurs de la filière. Or, l'amélioration des conditions de valorisation de la production agricole au bénéfice des agriculteurs peut également reposer sur des stratégies collectives : regroupement de l'offre et commercialisation en commun et développement d'unités de transformation collectives. La commercialisation en commun peut permettre de négocier à de meilleures conditions la vente de la production directement auprès de commerçants grossistes, ou en accédant à des marchés publics et au marché d'organisations internationales ou d'ONGs. De fait, plusieurs organisations de producteurs du Burundi, et notamment la CAPAD, tendent à privilégier ce type de stratégie collective.

Le choix entre développement de marchés de gros ou stratégies collectives de commercialisation doit être mûrement réfléchi selon les situations (type de produit, caractéristiques socio-économiques du territoire). Ces deux stratégies pourraient certes être en partie complémentaires, notamment si les marchés de gros offrent des capacités de stockage collectives aux organisations de producteurs. Cependant, compte tenu des moyens limités pour soutenir le développement de l'agriculture, il y a certainement des priorités à définir. Quoiqu'il en soit, il importe que les agriculteurs soient étroitement associés aux choix concernant ces stratégies possibles et aux conditions de leur mise en œuvre.

A un niveau plus global, il serait utile de créer des cadres de concertation entre différents acteurs de la commercialisation (agriculteurs, commerçants, transformateurs), avec la participation des pouvoirs publics. Ceci pose la question de l'organisation de ces différents acteurs. L'expérience dans la filière laitière constitue une première étape.

Là encore, et quelle que soit la stratégie retenue, il est clair que les pouvoirs publics et la coopération internationale ont un rôle à jouer, que ce soit pour financer ou subventionner les investissements initiaux et à développer des systèmes de financement pour les organisations de producteurs. Dans le cas de la stratégie des marchés de gros, les pouvoirs publics et la coopération internationale peuvent jouer un rôle pour contribuer à garantir une bonne organisation et gestion, en veillant à ce que les différentes parties prenantes soient associées. Dans le cas de stratégies collectives de commercialisation et de transformation, l'Etat doit veiller à faciliter l'accès aux marchés publics, en donnant la priorité à des approvisionnements de produits locaux et en diminuant les délais de paiement. Dans tous les cas, les pouvoirs publics peuvent jouer un rôle pour faciliter un meilleur accès à l'information pour les différents opérateurs, et notamment les agriculteurs, pour faciliter le dialogue entre acteurs et pour veiller à ce que la politique commerciale crée une protection minimale effective pour la production nationale.

BIBLIOGRAPHIE

Berchoux, Tristan et Baugé, Bernard, *Commercialisation des produits agricoles en Tanzanie et en Ouganda : quels rôles peuvent jouer les marchés de gros pour réduire les imperfections de marché et améliorer le pouvoir de négociation des agriculteurs ?*, Montpellier SupAgro – Mviwata – Esaff – Gret, 2013.

CAPAD - Strebelle, Jacques, *Mission d'appui à la CAPAD dans la commercialisation du paddy/riz – réflexion préliminaires pour la discussion*, 2013 ;

Cochet, Hubert, *Crises et révolutions agricoles au Burundi*, INAPG-Karthala, 2001.

ISTEEBU, *Enquête Démographique et de santé*, 2010
<https://www.measuredhs.com/pubs/pdf/FR253/FR253.pdf>

Levard, Laurent et Gabagambi, Damien, *Intra-Regional Trade Limitations for Agricultural Commodities in the East African Community*, Gret, décembre 2012.

Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, *Stratégie Agricole Nationale 2008-2015*, juillet 2008.

Ministère de l'agriculture et de l'élevage, *Plan National d'Investissement Agricole (PNIA) 2012-2017*, juin 2011.

Ministère de l'agriculture et de l'élevage, *Etude des marchés des produits agricoles, diagnostic des services financiers, facilitation du ciblage et élaboration des plans de développement des filières prioritaires*, août 2012.

Mupfasoni, Bélyse, *Etude des données de base en faveur des communautés d'innovation et orientation stratégique pour 2013*, Agri Hub Burundi : 2013

Ntahompagaze, Patrice, *Monographie sur la Politique Agricole du Burundi en vue de la Politique Agricole Commune de la CEEAC*, Avril 2009.

PAIOSA, *Etude Chaînes de valeur*, 2013

République du Burundi, *Cadre Stratégique de Croissance et de Lutte contre la Pauvreté CSLP II*.

San Pedro, Paula, *Investir dans l'agriculture au Burundi*, Oxfam, juin 2011.



La présente étude a été réalisée avec le soutien de l'Union européenne.

Le contenu de la présente publication relève de la seule responsabilité du Gret et ne peut en aucun cas être considéré comme reflétant l'avis de l'Union européenne.