

suivi

PN AAR 759

38107

COMMERCIALISATION DU PADDY

ET DU RIZ

AU ZAIRE

(Etude Exploratoire)

GEORGE CONDE

PRAGMA CONSULTANT

Août - Octobre 1981.

REMERCIEMENTS

Nous prenons plaisir à remercier de façon spéciale le Dr. JERRY NEPTUNE, Ancien Directeur de la Division Agricole à la U.S.A.I.D./Mission en HAÏTI pour nous avoir intéressé au Projet de PRAGMA Corporation.

Nos remerciements s'étendent aussi à la Mission de l'U.S.A.I.D. à Kinshasa (Zaïre), principalement à Mr. NORMAN SWEET, Directeur de la Mission U.S.A.I.D. au Zaïre ; à Mr. RICHARD J. PEETERS, Chef de Division du Développement Agricole à l'U.S.A.I.D., qui nous ont fourni d'utiles indications sur des sources d'information et à Mr. ROBERT NAVIN, Administrateur du Projet 070 à l'U.S.A.I.D.

Il nous est ici agréable de rendre un hommage particulier au Dr. VAN CLOUDY, Haut Fonctionnaire à la Banque Mondiale, qui a eu l'obligeance de nous donner une première orientation sur l'objet de notre mission et nous a passé en l'occurrence, une précieuse documentation.

C'est aussi pour nous une occasion exceptionnelle d'exprimer notre vive gratitude aux éminents dirigeants de la Corporation PRAGMA, le Dr. JACQUES DEPAY, Président de la Corporation et le Dr. RIFAT BAROKAS, Vice-Président Exécutif de la Corporation et Directeur du Projet 070 et qui nous ont donné l'excellente opportunité de produire cette étude.

Nous saisissons encore de cette occasion pour payer notre tribut de reconnaissance aux officiels du Gouvernement Zaïrois, notamment le Citoyen MUBENGA MUKENDI, pour ses démarches auprès de la Compagnie Africaine Zaïroise ; les Ingénieurs Agronomes Citoyens KAHINDO SIGMA et AFIFI BONGMANDU qui nous ont accompagnés sur le terrain au cours des enquêtes à l'intérieur du pays.

Nous voudrions étendre notre reconnaissance aux Commissaires Sous-Régionaux qui nous ont fait un accueil très chaleureux, et à tous les agents économiques, notamment les nombreuses commerçantes qui se sont prêtées volontiers pour répondre à notre questionnaire.

Nous adressons un fraternel merci à l'Economiste DONASSON ALPHONSE qui a parcouru le texte de l'étude et a fait d'utiles suggestions.

Il faut mentionner finalement le Dr. CHAN NGUYEN qui s'est intéressé à l'étude en sa qualité de PRACIA Team Leader.

A tous ceux-là qui, d'une façon ou d'une autre, ont participé à la réalisation de ce rapport, nous adressons un très cordial remerciement.

Tr. Jacques R. Gauthier
G. GONDE.

AVANT - PROPOS

Cette étude préparée sous l'égide de l'U.S.A.I.D./Mission au Zaïre a été entreprise selon les termes d'un contrat de Consultant conclu entre la FRAMA Corporation et le soussigné.

Pour la réaliser, il a fallu non seulement se documenter sur la littérature disponible sur le sujet, mais encore élaborer la méthodologie appropriée, planifier, organiser et exécuter les enquêtes nécessaires sur le terrain.

De plus, il a été nécessaire d'établir des contacts fréquents avec les officiels et représentants autorisés d'organismes du secteur public et des entreprises privées très importantes, tous impliqués dans divers circuits du RIZ, depuis la production jusqu'à la distribution au consommateur final.

Ainsi, des visites ont été effectuées auprès des organismes suivants : CFIDA, ONATRA, SUCZ, ONPV, Economie Nationale, CECOPANE, Département de l'Agriculture, Département des Finances, ANEZA, P.N.R., F.A.O., U.S.A.I.D., World Bank... Le secteur privé a été contacté à travers les sociétés ci-après : COACRIY, ORISA, Caisse de Stabilisation Cotomière, SOTEKCO, ISSIA FRERES, SAICOM, etc...

La collaboration du secteur public et du secteur privé a été d'un bienveillant précieux concours dans la préparation de ce rapport.

LISTE DES ABBREVIATIONS ET EQUIVALENCE MONETAIRE

a) Sociétés :

- ONATRA -- Office National des Transports.
- SNOZ -- Société Nationale de Chemins de Fer Zaïrois
- OFIDA -- Office des Douanes.
- CECOPANE -- Centre de Commercialisation des Produits Agricoles du Nord-Est.
- ANEZA -- Association Nationale des Entreprises Zaïroises.
- P.N.R. -- Projet National Riz (Bumba)
Ruzizi Project in Sud-Kivu (Mission Agricole Chinoise).

b) Départements Ministériels :

- Economie Nationale
- Département de l'Agriculture
- Département des Finances

c) Organismes Internationaux :

- F.A.O. Food and Agriculture Organization.
- WORLD BANK Banque Mondiale.
- U.S.A.I.D. United States Agency for International Development.

d) Equivalence monétaire :

- 1 Dollar Américain (1 \$ U.S.) équivaut à 5,50 Z.
- 1 Zaïre (1 Z) équivaut à 100 Makuta (100 K)

R E C O M M A N D A T I O N S

1. ASSURER PARALLELEMENT, A LA CREATION D'UNE BANQUE DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE ET INDUSTRIEL POUR LE FINANCEMENT :

- l'augmentation de la production agricole par :
- la recherche appliquée ;
- la productivité à accroître ;
- la riziculture irriguée généralisée ;
- l'encadrement technique rigoureux et permanent à intensifier ;
- crédit supervisé par les Sociétés sur place ;
- inventaire production par photos aériennes.

2. AMELIORER LA LOGISTIQUE :

- reprise infrastructure routière par du matériel léger ;
(ponts et chaussées) ou système de cantonniers ;
- mise en marche des rizeries existantes et en substituer progressivement d'autres plus modernes et pratiques ;
- formation du personnel technique d'opération et d'entretien du matériel de rizerie ;
- garantie des pièces et accessoires indispensables à la levée de pannes mineures.

3. ETUDIER LES COUTS DE PRODUCTION DES CULTURES VIVRIERES : conduire une étude sur les équivalences des unités de mesure traditionnelles locales ;

4. COLLECTER DE FACON REGULIERE ET SYSTEMATIQUE LES PRIX SUR LES MARCHES DES PRODUITS VIVRIERS par l'entremise d'agents compétents du Département intéressé

5. ETUDIER DE FACON SERIEUSE LE CIRCUIT de riz du semi-grossiste aux détaillants pour identifier ces derniers : rôle, pouvoir économique, période d'intervention.

COMMERCIALISATION DU PADDY ET DU RIZ

AU ZAIRE

(Etude Exploratoire)

TABLE DE MATIERES

	<u>Page.</u>
Introduction.	1
1. Objectifs de l'Etude	1
2. Méthodologie	1
I. Agriculture au Zaïre	2
Tendances récentes	2
II. Riziculture au Zaïre	3
2.1. La production du paddy au Zaïre	3
2.1.1. Motivation du riziculteur	3
2.1.2. Géographie de la production	3
2.1.2.1. Variétés cultivées	4
2.1.2.2. Voies d'accès et de desserte	4
2.1.3. Superficie en paddy - structure des exploitations	5
2.1.3.1. Les méthodes culturales	5
2.1.3.2. Le calendrier cultural -production du paddy	5
2.1.4. Impact de la riziculture sur l'emploi	6
2.1.5. Approche des coûts de production	6
2.1.6. Technologie rizicole	7
2.1.7. Contraintes à la production	7
2.2. Bilan de la production et de la consommation	8
2.2.1 L'offre globale	8
2.2.2. La demande	8
2.2.2.1. Les causes apparentes	8
2.2.2.2. Les causes réelles	8
2.2.2.3. Evaluation de la demande	9
2.2.2.4. Distribution géographique des importations	10
2.3. Analyse des éléments des coûts de l'offre	11
Annexe G.I. Production, superficie de trois régions	12
Annexe G.II. Production, rendement	13
Annexe G.III. Coût de transport	14

III. Commercialisation du riz dans les régions du Haut-Zaïre, Equateur et Kivu	16
Méthodologie	16
Période de l'enquête	16
Dépouillement et analyse des données	16
3.1. Les systèmes de commercialisation - éléments - forme	16
Diagramme et forme	17
3.2. Analyse morphologique des systèmes	18
3.2.1. Nature des agents économiques	19
3.2.2. Cadre juridique et financier	19
Modalités d'achat et de vente	19
3.2.3. Logistique	20
3.2.4. Organisation spatiale - Le crédit	21
3.2.5. Contrôle par l'Etat	22
Annexe C.I. Obligation des riziers	23
APPENDICE I. Commercialisation dans le Haut-Zaïre	25
Système de commercialisation du paddy	26
1. Les agents - Diagramme	26
2. Cadre juridique et financier	27
Système de commercialisation du riz	28
Coûts et marges	31
Annexe H-3. I Coût de production	32
Annexe H-2. II Test corrélation rendement - superficie	33
Liste des riziers	33 bis
Résultats de l'enquête	34
APPENDICE II. Commercialisation au Kivu	40
Système : paddy	40
1. Agents - Diagramme	41
2. Cadre juridique et financier	43
Système riz	44
Coûts et marges	47
Annexe K.V. I : Coûts de production	49
Annexe K.V. II. Coûts de production	50
Annexe K.V. III. Structure des coûts ex-usine	51
Annexe K.V. IV. Corrélation superficie - rendement	53
Liste des riziers	53/bis
Résultats enquête Sud-Kivu	54

APPENDICE III. Commercialisation à l'Equateur	60
Système paddy et riz	60
Agents	61
Coûts et marges	62
Annexe H.E. I. Structure des coûts ex-usine	64
Annexe E. II Coûts de production	65
Annexe III. Coûts de production (P.N.E.)	66
Liste des riziers	66/Bis
Résultats enquête Equateur	68
Tableau synthétique (3 Régions)	73
 BIBLIOGRAPHIE	 74.

SYNTHÈSE SUR LA COMMERCIALISATION DU RIZ AU ZAÏRE.

Une superficie de 2,2 millions de km², une population de 28 millions d'habitants dont les 75 % dans le secteur agricole ne suffisent pas à conférer au Zaïre une autonomie alimentaire.

L'urbanisation accélérée (10 % d'accroissement annuel) provoque une forte demande en produits vivriers, particulièrement en riz dont le prix élevé, sur les marchés traduit un profond déséquilibre de l'offre.

Où faut-il puiser les causes d'un tel déséquilibre face à la demande ? Faut-il les imputer à la faiblesse d'une production ou à la défaillance du système de commercialisation ?

Vingt et un jours sur le terrain, en contact direct avec les riziers, les fermiers, commerçants, responsables de l'agriculture, dans les trois régions productrices de riz (72 % de la production) ont permis une étude exploratoire. Production et commercialisation ont pour dénominateur commun les mêmes contraintes, malgré le dynamisme des techniciens et d'agents de commercialisation pour assurer la distribution du riz aux consommateurs des villes.

La logistique constitue la faiblesse principale. Voies et moyens de communications quasi-inexistants - même l'absence de bêtes de somme est remarquée - matériels de traitement du paddy insuffisants et ou démodés ; matériel d'emballage (sacherie) disponibles, mais, à quel prix ?

Le prix de revient pour un volume commercialisé aussi faible (35 %) et sur d'aussi grandes distances (éloignement marchés) ne peut être qu'élevé. Une solution serait l'intervention directe des riziers sur les marchés pour casser la chaîne des intermédiaires.

L'investissement est lourd et la rentabilité, actuellement aléatoire.

Le défi peut être relevé ; les ressources sont disponibles, le producteur de paddy est admirable de bonne volonté. Il suffit d'accroître la productivité par l'amélioration des traditions culturelles, un encadrement par un personnel actif, dévoué et un système de crédit supervisé, contrôlé par les grandes sociétés. Le Zaïre est sillonné de lacs, rivières, fleuve qui permettent la riziculture irriguée.

Les voies de communication constitueront parallèlement la priorité des priorités ; dans l'attente de constructions des routes, un système d'entretien, aux périodes critiques, avec un matériel léger : nivelieuses, chargeurs, camions à bascules, peut être suggéré.

Une alternative résidera dans le système des cantonniers avec création d'emplois dans le milieu rural.

La possibilité d'utilisation de vedettes rapides sur le fleuve pour évacuer les productions vers les zones de consommation est à envisager une fois la rentabilité étudiée.

La création d'une banque de développement avec pour objectif la diffusion du crédit s'avère urgente pour débloquer la situation.

I N T R O D U C T I O N

I. OBJECTIFS DE L'ETUDE.

La commercialisation peut être définie comme la planification (performance) d'un ensemble d'activités de commerce ayant pour but de faire passer le flux de biens et services du producteur au consommateur ou utilisateur (MATTHIEWS, 1964).

De ce fait, la commercialisation implique une structure, un mécanisme de fonctionnement souvent indéterminés surtout pour des produits agricoles faisant intervenir un nombre considérable de producteurs, d'intermédiaires, de consommateurs. De plus, la démarcation n'est pas toujours nette entre ces divers agents économiques susmentionnés.

Le but de cette étude est de mieux cerner les réalités de la commercialisation du riz au Zaïre, d'identifier les différents agents économiques entre producteur et consommateur et de démonter le mécanisme de fonctionnement des systèmes en place. Une stratégie visant à instaurer une politique agricole pour casser les contraintes et assurer un contrôle des prix pourra être envisagé à moyen ou à long terme.

2. METHODOLOGIE.

Un travail bibliographique et d'information de 4 jours a débuté à Washington D.C. et s'est poursuivi à Kinshasa. Une enquête sur le terrain (Equateur, Haut-Zaïre, Kivu) était des plus nécessaires pour un contact direct avec des fermiers, producteurs de riz, des commerçants, des propriétaires de rizeries des transporteurs routiers ou fluviaux et autres.

Un questionnaire a été mis au point, avec la participation du Citoyen KAHINDO SIGHA THABOLOKYA couvrant les grandes lignes du travail demandé (scope of work).

1. analyse de la structure de commercialisation existant au Zaïre actuellement dans les Zones importantes de production et consommation ;
2. analyse du processus de commercialisation, distribution des coûts de l'offre, les marges, et les mécanismes de prix et de la demande.

I. L'AGRICULTURE AU ZAIRE.

Les tendances récentes.

Le Zaïre couvre une superficie de 2,2 millions de km² et compte 28 millions d'habitants environ. Le secteur agricole traditionnel et moderne occupe les 70 - 75 % de cette population et entrait en 1977 - 1979 pour les 25 % du produit intérieur brut. Le secteur moderne agricole a connu la stagnation et même le déclin. Il englobe deux catégories d'unités de production.

1. Les grandes exploitations des Sociétés commerciales, à haute technicité dont, environ 800 actuellement, de dimensions moyennes de 2.300 ha, emploient en moyenne 390 personnes.
2. De plus petites unités de dimensions réduites relativement aux premières de type plutôt familial.

Les cultures de ce secteur moderne sont le palmier à huile, la canne à sucre, le caoutchouc, le tabac, le café, le cacao et le bétail pour l'élevage.

Le secteur traditionnel englobe 3 à 4 millions d'unités de production, représente 4 - 6 millions d'ha, soit 6 personnes par exploitation de dimension moyenne de 1,5 ha. Les systèmes culturaux varient avec les régions et les traditions locales n'ont pas changé.

Division du travail, rôle assigné à la femme qui s'occupe surtout du jardin, d'où on voit une corrélation entre la superficie cultivée et la main d'œuvre féminine disponible. La pression démographique ajoutée au système de culture sur brûlis ont causé l'érosion et font baisser la fertilité du sol malgré la jachère arbustive (WORLD BANK, 1981).

Les tendances récentes : Le secteur agricole n'a pas répondu aux objectifs de nourrir la population. L'importation des biens alimentaires devint bien vite nécessaire et urgente. D'exportateur, le Zaïre est devenu importateur de maïs, et ces dernières années, l'importation de sucre, de farine, de viande devait contribuer à allonger la liste de produits importés.

Des mutations sociales de tous ordres (emploi, éducation, hygiène, urbanisation sauvage) ont provoqué un engouement pour la consommation de riz d'où corrélation inévitable suite à la faiblesse de l'offre (production nationale) des importations de riz comme

TABLERAU I.EVOLUTION DE LA PRODUCTION ET DE LA CONSOMMATION.

(1.000 T)

Années	Production		Importation*	Consommation totale
	Paddy	Riz		
1970	179,8	103	25	128
1971	183,9	117	25	142
1972	196,2	124	30	154
1973	199,1	118	28	145
1974	201,3	125	14	139
1975	207,8	125	25	150
1976	212,3	127	85	212
1977	218,1	131	35	166
1978	225	135	12	147
1979	223,1	140	10	150
1980	240,7	144	10	154

Source : AGRICULTURE, BANQUE DU ZAIRE, 1979.

* PREVISIONS NON CONFIRMÉES Voir tableau III, Page 10.

Avant toute approche de la commercialisation, essayons de cerner le problème de l'offre.

II. RIZICULTURE AU ZAIRE.

2.1. La production de paddy au Zaïre.

2.1.1. Motivation du riziculteur.

La présence de l'eau dans l'environnement du producteur ou la possibilité de capter l'eau de pluie ne suffisent pas pour en faire un riziculteur. Des motivations l'habitent et le poussent à cultiver une variété déterminée adaptée à son terroir, outre le fait d'obéir souvent à une tradition ancestrale ; au cours de l'enquête, la majorité voyait dans le paddy une culture de rapport.

2.1.2. Géographie de la production.

Les Zones de production se retrouvent en grande partie dans trois grandes régions couvertes partiellement par l'enquête : Haut-Zaïre, Equateur et

Bandundu (Kwilu), Kasai-Occidental (Dekese), Kasai-Oriental (Sankuru), Haut-Zaïre etc... (FAO, 1980).

2.1.2.1. Variétés cultivées :

Les variétés locales, introduites, spécifiques à chaque Zone ont été dénombrées par l'enquête ainsi que le pourcentage de fermiers à les utiliser, comme le montre le tableau ci-après :

TABLÉAU II.

VARIETES CULTIVEES PAR REGION ET PAR POURCENTAGE DE PLANTEURS

Régions	R66	L78	L7	KINJEN	IR20	IR5	CHIA242
Haut-Zaïre	78 %						
Equateur	71 %						
Kivu	2 %	4 %	67 %	7 %		83 %	

Source : Enquête.

Le riz de montagne se retrouve dans les régions forestières principalement dans les terres baignées par l'Itimbiri, (Haut-Zaïre), dans les Zones de Bumba, Basoko, Bengamisa, Lodja et dans les Sous-Régions de Maniema (Kivu) et de la Tshuapa (Equateur).

Pluviométrie : 1.500 mm.

Le riz irrigué, également de montagne, se retrouve autour des centres de la Mission Agricole Chinoise (M.A.C.) à Ndjili, Nsalo (Kinshasa) Mawunzi (Bas-Zaïre) Lodja (Equateur), Kilwit, Inongo, Gungu (Bandundu) Ruzizi (Kivu), Yangambi (Haut-Zaïre) (F.A.O., 1976).

2.1.2.2. Voies d'accès et de desserte.

L'accès aux Zones de production se fait par routes surtout des routes secondaires détériorées, par voie fluviale et aussi par voie ferrée et aérienne. Le problème de l'évacuation des denrées surtout le paddy est crucial : car les moyens de transport font également défaut et ne permettent pas l'évacuation dans les délais suffisants.

de fer de Kindu - Kamina - Lubumbashi. Les Usûés (Haut-Zaïre) utilisent les routes de Banga-Watsa et Bunia - Wamba - Isiro. Le Sankuru (Kasaï-Oriental) dessert les trois villes de Kananga, Mbuji-Mayi, Tshikapa et leur hinterland. La Mongala (Equateur) alimente la ville de Kinshasa (F.A.O., 1976).

Une approche des coûts de transports des trois Zones : Bumba - Kinshasa, Kisangani - Kinshasa et Bukavu - Lubumbashi, est tentée pour identifier de façon régulière et sérieuse, un poste important du prix de revient sur ces marchés urbains (annexe C III).

A ces prix viennent se greffer les prix de transport locaux (Zone de production) aux villes principales. Les Sociétés d'exportation ont fait un effort pour améliorer les moyens de transport : réfection de piste, construction de baleinières, etc...

2.1.3. Superficie en paddy - structure des exploitations.

2.1.3.1. Les méthodes culturales.

Les exploitations agricoles, comme déjà mentionné, sont de deux types : de petites exploitations de 0.40 à 0.50 ha ^{aux} pratiques agricoles simples : semis en poquets et association du riz pluvial avec d'autres cultures vivrières surtout en montagne.

Ces exploitations sont à finalité à la fois d'autosubsistance et commerciale.

Les exploitations sous culture irriguées à haut rendement englobent des superficies beaucoup plus vastes de 40 à 200 ha utilisant la gamme d'éléments du paquet technologique : semences améliorées, engrais, des petites machines agricoles, etc... (F.A.O., 1976).

Cependant, notre enquête au Plateau de la Ruzizi révélait l'existence de petites exploitations rizicoles sous irrigation.

2.1.3.2. Le Calendrier Culturel - Production de paddy.

La production rizicole dans l'Equateur, le Haut-Zaïre, le Kivu correspond à 72 % de la production globale du pays. On note en outre, un accroissement annuel progressif des superficies avec des rendements différents par région pour le riz pluvial. Pour le riz irrigué, les superficies augmentent également et le rendement varie entre 1.5 tonnes à 6 tonnes / ha de paddy (voir annexe CI KVI).

quant aux dates de semis et de récolte comme nous le verrons dans les enquêtes régionales.

2.1.4. Impact de la riziculture sur l'emploi.

La population de l'Equateur, du Haut-Zaïre et du Kivu se chiffre à près de 9.150.114 habitants, soit les 32 % de la population totale du pays. La population est rurale à 91 % pour l'Equateur dont les 84 % sont intéressées à l'agriculture ; 86 % de la population rurale pour le Haut-Zaïre avec les 79 % actifs dans l'agriculture ; enfin à 91 % rurale pour le Kivu, avec la même structure qu'en Equateur, avec un pourcentage d'actifs dans l'agriculture de 84 %.

Il est fort difficile de mesurer et d'évaluer l'impact de la riziculture sur l'emploi au niveau de ces régions concernées. On peut déjà noter que la plupart de fermiers interrogés font plutôt appel à une main d'œuvre familiale qu'à la main d'œuvre salariée ; la chaîne des intermédiaires : commerçants, grossistes, détaillants etc... est assez longue puisque leur vendent la paddy la majorité des producteurs et qu'interviennent également les transporteurs, manutentionnaires, etc.

Au Kivu, selon les informations fournies par les riziers, chaque rizerie emploie en moyenne 50 travailleurs à temps plein auxquels s'ajoutent à chaque campagne 40 autres travailleurs saisonniers, d'où :

hommes	:	45 riziers x 90	=	4.050
épouses	:		=	3.890
enfants	:		=	18.400 (KYALANGALILWA WA NYENGO, 1980).

Une évaluation intuitive de la productivité peut être faite en étudiant la corrélation entre la superficie des exploitations et le nombre de bras utilisés pour les travaux.

2.1.5. Approche des coûts de production.

Les coûts de production interviennent inévitablement comme élément-clé dans le calcul du prix de revient du paddy d'abord, du riz usiné ensuite, avant d'être livré sur le marché.

Une étude sérieuse devrait être conduite pour arriver à fixer les éléments tels que :

- prix des intrants ;
- rémunération de la main d'œuvre ;
- valeur locative de la terre (en nature) ;
- intérêt de l'argent investi etc...

La main-d'œuvre familiale ne reçoit aucun salaire réel, mais reçoit une compensation

Ainsi, les différences régionales pourraient surgir et aider dans la définition d'une politique de prix du paddy au producteur.

2.1.6. Technologie rizicole.

Selon les informations de la Banque Mondiale (1981), de la F.A.O. (1980), il existait dans chaque zone rizicole un matériel de traitement du paddy : 81 rizeries au Kivu dont la moitié ne fonctionnait plus en 1976, d'où, une baisse de la production de riz de 68 % entre 1973 et 1975 (F.A.O., 1976). Au Haut-Zaïre, la situation est dramatique et des paysans ont abandonné la culture du riz. A l'Equateur, seules des petites rizeries sont fermées à côté de celles de grandes sociétés qui fonctionnent. Cette carence de matériel de traitement ne peut avoir qu'un impact négatif sur la production locale (annexe H.Z., K; E.). Le rendement des décortiqueurs varie entre 55 et 60 %, soit 55 ou 60 kg de riz pour 100 kg de paddy. Dans la Ruzizi, au Projet, le rendement atteint les 67 % avec un matériel de provenance américaine. Il existe, parallèlement, un traitement traditionnel du paddy au mortier et au pilon : le pourcentage de brisure est élevé, le rendement est médiocre. Le riz obtenu par ce procédé au Plateau de la Ruzizi est d'aspect agréable, de bonne présentation et remarquable au goût.

2.1.7. Contraintes à la production.

Ces contraintes se situent à différents niveaux : l'encadrement du fermier, la production de semences de bonne qualité et de haut rendement (recherche appliquée), les voies et moyens de transport, la technologie agricole, enfin, toute la logistique.

La recherche appliquée doit fournir une amélioration rapide de semences locales ou introduites, mais adoptées par les fermiers pour les caractéristiques organoleptiques (goût, etc...).

Une extension des superficies irriguées en faisant intervenir le paquet technologique (semences engrais, pesticides) appuyé par un encadrement technique sévère devrait pouvoir améliorer l'offre et diminuer les importations à moyen terme.

L'apport des sociétés commerciales pour l'encadrement ajouté à l'utilisation de leurs véhicules pendant 4 mois pour l'évacuation de la production seraient à envisager. Parallèlement à ces actions, reprendre les infrastructures routières ou les entretenir avec un matériel léger. Les systèmes de cantonniers aux périodes critiques de l'année peut apporter une amélioration aux routes tout en

A moyen terme, selon les résultats acquis, il faudrait penser à élaborer une politique des prix agricoles pour encourager le producteur et surtout l'informer au plus tôt sur le prix du paddy.

2.2. Bilan de la production du riz et de la consommation.

2.2.1. L'offre globale :

La production globale de paddy peut être évaluée en partant des superficies cultivées et du rendement à l'unité de surface. Le volume trouvé en paddy transformé en riz ne peut s'identifier à l'offre réelle sur le marché de la consommation directe des aliments car il faut tenir compte du volume de riz pour les brasseries, des pertes au transport, durant le stockage et la manipulation ou des fuites probables par les frontières.

L'offre réelle est moins forte que celle présentée habituellement dans les tableaux annuels de production. Seule une enquête par photographie aérienne peut déterminer les superficies en paddy. Néanmoins, on relève un déséquilibre de l'offre face à la demande.

2.2.2. La demande :

Il est facile d'imputer^à la seule pression démographique les causes d'une aussi forte demande en riz. Cependant, la distribution géographique de la consommation de riz confère à cette demande un caractère spécifiquement urbain. Il faut rechercher les différentes composantes socio-économiques qui expliquent cette demande.

2.2.2.1. Les causes apparentes :

Les caractéristiques organoleptiques constituent un élément important pour la consommation du riz. Il est agréable au goût, appétissant, de plus, il recherche et remplace les amidons qui font défaut sur le marché.

Une autre raison lie la consommation au phénomène d'imitation (group reference). Au contact des minorités surtout religieuses, (Sénégalais, Pakistanais etc...) dont le riz forme une des bases de l'alimentation, on acquiert vite l'habitude de consommer le riz.

Les grandes Sociétés qui produisent ou achètent le riz pour alimenter les travailleurs renforcent la demande et diminuent le flux de riz vers les villes.

2.2.2.2. Les causes réelles.

L'urbanisation en elle-même contribue à la migration vers les "centres urbains". On vient en ville à la recherche d'emplois, à la recherche d'une vie meilleure. En ville, on acquiert rapidement d'autres habitudes, alimentaires au contact des gens ayant un pouvoir d'achat que confèrent l'emploi, l'éducation. Par ailleurs, le riz est, ^{sa} préparation facile, se consomme sous forme de dessert, et ne nécessite pas, comme le manioc, d'être mangé avec la viande ou une sauce quelconque.

Beaucoup d'interviewés pensent que le riz aide à calmer la faim en attendant le plat de résistance, constitué par des denrées du milieu rural.

En période de rareté de manioc, le riz est fort recherché et sert d'aliment de substitution, surtout aux mois d'avril, mai, juin quand il y a rupture de stock sur les marchés urbains.

A tout cela, s'ajoute un prestige social urbain de consommer le riz.

2.2.2.3. Evaluation de la demande.

Il est fort difficile d'arriver à une évaluation de la demande sans une enquête approfondie faisant intervenir différents éléments.

A court terme, si on dispose de données régulières, on pourrait utiliser les méthodes des moyennes mobiles, mais dans le cas du riz, il serait utile et mieux d'utiliser la méthode d'élasticité, mais malheureusement, nous ne disposons pas de données suffisantes.

En ce sens, il a été demandé aux commerçants d'évaluer la demande compte tenu de leurs chiffres d'affaires, et des potentialités du marché. COMAGRIEN¹ et GRISA² chiffrèrent la demande réelle et actuelle à 230.000 tonnes de riz. Selon la F.A.O. (1980), il faut l'estimer à 220.000 tonnes, soit 160.000 tonnes à satisfaire.

2.2.2.3. Distribution géographique des importations.

TABLEAU III.

PAYS	1979			1980			1981		
	Qté (Kg)	Valeur CIE/FOB	Perception (*)	Qté (Kg)	Valeur Z. CIE/FOB	Perception Z.	Qté (Kg)	Valeur Z. CIE/FOB	Percepti.
Bélgique	13.650	21.167	3.587	939.667	1.670.982	3.712	21.590	58.918	7.65
Allemagne							2.500	26.231	3.41
Japon	80	112	31	342	3.132	2.146			
Italie	1966.145	1.986300	15.743						
Irlande	100.000	65.613	8.529						
Portugal				32.000	118.400				
Thaïlande	208.850	180.043							
U.S.A.	63.711	416.169	68.643	8.992.139	18.715.955	1.770.419.3	17.189	114.072	26.07
U.S.Afr.	54.850	125.052	171						
*							191.640	33.553	7.18
TOTAL	2.407.286	2.705.336	120.197	9.955.148	20.508.469	1.776.277.3	232.919	232.874	44.32

Source : Ministère des Finances

OFIDA : Service Statistique.

* Tous pays : importations prises sous une rubrique globale au mois d'avril 1981 en provenance des pays du tableau.

(*) Droits d'entrée.

2.3. Analyse des éléments des coûts de l'offre.

Du producteur au consommateur, il est facile d'évaluer les différents coûts. Cependant, l'essentiel serait d'identifier le nombre d'intermédiaires qui évoluent à partir des grossistes. Une intervention directe des riziers commerçants sur le marché n'est guère possible en raison de la faiblesse de l'offre ; d'abord et ensuite, de l'investissement pour la logistique trop élevé (ISSIA FRERES, COMAGRIN, CRISA, 1981).

Les éléments des coûts sont constitués par :

- coûts de production du paddy ;
- prix de revient du rizier ;
- marge du rizier ;
- prix de revient grossiste (amortissement, transport, manutention, marge) ;
- les marges des intermédiaires.

Une approche a été tentée par zone.

ANNÉE G.I.TABLEAU DES SUPERFICIES, PRODUCTION, RENDEMENT DE RIZ PAR TOIS REGIONSDU ZAIRE.

		<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>
Equateur	S	41,80	43,9	45,2	46,8	47,3
	P	33,4	34,4	38,0	37,4	35,9
	R	0,82	0,78	0,84	0,80	0,76
Haut-Zaïre	S	84,7	84,0	84,6	85,2	86,0
	P	60,1	59,5	67,7	60,6	62,4
	R	0,71	0,71	0,73	0,71	0,73
Kivu	S	62,4	63,9	64,4	65,3	67,2
	P	51,7	55,6	56,0	59,4	58,7
	R	0,83	0,87	0,87	0,91	0,87

S = superficie (1.000 ha)

P = production (1.000 T.)

R = rendement (t/ha)

Sources : Annuaire des Statistiques Agricoles (1977 - 1978).

Département de l'Agriculture.

27

ANNEXE G. IITABLEAU DES PRODUCTIONS ET SUPERFICIES DE TROIS REGIONS EN % TOTAL DU PAYS.

	<u>1974</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>
Equateur	16	16	16,6	17	17
Haut-Zaïre	32	31	31	31	31
Kivu	23	23	23,6	23	24
	<u>72 %</u>	<u>70 %</u>	<u>71,3 %</u>	<u>71 %</u>	<u>72 %</u>

Sources : Annuaire des Statistiques Agricoles (1977 - 1978)
 Département de l'Agriculture.

24

A N N E X E G III.

COUT DE TRANSPORT : TICKETS ET TONNES DE RIZ.

Coût transport inter-régionaux (ticket et tonne de riz).

BUMBA - KINSHASA

(A = Aller ; R = Retour).

<u>TICKET</u>		<u>TONNE DE RIZ</u>
2 e classe	3 e classe	Z.
Z.	Z.	
278,07 (A)	200,75 (A)	145,04
248,07 (R)	170,75 (R)	

KINSHASA - KISANGANI

<u>TICKET</u>		<u>TONNE DE RIZ</u>
2 e classe	3 e classe	
349,25 (A)	254,39 (A)	155,39
319,25 (R)	224,39 (R)	

BUKAVU - LUBUMBASHI

<u>TICKET</u>		<u>TONNE DE RIZ</u>
2 e classe	3 e classe	
437,66 (A - R)	182,98 (A - R)	449,32 *
		485,48 **

BUKAVU-KISANGANI

(Rail) 482,06

BUKAVU - KINDU

429,21

KINDU - KISANGANI

100,85

KINDU - LUBUMBASHI

198,19

LUBUMBASHI - KINSHASA

321,70

BASOKO - KINSHASA

*** 30,00 Z/sac de 60 kg (bateau)

BASOKO - KISANGANI

9,00 Z/sac de 60 kg (bateau)

LUBERIZI - BUKAVU (Fula-Fula)

10,00 Z/sac de 100 kg

25

MESURES UTILISEES.

Sac de 100 kg

Sac de 60 kg

Sac de 50 kg

Sac de 45 kg

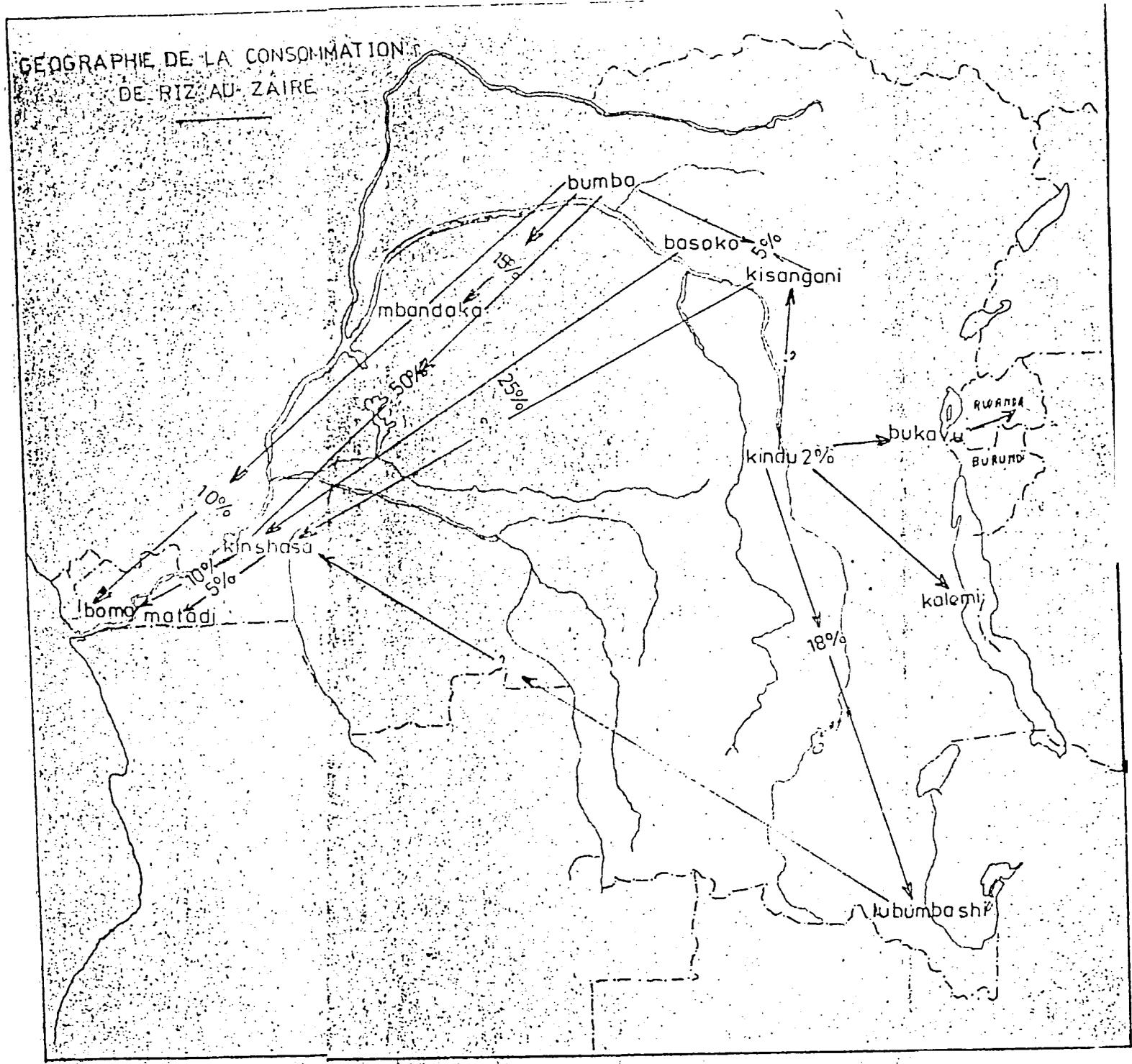
Verre de 250 grammes

Bol de 1 kg

Bol de 5 kg

Bol de 6 kg

GÉOGRAPHIE DE LA CONSOMMATION
DE RIZ AU ZAIRE



27

III. LA COMMERCIALISATION DU RIZ DANS LES REGIONS DE L'EQUATEUR, HAUT-ZAIRE, KIVU.

Le riz dont il est question dans cette étude, est le riz décortiqué et blanchi appelé riz tout venant. Cependant, l'introduction sur le marché de commercialisation de riz de qualité inférieure, traité à même la ferme selon les techniques traditionnelles, fera l'objet de certaines observations puisqu'il est également recherché et payé aux prix du marché.

METHODOLOGIE :

Il a été délivré aux fermiers de zones sus-mentionnées 100 questionnaires relatifs aux éléments du canevas de travail. Les enquêteurs devaient visiter les fermiers, la première maison choisie au hasard et espacer des 3 maisons les visites de façon à éviter les interférences des voisins. Ensuite, des interviews ont été conduites avec des riziers grands et petits, de petits commerçants, les représentants des sociétés d'exportation et de transport routiers, fluviaux, etc... à la recherche de l'information correcte.

PERIODE DE L'ENQUETE :

L'enquête débuta à la date du 8 septembre 1981 au Haut-Zaire, puis au Kivu et s'acheva à l'Equateur à la date du 21 octobre 1981. En cours d'étude, les éléments caractéristiques de ces villages et aires de culture : populations, nombre de ménages agricoles, superficies en riz, paramètres écologiques seront mentionnés.

DEPOUILLEMENT ET ANALYSE DES DONNEES :

Le dépouillement a été partiel et les résultats de l'enquête ont été analysés et figurent avec des commentaires, soit dans l'étude, soit sous forme de tableaux attachés au rapport.

3.1. Les systèmes de commercialisation - les éléments - la forme.

Il est difficile de définir de façon très précise un système de commercialisation, mais tout système de commercialisation évoque :

- a) des institutions commerciales (privées ou étatiques), des hommes ou groupes d'hommes, engagés dans la fonction du marketing ;
- b) les relations légales, historiques ou traditionnelles entre ces institutions ou groupes d'hommes ;
- c) des consommateurs (consumers) ou utilisateurs (users) du bien ;

de distribution des biens : transformation, emballages, points de vente, transport à la distribution.

Ces quatre éléments interviennent et s'agencent entre-eux pour réaliser un ensemble d'objectifs (MATHEWS and Al. 1964).

On aperçoit la différence entre la vente et la commercialisation : la vente concerne " les plans et tactiques " pour amener le consommateur à échanger ce qu'il a (argent) pour ce que vous avez (biens et / ou services). La commercialisation est plutôt la stratégie pour satisfaire les besoins du consommateur. La vente met l'accent sur les besoins du vendeur, la commercialisation sur les besoins de l'acheteur (MATHEWS, 1964).

La technique des diagrammes est utilisée pour retrouver la forme des systèmes parce que plus simple, plus explicite ; elle fait intervenir des éléments d'information tirés directement de l'enquête et des interviews auprès des agents de commercialisation : producteurs, riziers, commerçants grossistes et détaillants, transporteurs, consommateurs.

EXPLICATION DES DIAGRAMMES :

- le flux (mouvements) du paddy et / ou du riz sont indiqués par les flèches avec destination finale (consommateurs ou utilisateurs, agro-industries par exemple). Il existe dans le sens inverse implicitement, un flux d'argent.
- les lieux de commercialisation (villages et / ou villes) sont inclus dans les diagrammes.
- les agents économiques : éléments d'information primordiaux du diagramme. Leur nature, leur rôle à différentes phases seront précisés. Ce sont des producteurs de paddy, les intermédiaires, les consommateurs et / ou utilisateurs de riz. Certains agents tels les banquiers, les assureurs etc... interviennent de façon indirecte et ne figurent pas sur les diagrammes malgré leur rôle parfois pertinent.

Les diagrammes sont chiffrés, dans la mesure du possible par une quantification en volume des mouvements (physical movement) vers les lieux d'échange et selon une distribution par agents économiques.

La commercialisation se réalise en 2 étapes :

- la première étape concerne le paddy dont la production est assurée au niveau des villages. Le paddy est récolté, réservé en partie pour l'autococonsommation et les semis, puis vendu à des intermédiaires :
 - a) les propriétaires des rizeries de capacité de transformation élevée :

- b) les propriétaires de rizerie de capacité de transformation moins élevée ... de 1.000 à 5.000 kg / jour et possédant un matériel de transport. Certains riziers se contentent de traiter le paddy à Kisangani contre 30, 40 K / kg.
- c) les commerçants munis de la licence ou non (Annexe C - I) ayant la capacité de traiter le paddy par contrat avec un rizier défaillant et d'évacuer le paddy par contrat avec un transporteur.

- La seconde étape a trait à la commercialisation du riz, soit par les riziers eux-mêmes directement à leurs comptoirs de vente (villages, villes) soit par des commerçants grossistes ou détaillants... les producteurs se transforment souvent en commerçants à certaines périodes de l'année, et plusieurs avouent vendre directement dans le village, le riz traité par pilonnage. Vu les distances du village à un marché régional, le paysan ne peut offrir directement sa marchandise aux consommateurs des villes sauf à Uvira, comme nous le verrons. Le diagramme fait ressortir la forme des systèmes : le système peut être long ou court. Les deux peuvent se juxtaposer, ou encore se relayer.

Système court : le riz va directement du rizier au consommateur ou encore du producteur au consommateur (cas du riz pilé). Par exemple, les riziers de Bumba vendent directement à leur comptoir aux consommateurs. Ils vendent directement aux Brasseries. A Basoko, ISSIA FRERES ou SAKOU à Kisangani approvisionnent directement les consommateurs.

Système long : il existe plusieurs intermédiaires entre producteur et consommateur. Par exemple, les riziers vendent à des grossistes qui alimentent des semi-grossistes-détaillants qui, à leur tour vendent à des consommateurs. Le système est à profil complexe et les coûts vont en augmentant pour atteindre le consommateur surtout quand le circuit est fort long et se fait sur les marchés de Kinshasa. Ce système se retrouve à l'Equateur comme au Haut-Zaïre et au Kivu, particulièrement au Maniema.

3.2. Analyse morphologique des systèmes.

Les résultats de l'enquête et de l'interview ont permis d'identifier deux aspects d'organisation des circuits de commercialisation : un circuit formel (ONACER - riziers) et un circuit informel avec des intermédiaires à tous niveaux, inconnus et incontrôlables, d'où, un mécanisme des prix difficilement démon-

On aboutit à un marché parallèle sur lequel la loi de l'offre et de la demande joue à plein.

3.2.1. Nature des agents économiques.

A Bumba, A Uvira, etc..., le circuit formel et légal est constitué par les riziers, les commerçants munis de la licence octroyée par le Commissaire de la Sous-Région (Annexe C - I). Ce groupe a élu son domicile légal dans la Région ou Sous-Région et y travaille depuis des années dans le cadre d'une législation en vigueur et souvent, selon des traditions du milieu qu'ils héritent et perpétuent.

Souvent, ces institutions ou groupes d'hommes manifestent une certaine solidarité malgré la loi de compétition pour défendre leurs intérêts et ainsi collaborer avec les autorités compétentes à la recherche de solution. L'exemple frappant est celui des riziers de Bumba qui sont bien organisés et interviennent pour des propositions avant les campagnes d'achat. Un autre exemple est celui des riziers du Sud-Kivu, par l'entremise de l'ANEZA (Association des Entreprises Zaïroises) qui demandaient en septembre 1980, la fixation du prix d'achat du paddy par sous-région.

Ces riziers se réunissent régulièrement pour concertation avec les autorités.

Les grossistes et détaillants forment les éléments de la chaîne de distribution jusqu'aux consommateurs. Au Zaïre, les semi-grossistes détaillants si par leur nombre font augmenter les prix du kg de riz, forment une classe de commerçants très dynamiques qui se dépensent pour faire passer le bien aux consommateurs là où ils se trouvent.

En aval de semi-grossistes, le circuit devient informel avec la prolifération des petits détaillants aux niveaux des boutiques, des marchés (wanze).

3.2.2. Cadre juridique et financier de la commercialisation.

Modalités d'achat et de vente - information sur les prix et les produits.

Dans le circuit formel de la commercialisation du paddy et du riz, les modalités d'achat et de vente sont en principe bien définies. La commercialisation concerne le riz usiné appelé riz tout venant, de qualité marchande acheté au poids par une balance supposée fidèle, exacte, selon un prix fixé par arrêté officiel ou ayant reçu l'approbation du Commissaire de Sous-Région. Ainsi, à Bumba, ^à certains comptoirs COMAGRIN, GRISA, il se pratique des ventes de riz par sachets de 5 kg aux consommateurs. Il en est de même à Basoko où ISSIA FRERES vend par sac de 60 kg à la population sans toutefois aller au-delà de 20 sacs par

Région de la Tshopo. De même, il est difficile, à l'époque des raretés, et en dehors des campagnes d'achat, de préciser les conditions d'achat du riz, le produit ne passe pas entre les mains de tous les intermédiaires où chacun fixe et retient sa marge. En général, les prix sont soumis à la loi de l'offre et de la demande.

3.2.3. Logistique : lieux de commercialisation - les transports.

En suivant les flèches du diagramme, au niveau des agents économiques, on peut facilement situer les villages ou les villes où se déroule la commercialisation. Les achats de paddy se font aux villages, le riz pilonné se vend aux marchés (wanze) de ces villages locaux et le riz tout venant fait l'objet de transaction dans les comptoirs des riziers, à certains magasins des villes, mais le produit se retrouve surtout sur les marchés, distribué par les commerçants détaillants. A Kinangani, Kinanasa, même scénario.

Les voies et moyens de communication constituent le facteur limitant à tout développement du Zaïre. Il faut des heures pour parcourir de courtes distances à cause de l'état des routes. Le prix d'un camion est élevé et il faut l'amortir au plus vite, soit dans les 3 années qui suivront l'achat, après 75.000 km ou encore 25.000 km en moyenne pour l'année. Le coût du transport est élevé et devient prohibitif. Le producteur se trouve dans l'impossibilité de prendre place dans un camion pour aller offrir sa denrée au marché le plus proche.

Même les riziers sont bloqués dans leur tentative d'évacuer le paddy. A kindu, dans le Maniema, 600 tonnes sont restées ^{bloquées} durant les 15 derniers jours du mois d'août. Coton Zaïre construit actuellement une baleinière pour évacuer le paddy de Businga vers la Mongala. En 1976, dans la Sous-Région de la Tshopo, précisément à Bafwasende, une campagne de motivation pour augmenter la production de riz a été menée par les responsables de l'agriculture ; la production a augmenté mais n'a jamais été évacuée.

A Opienge, un paysan vend 200 sacs de paddy, mais le rizier local, faute de moyens, n'a jamais pu évacuer le paddy, après avoir distribué les sacs, donné les vélos... (AGRICULTURE 1981).

Il existe l'évacuation par fleuve, mais ce moyen de transport n'est pas exploité à fond. Le Zaïre, est l'un des rares pays d'Afrique où l'on s'étonne de ne pas rencontrer des animaux de trait, chevaux, mules, ânes capables de tirer les chariots et d'aider les paysans dans le transport de leurs produits et de casser l'isolement des villages. L'exemple le plus frappant de l'impact des voies

Avant la construction de la route (macadam 1978 - 79) et de ponts, il fallait deux semaines pour atteindre la capitale ; actuellement en 6 ou 7 heures par camion, le trajet est réalisé. Grâce à cette route facilitant la distribution des denrées alimentaires, en particulier le manioc, la famine au Bas-Zaïre avait été jugulée. (LETHA, septembre 1981). Le manioc du Bandundu va aussi à Brazzaville, au Kasai-Oriental et Occidental, mais en même temps la route favorise l'émigration.

3.2.4. Organisation spatiale de la commercialisation - Le Crédit.

L'organisation de la commercialisation du paddy et du riz présente, malgré les faiblesses de la logistique, une hiérarchisation que révèlent les diagrammes : le produit transite du village aux villes.

Village : production et ramassage du paddy, auto-consommation - stockage, usinage - vente sur le marché.

Villes comptoir de vente - agro-industrie.

Régionales : distribution par commerçants grossistes détaillants sur les marchés, boutiques, etc...

Ville principale : distribution par les grossistes - distribution par commerçants détaillants sur les marchés, boutiques, etc...

Cette hiérarchisation a pour résultat, avec les difficultés dues aux communications, une augmentation du prix pour le consommateur.

Ce problème de voies et moyens de communication amène le problème du crédit au Zaïre. Il existe un système de crédit mitigé et les banques à vocation commerciale voient trop de risques dans le financement de l'agriculture, surtout quand la gestion n'est pas rigoureuse.

Actuellement, le crédit est octroyé aux riziers par les banques, mais, il s'agit d'un crédit à court terme sur 4 mois et seulement pour les 40 % de la récolte commercialisée. L'essentiel serait la création d'une banque de Développement Agricole et Industriel (paraît-il en cours) chargé de financer l'agriculture pour relancer la production agricole, repenser le problème des routes de pénétration et du matériel de traitement.

La prise en charge des cultures vivrières par les grandes sociétés d'exploitation faciliterait la diffusion du crédit supervisé et le paysan serait moins tenté de le considérer comme un don ; cela arrive quand le crédit est octroyé directement par l'Etat.

3.2.5. Contrôle par l'Etat.

Le contrôle existe à un niveau avec l'octroi de la licence délivrée par le Commissaire Sous-Régional et la planification de la campagne de commercialisation.

La création de l'ONACER - ONPV avait pour objectif une meilleure distribution des produits au consommateur. Cependant, il existe trop de contraintes au niveau de la Logistique pour que le contrôle soit efficace et l'Etat doit s'efforcer d'arriver à augmenter l'offre et à améliorer les conditions de travail.

ANNEXE C - I.OBLIGATIONS DES RIZIERS

1. Le rizier est tenu, avant l'ouverture de campagne, d'introduire auprès du Commissaire Sous-Régional, sa demande écrite de participation à la campagne rizicole, il indiquera successivement son ancien rayon d'activité, des localités ou parties des localités visées pour extension, quantité de paddy achetée pendant la campagne précédente, capacité d'usinage par jour et enfin, le charroi automobile de transport.
2. Le rizier doit se conformer au calendrier agricole en vigueur dans son rayon d'activités.
3. L'achat de paddy au producteur est soumis à l'obtention préalable d'une licence délivrée par le Commissaire Sous-Régional.
4. Le bénéficiaire d'autorisation de participation à la campagne et licence d'achat procédera, d'une part, à la distribution des semences au courant du mois qui précède la période de semis et, les sacs vides seront remis aux cultivateurs un mois avant le marché.
5. Le marché s'ouvre et se termine aux dates fixées par le Commissaire Sous-Régional. Le Commissaire de Zone désignera un Directeur de marché dont le rôle se limitera à contrôler les balances employées, la quantité de paddy achetée et la réserve des semences pour la campagne prochaine.
6. Pendant la période de marché, le rizier tient un registre spécial portant inscription des quantités de paddy achetées, noms de localités, les dates et fait parvenir mensuellement au Commissaire Sous-Régional l'extrait de ce même registre pour dispositions.
7. A l'expiration de la cession d'achat, le Commissaire Sous-Régional se réserve le droit de libéraliser le marché de paddy. Cependant, le rizier intéressé peut, au plus tard dans les 15 jours qui suivent la fin de marché, solliciter auprès du Commissaire Sous-Régional une autorisation de prolongation des achats dans son rayon d'activité.

8. Le rizier doit s'acquitter de la taxe de rédevance fixée en Région de l'Equateur à 10 K / Tonne paddy et celle de 1 K / Kg de riz marchand.
Ces taxes seront perçues suivant les instructions en vigueur.
9. Tous les 3 ans, le rizier s'oblige à assurer le renouvellement de semences dans sa Zone rizicole en vue d'un meilleur rendement.
10. Le Commissaire Sous-Régional peut refuser l'autorisation de participation à la campagne et la licence d'achat à toute personne ne disposant pas d'installation adéquate pour l'usage, l'entreposage et le transport de ce produit.
11. Toute disposition complémentaire à la présente instruction sera soumise à l'approbation du Commissaire de Région avant de la mettre à exécution.

LA COMMERCIALISATION DU RIZ DANS LE HAUT-ZAIRE.

Le Haut-Zaire est l'une des trois régions les plus importantes du pays pour la culture du paddy et, des villes comme Kisangani, Oyala, Banalia etc... à forte population consomment les 25 % de la production du riz de la Sous-Région de la Tshopo et se révèlent de ce fait des centres importants pour la commercialisation du riz (AGRICULTURE, 1981).

L'aire couverte par l'enquête est la Sous-Région de la Tshopo, mais l'aire d'échantillonnage n'a été circonscrite qu'au chef-lieu Yangambi et à ses environs Isangi et Yanunge à 10 et 22 Km.

La Sous-Région de la Tshopo s'étale sur une superficie de 197.896 Km² et est occupée par une population de 853.600 habitants, soit une densité de 5 habitants au Km².

Elle est localisée à 2° de latitude Nord et Sud.

Elle est bornée :

- au Nord par le Bas-Uele ;
- au Nord-Est par le Haut-Uele ;
- au Sud par le Sankuru ;
- au Sud-Est par le Nord-Kivu et le Maniema ;
- au Sud-Ouest par la Tshuapa ;
- à l'Est par l'Ituri ;
- à l'Ouest par la Mongala.

Sa température moyenne pour l'année est de 25° C avec des extrêmes de 15 et 35° C (AGRICULTURE 1980).

La pluviométrie est excellente : 1.752 mm est la moyenne sur dix années (1969-1979) ; l'année plus favorable en 1974 avec 2.228,9 mm de pluie et l'année 1970, la moins abondante avec 1.457 mm de pluie.

Yangambi est située à 427 m d'altitude, au coeur de la forêt équatoriale où avoisinent des plantations d'hôvôa et d'autres essences forestières et fruitières. Elle constitue une localité de 27.671 habitants dont 14.612 ménages agricoles répartis sur 14.412 ha, s'adonnant aux cultures vivrières : riz, manioc, maïs, banane, etc... (AGRICULTURE 1981).

Elle est éloignée de 97 Km de Kisangani à 4 - 5 heures en camion de poids léger, d'accès difficile sur une piste parsemée de crevasses, entrecoupée de ponts (8), aux tabliers en état de délabrement, jetés sur les affluents

du fleuve Zaïre. En période pluvieuse, les difficultés s'accroissent et il faut même craindre le pire. Les véhicules de transport (6 tonnes) qui empruntent cette route sont occasionnels, non bâchés et les passagers, les animaux (chèvres, porcs) les sacs de denrées se disputent la place.

Le voyage dans de pareilles conditions dépend de l'humeur du chauffeur -- marchandage interminable sur le prix de transport avec les passagers -- du bon vouloir d'un moteur essoufflé, des ressorts et des pneus.

Yangambi a été choisie pour les interviews (une trentaine) pour trois raisons :

- a) vieille tradition dans la culture de riz ; la Zone couvre les 26 % de la superficie consacrée au riz dans la Sous-Région et surclasse les autres Zones (AGRICULTURE 1981).
- b) implantation d'un centre de recherche agricole par les Belges à l'époque coloniale. Ils y pratiquaient la sélection du riz. Actuellement, l'INERA (Institut National de Recherche Agronomique) poursuit des travaux.
- c) existence d'une coopérative (en veilleuse depuis 1978) ; elle réunissait les agriculteurs, les pourvoyait en certains biens et ôtait tout souci en ce qui avait trait à la commercialisation et au traitement du paddy. Véritable incitation à la production.

L'enquête a duré du mardi 7 septembre 1981, lendemain de notre arrivée, au jeudi 10 septembre, aux lieux sus-indiqués et dans la ville de Kisangani jusqu'au 13 septembre, date de notre retour à Kinshasa.

LES SYSTEMES DE COMMERCIALISATION DU PADDY ET DU RIZ.

1. LES AGENTS.

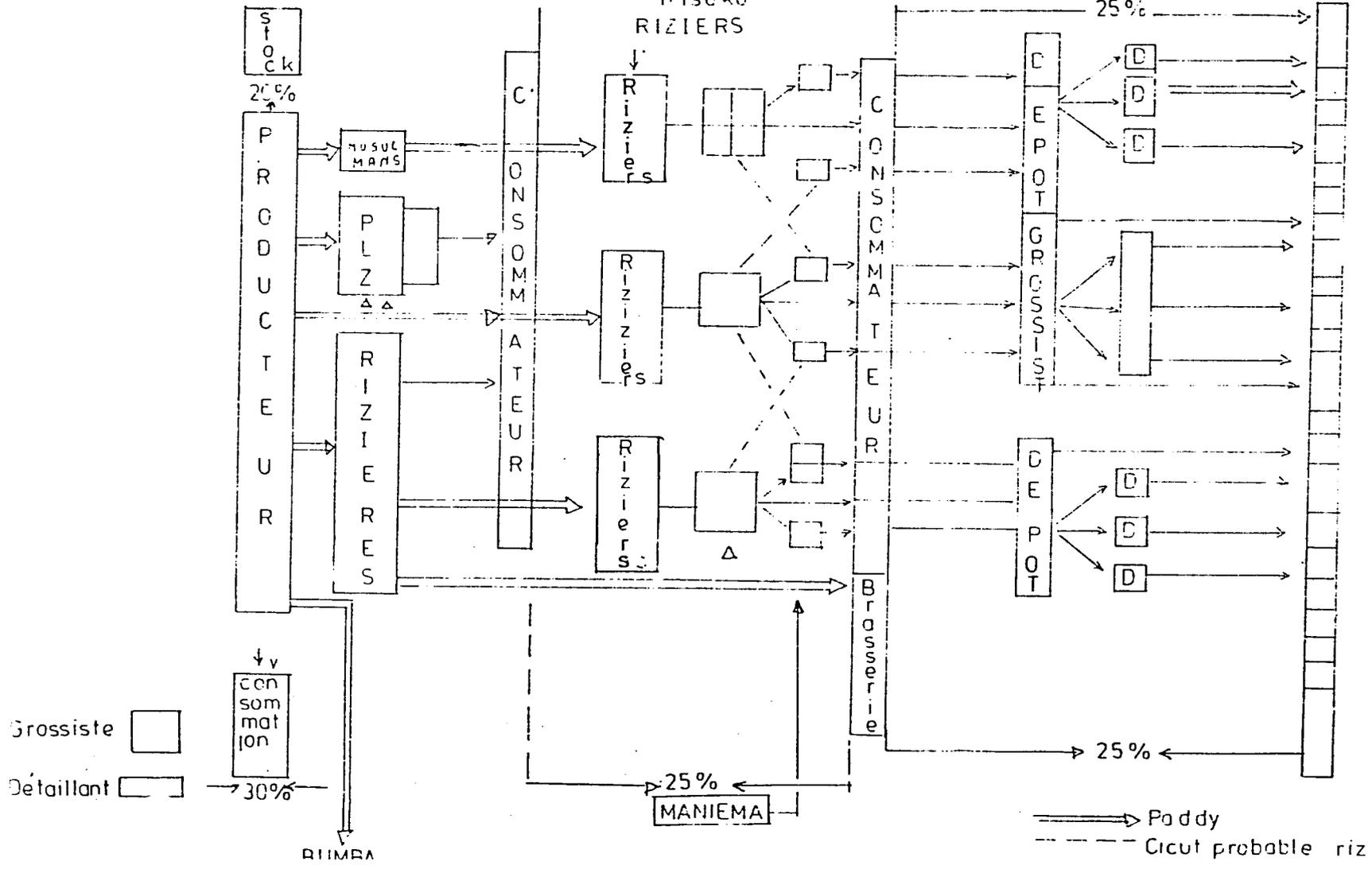
Les agents qui évoluent dans le secteur rizicole, sont en tout premier lieu, les producteurs de paddy (la variété R 66 est adoptée par tous ou presque tous) avec pour objectifs l'autoconsommation (30 % de la production) et la satisfaction des besoins primordiaux (écolage, habillement etc...) que seul peut combler le revenu appréciable tiré de la vente de paddy.

Autrefois, le paddy était écoulé par le biais de la coopérative de Turumbu, mais depuis 1978 (*), d'autres intermédiaires interviennent : riziers et commerçants munis de la licence ou non. Les riziers et / ou commerçants, selon leur pouvoir économique essayent de rafler le plus possible pour amortir le capital investi ; mais surtout pour gagner de l'argent, à la différence de P.L.Z. (Plantation Lever

VILLAGES

VILLES Régionales
bandia kisangani opala
hiseko

KINSHASA



qui utilisent le paddy à défaut d'orge, comme matière première pour la bière. Rien que complémentaires, les activités des différents agents économiques tirent au conflit et toujours, les consommateurs en sont les premières victimes.

2. CADRE JURIDIQUE DE L'ORGANISATION DE LA COMMERCIALISATION.

La campagne d'achat du paddy est planifiée par les responsables de l'agriculture de la Sous-Région qui dressent un inventaire des rizeries en état de fonctionnement et demandent au Commissaire de la Sous-Région d'octroyer la licence si les règlements sont observés.

Le calendrier s'étale sur 5 mois ; de novembre à avril, période pendant laquelle les commerçants - riziers peuvent se livrer aux achats du paddy dans les Zones qui leur ont été assignées.

Généralement, les riziers viennent au village avec véhicules de transport, balance, la sacherie (sac de 50, 60, 70, 80 kg) est distribuée et remplie par les paysans. En présence du Directeur du marché qui est un agent de l'Agriculture et d'un représentant du village, la pesée s'effectue, la contre-valeur fournie aux producteurs et le commerçant peut retourner avec le camion chargé de paddy vers le lieu de traitement.

Cependant, les responsables envisagent dans ^{un} proche avenir, une modification au calendrier et aux modalités : les Zones seront désormais assignées pour une période de deux mois aux différents acheteurs, puis le marché sera libéralisé, c'est-à-dire, un rizier sera autorisé à acheter le paddy dans la Zone qu'il juge favorable à ses intérêts. La raison d'une pareille intervention de l'Etat s'explique par le faible pouvoir d'achat de certains riziers, qui, faute de fonds, bloquent la commercialisation dans certaines Zones et empêchent l'évacuation du paddy. L'absence de crédit explique le piétinement de la commercialisation : pas de fonds pour l'achat du paddy, pas de fonds pour le renouvellement du matériel de traitement ou encore impossibilité d'acheter des accessoires souvent introuvables. Les banques à vocation commerciale hésitent à prêter de l'argent pour une spéculation rentable certes, mais où les risques sont énormes.

Qu'en est-il des prix pratiqués ?

Il semble que fort souvent, mais toujours en début de campagne, les riziers évoluent en dehors du prix officiel. L'intervention du Commissaire de la Sous-Région est alors nécessaire pour freiner la compétition et il lui est arrivé de proposer un prix moyen légèrement supérieur au prix officiel (AGRICULTURE 1981).

Mais, dans les pratiques journalières de la campagne d'achat, le prix de 70 K le kg est respecté, ce qui est confirmé par l'enquête car 80 % des interviewés le recon-

Quant aux prix pratiqués par les illégaux, par exemple les musulmans de la Zone d'Ubundu, qui achètent du paddy dans des coins inaccessibles ou dépourvus de rizeries pour venir les écouler ou les faire traiter dans les rizeries de Kisangani, il est difficile de donner un chiffre pour des opérations où les unités de mesures utilisées (sac ou bassin de 20 Kg) échappent à toute norme.

Cependant, tout semble indiquer que le volume est considérable puisque un rizier de Kisangani s'occupant d'usinage uniquement, pour clients éventuels, reconnaît avoir traité pour l'année plus de 350 tonnes de paddy et il n'est pas le seul à le faire.

Un autre barème est celui du marché (wenzé) où les prix pratiqués vont au-delà du prix officiel, surtout en fin de récolte, ou au début des semailles, particulièrement à Yanonge, Mambasa, Itumu, soit respectivement 150 K, 266,66 K, 250 K. Si le coût de production par kilo se situe aux environs de 63 K avec un prix de transport même élevé, on atteint un gain net qui approche les 300 %.

Naturellement, l'essentiel serait de savoir le volume écoulé à ce prix, mais, il paraît faible et le nombre de petits intermédiaires qui en tirent profit est difficile à évaluer.

LES SYSTEMES DE COMMERCIALISATION DU RIZ.

Les mêmes agents se retrouvent dans ces circuits auxquels il faut ajouter les consommateurs directs. La distribution est assurée à divers niveaux vers les centres urbains en partant des villages et lieux de traitement. Dans les villages, surtout dans la Zone d'influence de l'INERA, le riz est stocké et traité au pilon puis écoulé sur les marchés locaux (wenzé). L'INERA fournit des semences à l'époque de semailles contre le double restitué à la récolte. Impossible de savoir le volume, mais, le prix varie entre 2 et 4 Z/Kg ou encore 50 et 100 K le verre de 200 grammes qui est l'unité de mesure pour la vente dans la région.

Dans les centres urbains, Basoko, Kisangani, le riz est distribué à partir des comptoirs, au détail pour l'approvisionnement de la population. ISSIA FRERES, par exemple, ne vend pas plus de 20 sacs par jour. Ce riz est acheté par des commerçants, sac par sac, stocké et dirigé par baleinière ou bateau vers le marché de Kinshasa. La SAICOM vend également à son comptoir de Kisangani, par

d'un contrat avec un commerçant sur place à Kisangani qui revend le riz par sac à d'autres intermédiaires qui alimentent les consommateurs. Ces intermédiaires selon leur pouvoir économique, utilisent des tierces personnes pour l'achat des sacs qu'ils accumulent avant de les vendre à leur convenance sur place, au moment opportun ; souvent ils les acheminent sur Kinshasa où la demande est fort élastique. L'information sur les prix ne circule pas suffisamment et les consommateurs n'en sont informés qu'au moment des achats.

Les centres primaires de commercialisation du riz, Kisangani Opala, Banalia, absorbent (consommation du riz paddy et brasseries) une part importante de la production commercialisée.

Il n'est pas, semble-t-il osé de parler de 25 % de production commercialisée. De plus, il faut mentionner environ 450 tonnes à répartir entre Kilo-Moto pour alimenter les ouvriers des mines à Bunia et la P.L.Z. pour les ouvriers agricoles. La P.L.Z. à elle seule acheta en 1978, 1979, 1980, les équivalents de 417,15 T., 179,04 T., et 385,8 T. respectivement.

Le centre urbain principal pour la commercialisation du riz est la ville de Kinshasa et ses banlieues. La demande est très forte face à une offre défailante. La seconde moitié de la production commercialisée de riz vient à Kinshasa (AGRICULTURE 1981), par le soin d'intermédiaires où elle est commercialisée par des distributeurs en sacs de 60 kg et des détaillants sur les marchés (wenge).

Les prix pratiqués par sac, par kg ou par verre varient d'un marché villageois ou urbain à un autre. Outre les frais d'achat, de transport, de manutention, d'usinage, il y a les marges de intermédiaires, causées par le déséquilibre de l'offre face à la demande.

Malheureusement, il n'y a pas eu de collectes systématiques de prix sur les marchés, situation encore aggravée par la non-uniformité des unités de mesures ; il est difficile dans ce cas de suivre les variations saisonnières et annuelles.

Au niveau des comptoirs de distribution de riziers, le prix est connu à Basoko, Kisangani et dans d'autres localités.

Au mois de février 1981, la P.L.Z. écoulait à des tiers au prix de 108,00 Z le sac de 60 kg ; à la même époque, soit janvier - février 1981, ISSIA FRERES, livrait à un contracteur de Kisangani le sac de 60 kg à 180,00 Z., soit près de 67 % plus élevé que celui de P.L.Z. ; évidemment la P.L.Z. a moins de frais d'amortissement, de gestion que ISSIA FRERES qui répartit tout sur le riz.

Au niveau d'autres rizeries à cette époque (janvier et février), le prix de 180,00 Z. était également pratiqué et jusqu'en avril, il ne semble pas qu'il y ait hausse

La rupture des prix vint et amena une hausse exagérée au mois de juin avec la crise économique et le relèvement des prix du carburant.

Le prix grimpa de 180,00 Z. à 200,00 Z. le sac de 60 kg ; à 210,00 Z - 215,00 Z, soit 20 % de hausse, également relevée à Basoko chez ISSIA FRERES, et à Bumba chez ORISA*. Certains vendeurs riziers, la SAICOM pour ne citer que celui-là, débitaient à Kisangani à 200,00 Z. le sac de 60 kg.

La différence de 12 à 15,00 Z entre les prix des riziers peut s'expliquer par des frais moins élevés de gestion, ou encore par une mauvaise comptabilité.

Au niveau des intermédiaires d'abord, ceux qui distribu^{ent} ou achètent par sac pour revendre sur place à Kisangani, les prix pratiqués atteignent 240 - 250,00 Z., ce qui représente 5 à 10 % d'augmentation et compte tenu du prix de transport par bateau en provenance de Basoko, des frais de gestion etc..., le prix de revient de ce commerçant se situe aux environs de 227,000 Z. le sac, et sa marge bénéficiaire entre 13 et 23,00 Z.

Ensuite, les intermédiaires qui revendent à 250,00 Z. le sac de 60 Kg de riz, réalisant un profit encore plus élevé par sac, soit 32,00 Z., ce qui représente 15 % du prix de revient estimé à partir du paddy acheté, des frais de transport en fula-fula, de l'usinage, etc...
Il n'est pas impossible que cette valeur soit partagée par plus d'un intermédiaire.

Le prix pratiqué sur les marchés (wenzé) de Basoko en août 1981 était de 250,00 Z., le kg. La semaine du 07 au 14 septembre, le prix sur les marchés de Kisangani était de 300,00 Z. le sac, le même prix que celui relevé sur le marché de Kinshasa.

Les frais de transport Kisangani - Kinshasa et Basoko - Kinshasa sont respectivement de 9 et de 38,00 Z. le sac de 60 kg. Les frais de transport - manutention du bateau au centre ville de Kinshasa s'élevaient à 1,5 Z. le sac. La marge pour l'intermédiaire ou les intermédiaires qui vendent directement au prix de 300,00 Z. est de 50,00 Z. pour le riz en provenance de Basoko (prix d'achat de 215,00 Z.)

A la prochaine campagne, on s'attend à une augmentation du prix de 20 %. Il serait intéressant de suivre l'évolution mensuelle des prix des denrées sur les différents marchés, du pays et de trouver parmi les denrées, lesquelles se substituent au riz à certaines périodes et vice-versa.

A titre d'information, voilà les prix relevés sur les 2 marchés :

* ORISA et d'autres riziers n'ont relevé leur prix qu'en octobre 1981. Ils vendaient jusqu'à cette date à 164 Z. et 189 Z. le sac de 60 kg respectivement aux riziéristes

MOIS	Jan.	Févr.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juill.	Août	Déc.
Kinshasa	2,28	2,62	3,25	5,27	4,68	4,39	5,07			
Kisangani	3,0	3,12	3,44	3,92	4,12	3,92	4,38			

Un test indique un coefficient de 0,8 ; ce qui laisse voir une corrélation assez forte.

Interrogés sur d'éventuelles propositions relatives à une amélioration de la commercialisation, les commerçants du chef-lieu de la Sous-Région mettaient l'accent sur différents facteurs :

organisation du marché (30 %), l'amélioration des prix (30 %), le crédit aux cultivateurs (24 %) , moyens de transport (6 %) , mise en marche de rizeries (6 %).

À bien regarder et à l'analyse, tous ces éléments sont liés et nécessitent une approche globale.

Après avoir parcouru la Zone à moto-cyclette, en tracteur et en camion, il saute aux yeux que dans ce pays, la priorité aux voies et moyens de communications pour améliorer la production, distribuer les intrants, faciliter l'encadrement technique et permettre l'écoulement des produits, va de soi.

Il faudrait également parler du riz local obtenu pour pilonnage au niveau de l'exploitation. La rareté du produit sur le marché face à une demande élastique confère à ce type de riz une valorisation telle qu'il s'achète au prix du Riz tout venant.

COUTS ET MARGES AU HAUT -- ZAIRE

(sac de 60 kg)

	<u>EASOKO</u>	<u>KISANGANI</u> *	<u>KINSHASA</u> *
Coût production paddy	0,64	0,64	
Marge producteur (profit)	0,06	0,06	
Marge riziers (profit)	32		
Prix vente rizier	215		
Prix revient grossiste (transport - manutention)	218	227	248
Prix vente grossiste		250	260
Marge grossiste		10 %	12 %
Prix vente marché (sept.)	250	300	300 - 382,2
Marge	32	50	40 - 122,2
Marge en %	15 %	20 %	15 % - 47 %

A N N E X E H - Z - Ipar Rectifié
COUT DE PRODUCTION DE PADDY (HAUT-ZAIRE)FICHE TECHNIQUE

Localité : Isangi, Yanonge
Culture : paddy R 66

Rendement :
Salaire : 23 / jour

973,43 kg / ha.

FICHE ECONOMIQUE

1. Valeur de la production : 973,43 x 70 K 681,40 Z.

Intrants :

- semences : 40 kg x 70 K = 28 Z.

- pesticides p.m.

2. Valeur ajoutée * 653,40 Z.

3. Marge brute :

- préparation sol : 75 H / J

- prenetage : 35 H / J

- semis : 15 H / J

- sarclage : 40 H / J = 330 Z.

323,40 Z.

4. Marge directe :

- récolte : 35 H / J

- transport : 10 H / J

- battage : 45 H / J

- location terre p.m.

- matériel agricole 2,3 Z

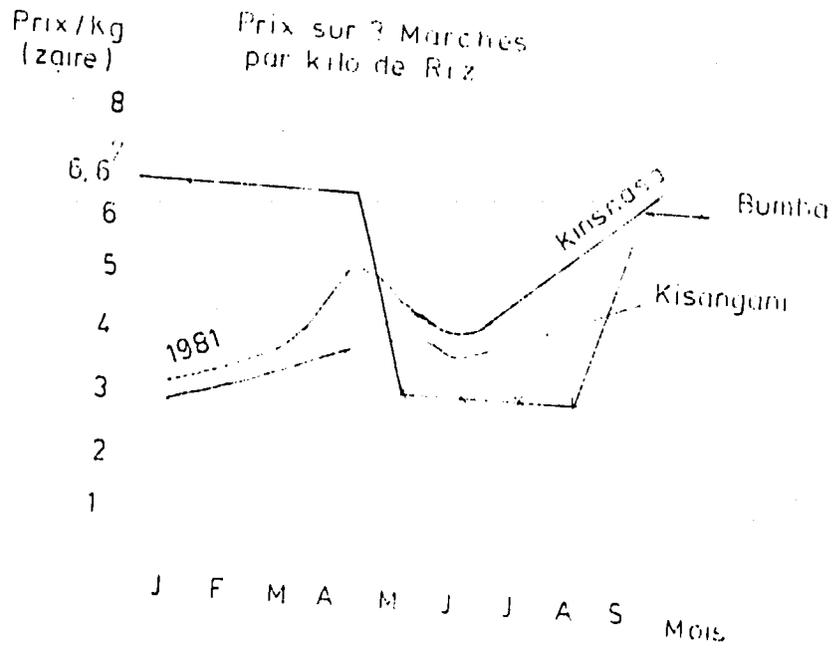
Inflation 20 %

Intérêts 8 %

57,80 Z.

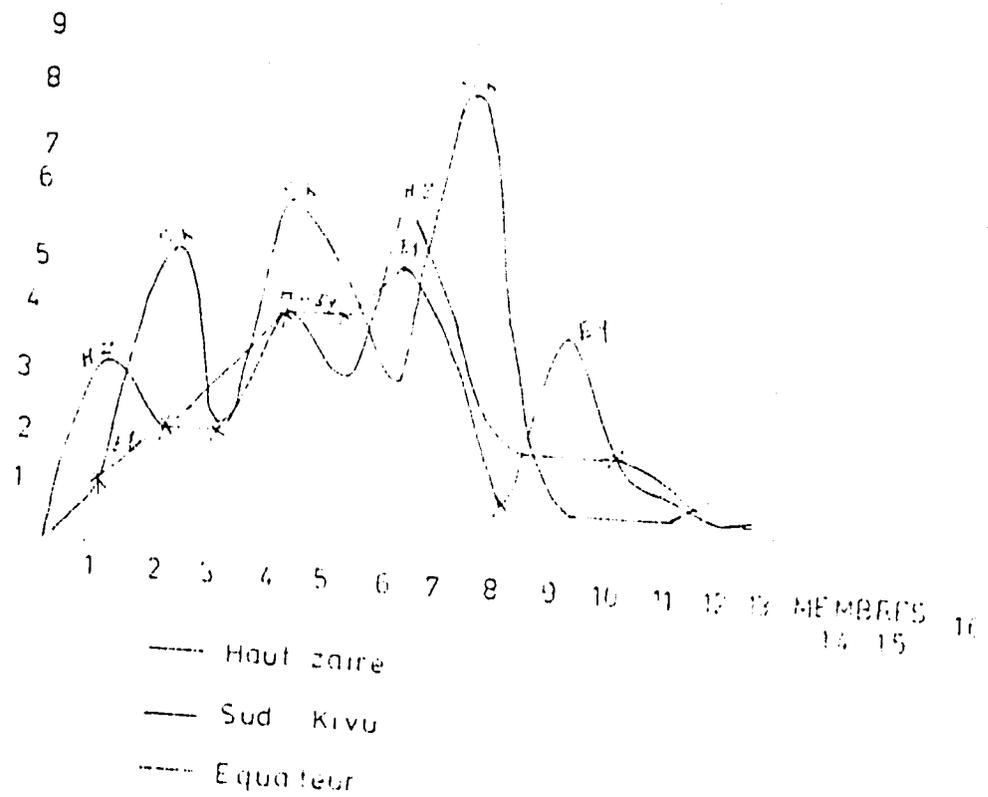
Prix de revient du kg : $Px = \frac{624,60}{973,43} = 0,64 Z.$

Marge du producteur : $0,70 - 0,64 = 0,06 Z.$



Source : CECOMFANE
Agriculture Bumba

HISTOGRAMME MEMBRES PAR EXPLOITATIONS



4/10

--0--
DIVISION REGIONALE DU
DEVELOPPEMENT RURAL
B.P. 1194
TEL. 2579
KISANGANI

LISTE ACTUALISEE DES BIESSIERS.

Sous-Région Urbaine de KISANGANI.

Zone	N° Ord	Dénomination	Localité	Propriétaire	Capacité VS. Nbre de Vch.	Observation
Mekiso.	1	Ets. Cornille	-	Cornille Kilimall	6.000 Kg/Jrs 5can. 20can	En pleine act.
	2	Rizerie Barrôt	-	Barrôt	5.500 Kg/Jrs 2can.	En activité
	3	Rizerie Basalia	-	Basalia	5can.	En activité
	4	Rizerie Yasbuya	-	Yasbuya	5.000 Kg/Jrs 1can.	En activité
	5	Rizerie Grand-Sém.	Grand-Séminaire	Grand-Séminaire	2.500 Kg/Jrs 1can.	En activité
	6	Rizerie Zaïcob	-	Saïtre Basila	9.500 Kg/Jrs 1can.	En activité
	7	Rizerie Carrot	-	Acuri Matubu	5.200 Kg/Jrs 1can.	En activité
	8	Rizerie Molende	-	Tala	3.500 Kg/Jrs 2can.	En activité
	9	Kisangani Minoterie	-	Madini A.	2.500 Kg/Jrs 1can.	En activité
	10	Rizerie Lubunga	-	Kimoja	3.000 Kgs J. 2can.	En activité
S/Région-Tshopo Z/ Basoko	11	Issia-Frère	Basoko	Issia-Frère	2.500 Kg/Jrs 1can	En activité
Basalia	12	Sciebe-Zaire	Mango d'engé	Société	6.000 Kg/Jrs 1can	En activité
	13	Plantshopo	-	Kamula	1can	En activité
	14	Shako-Nganda	Basalia	Shako	1can	En activité
	15	Plantaru	Alcco(27 Km-EL	Badjoko wa Liloko	3.000 Kg/Jrs 2can.	En activité
	16	Asanga	Basalia	Asanga	7.000 Kg/Jrs -	En activité
	17	Yasbuya	Km 27 Kis/E	Yasbuya	2.400 Kg/Jrs 1can	En activité
	18	ORPV	Kole	Développement Rural	1can	En activité
	19	Ets. Molende	Basalia	Tali	-	En désactivé
	20	Mission Catholique	-	Mission Catholique	-	En activité
	21	Coba Zaire	-	-	1can	En activité
22	Melengo	Basalia	Melengo	-	En activité	
23	Manganda	127 Km Ete/Manda	-	1.000 Kg/Jr	Néant	
24	Kitima Bin Ramazani	Mampinbia	Kitima Bin Ramazani	-	Néant	
25	Kirofal	Afekubi	Kirongoni Felicla	5.000 Kg/Jr	Néant	
25	Selerento	Bafwendo-Eangatal	-	2.400 Kg/Jr	1can	
27	Rinaco Kilandja	Batumbu Km 299	Kilandja	-	1can.	
28	Masikini BCD/432-Kis.	Km 227	Masikini	2.400 Kg/Jr	1can	
29	Ets. Uchika	Bafwabako	Uchika	1.000 Kg/Er	Néant	
					3.000 Kg/Jr	2can. T. En activité

.../...

Dome de Yangoze

73	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	1.500 Kg/Jrs	2cans.	! En activité
74	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	4.400 Kg/Jrs	"	! En activité
75	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	6.500 Kg/Jrs	1can.	! En activité
76	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
77	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	2.400 Kg/Jrs	1can.	! En activité
78	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	2.500 Kg/Jrs	! Néant	! En activité
79	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
80	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
81	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
82	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	1.000 Kg/Jrs	! Néant	! En activité
83	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	1.200 Kg/Jrs	! Néant	! En activité
84	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	100 Kg/Jrs	! Néant	! En activité
85	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	100 Kg/Jrs	! Néant	! En activité
86	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	2.200 Kg/Jrs	! Néant	! En activité
87	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
88	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	2.000 Kg/Jrs	! Néant	! En activité
89	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
90	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	2.000 Kg/Jrs	1can.	! En activité
91	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
92	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
93	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
94	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
95	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
96	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
97	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
98	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
99	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	1.000 Kg/Jrs	! Néant	! En activité
100	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	1.200 Kg/Jrs	! Néant	! En activité
101	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	100 Kg/Jr	! Néant	! En activité
102	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	100 Kg/Jr	! Néant	! En activité
103	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	2.200 Kg/Jr	! Néant	! En activité
104	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
105	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	2.000 Kg/Jr	! Néant	! En activité
106	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
107	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	2.000 Kg/Jr	1can.	! En activité
108	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
109	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
110	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
111	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
112	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
113	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	-	! Néant	! En activité
114	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	1.000 Kg/Jr	! Néant	! En activité
115	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	1.200 Kg/Jr	! Néant	! En activité
116	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	100 Kg/Jr	! Néant	! En activité
117	!Ets. Bondjale	!Kam 100 It. Bondjale	100 Kg/Jr	! Néant	! En activité

!bundu

.../...

116	Eta. Mambouza	Mambouza	Tubu Anifa	2.000 Kg/Jrs	Méant	En activité
117	Eta. Mambouza	Mambouza	Kaba	-	Méant	En activité
120	Abdol-Netiké	Abdol-Netiké	Abdol-Netiké	2.000 Kg/Jrs	Méant	En activité
121	Kalusa	Kalusa	Kalusa	-	Méant	En activité
122	Eta. Boudjela	Boudjela	Boudjela	-	Méant	En activité
123	Eta. Boussa-Chuy	Boussa-Chuy	Boussa-Chuy	2.000 Kg/Jrs	léonard	En activité
124	Eta. Kadiri	Kadiri	Kadiri	-	-	En activité
125	Eta. Djani-Z. Izo	Djani-Z. Izo	Djani-Z. Izo	-	-	En activité
126	Soki-Soki	Soki-Soki	Soki-Soki	-	-	En activité
127	Eta. Marques	Marques	Marques	-	Méant	En activité
128	Eta. Deleve	Deleve	Deleve	-	léonard	En activité
129	Eta. Kaperbe	Kaperbe	Kaperbe	-	-	En activité

S/Région du Bas-Vélé/Rizeries.

Zone d'Acti.-	130	Rizerie Mendona	Mendona			
"- Boubeza	131	Rizerie Choye	Choye	3.000 Kg/Jrs	-	En activité
	132	Rizerie Cotindendou	Cotindendou	2.000 Kg/Jrs	-	En activité
Foko	133	Calza	Calza	4.000 Kg/Jrs	-	En activité
Kuta	134	Calza	Calza	4.000 Kg/Jrs	-	En activité

S/Région du Haut-Vélé/Rizeries.

Zone Mambouza	135	Calza	Calza			
	136	Marbana	Marbana	2.000 Kg/Jrs	-	En activité
	137	Djoraa	Djoraa	1.500 Kg/Jrs	-	En activité
	138	"-	"-	-	-	En activité
	139	Kupa	Kupa	2.500 Kg/Jrs	-	En activité
"- Niangara	140	Amoubo Kapata	Amoubo Kapata	2.500 Kg/Jrs	-	En activité
	141	Maketa	Maketa	4.000 Kg/Jrs	-	En activité
	142	Maketa-Maketa	Maketa-Maketa	2.000 Kg/Jrs	-	En activité
	143	Maketa	Maketa	-	-	En activité
	144	Kouye Kadi le	Kouye Kadi le	-	-	En activité

S/Région du Haut-Vélé/Zone Katsa

	145	Arisei	Arisei			
	146	Kitinani-Emanari	Kitinani-Emanari	100 Kg/Jrs	-	En activité
	147	D.	D.	500 Kg/Jrs	-	En activité
	148	C.A	C.A	3.000 Kg/Jrs	-	En activité
Zone Katsa	149	Etaba-Edipa-Mandre	Etaba-Edipa-Mandre	-	-	En activité
	150	Kilo	Kilo	-	-	En activité
	151	Amoubo	Amoubo	1.200 Kg/Jrs	-	En activité
	152	Badjoko	Badjoko	-	-	En activité
	153	Dusu	Dusu	-	-	En activité
Zone Uamba	154	Calza	Calza	-	-	En activité
	155	Kouyogo	Kouyogo	-	-	En activité
	156	Bambule	Bambule	-	-	En activité
	157			3.000 Kg/Jrs	-	En activité

S/Région de l'Ituri/Z.Mambouza

Fait à Misisagari, le 06/04/1981.
LE CHEF DE DIVISION.

SECRET

RESULTATS ET ANALYSES DE L'ENQUETE RIZICOLEHAUT-ZAIRE1. Distribution des ménages agricoles par le nombre de membres :

<u>Ménages</u>	<u>Membres</u>
3	1
2	2
3	3
4	4
3	5
6	6
4	7
3	8
2	10
<hr/>	<hr/>
30	159

Soit une moyenne de 6 personnes par ménage (voir histogramme)

2. Distribution des ménages par classe d'âge.

<u>Classe d'âge</u>	<u>Membres</u>	<u>%</u>
0 - 9 ans	22	14
10 - 19	70	44
20 - 29	19	12
30 - 39	17	11
40 - 49	15	9
50 - 59	5	3
60 et +	11	7
	<hr/>	<hr/>
	159	100

70 % des membres ont moins de 30 ans

3. Distribution des exploitations rizicoles par superficie cultivée :

<u>Superficie</u>	<u>Exploitations</u>	<u>%</u>
0 - 0,99	11	37
1 - 1,99	18	60
2 - 2,99	1	3
3 - 3,99		<hr/>
		100 %

4. Distribution des exploitants par variétés cultivées :

<u>Variétés</u>	<u>Exploitants</u>	<u>%</u>
R 66	23	72
CHIBOLA *	4	13
MANZANO *	1	3
KINUBE*	1	3
SELE SELE *	1	3
	<hr/>	<hr/>
	30	100

* Ces noms semblent parvenir de noms locaux ou déformés des variétés introduites dans la Sous-Région.

5. Distribution des exploitants par le taux d'ensucement :

<u>Quantité en kg</u>	<u>Superficie</u>	<u>Ferriers</u>	<u>%</u>
50	1 ha	6	22
50	0,50	1	3
40	1 ha	3	10
10	2 ha 30	1	3
	1 ha 40	1	3
	1 ha	1	3
	0,50	3	10
20	0,80	1	3
15	0,50	1	3
Non réponse			40
		30	100

6. Distribution des fermiers aux mois de semis :

<u>Mois</u>	<u>Ferriers</u>	<u>%</u>
Mars	5	17
Avril	9	30
Mai	22	7
Juillet	1	3
Août	8	27
Septembre	1	3
Non réponse	4	13
	30	100

7. Distribution des riziculteurs par instruments aratoires.

<u>Instruments :</u>		
Machette	30	100
Hache	25	83
Houe	11	37
Lime	15	50
Coupe-coupe	13	45
Pigne	4	13
Bêche	3	10
Râteau	5	17
Batonnet trouaison	1	3
		356

N.B. Réponse facultative, peut dépasser les 100 %.

8. Distribution des fermiers selon les motivations à la riziculture.

Besoins argent-culture de report	23	77
Autoconsommation et goût	24	80
Autoconsommation besoin d'argent	3	10
		167

N.B. Réponse facultative

5V

9. Distribution des fermiers relativement au nombre de bras de la main-d'œuvre familiale utilisée :

<u>Fermiers emploient</u>	<u>Bras utilisés</u>
4	2
1	3
4	4
1	6
5	7
3	8
1	15
11	non réponse.

10. Distribution des ménages par le taux d'autoconsommation :

<u>Taux en %</u>	<u>Ménage</u>
0 - 9	10
10 - 19	4
20 - 29	7
30 - 39	3
40 - 49	1
	<hr/>
	30

70 % de ménages autoconsommant les 30 % de riz récoltés.

11. Distribution des exploitants par type de problèmes liés à la production :

1. Sécheresse	2	7 %
2. Oiseaux	7	23
3. Transport	3	10
4. Mauvaises semences	3	10
5. Crédit	8	28
6. Organisation marketing	3	10
7. Non réponse	4	14
	<hr/>	<hr/>
	30	102

12. Distribution des fermiers par cultures les mieux rémunérées:

<u>CULTURES</u>	<u>FERMERS</u>	<u>%</u>
Riz	22	73
Manioc	4	13
Mais	2	7
Banane	-	-
Non réponse	2	7
	<hr/>	<hr/>
	30	100

COMMERCIALISATIONPADDY.1. Distribution des fermiers quant à la vente à différents acheteurs :

Gens du village	2	7
Commerçants détaillants du village	2	7
Coopératives	26	87
Commerçants Kisangani	1	3
	<u>30</u>	<u>104</u>

2. Distribution fermiers quant aux lieux de vente :

Marché du village	30	100 %
Maison du village	-	-
Marché villageois	-	-
	<u>30</u>	<u>100</u>

3. Distribution des fermiers quant à la période de vente :

Avant la récolte		-
Au moment de la récolte (échelonnée)	11	37
Après la récolte	19	63
	<u>30</u>	

4. Distribution des fermiers quant aux modalités (mesures utilisées) :

1. Sac de 50 kg	-	70 %
2. Sac de 60 kg	21	70 %
3. Sac de 70 kg	5	17
4. Sac de 80 kg	4	14
5. Bassin de 20 kg	9	43
		<u>144</u>

N.B. Réponse facultative.

5. Distribution des fermiers relative aux prix pratiqués :

0,40 Z/kg	1	3
0,50 Z/kg	2	7
0,70 Z/Kg	24	80
1,50 Z/kg	3	1
1,3 Z/kg	1	3
1,00 Z/kg	1	3
Non réponse	3	10
	<u>30</u>	<u>107</u>

6. Distribution des fermiers quant à la vente de riz " pilonné " :

Vendent	17	57
Ne vendent pas	13	43
	<u>30</u>	<u>100</u>

7. Distribution des fermiers quant aux modalités (mesures) pour le riz usiné :

Verre (250 g) ou kg	18	60
non réponse	12	40
		100 %

N.B. Question test à la précédente : 43 % prétendent ne pas vendre le riz pilonné, mais 60 % donnent des indications sur les mesures utilisées.

8. Distribution quant aux prix pratiqués pour le riz usiné :

<u>Prix</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
0,50 Z/verre	10	33
4,00 Z/kg	8	27
1,25 Z/kg	2	7
45,00 Z/bassin	1	3
Non réponse	9	30
	30	100 %

9. Distribution des fermiers quant aux prix attendus pour le paddy :

1 à 1,5 Z / kg	10	33
0,80 Z/kg	4	14
4,00 Z/kg	3	10
non réponse	13	43
	30	100

10. Distribution des fermiers quant à l'appréciation du prix paddy :

Prix juste	16	53
Prix injuste	12	40
Non réponse	2	7
	30	100 %

11. Distribution des fermiers par raisons invoquées pour l'appréciation du prix :

Dépenses cultures élevées	10	33
Prix magasins élevés	7	24
Nonréponse	13	43
	30	100 %

Question test à la précédente : 53 % trouvent le prix juste, mais près de 60 % vendent un prix pour compenser les dépenses des cultures et l'inflation.

12. Distribution par moyens préconisés pour améliorer la commercialisation :

1. Organisation marchés	10	30
2. Amélioration des prix	10	30
3. Réparation rizeries	2	6
4. Crédit aux cultivateurs	8	24
5. Moyens de transport	2	6
6. Non réponse	1	4
	30	100

13. Distribution des fermiers par moyens de transport employés :

Dos d'homme/panier	22	73 %
Tracteur -- camion	7	23
Pirogues	<u>1</u>	<u>4</u>
	30	100

14. Distribution des fermiers par période de la plus favorable pour le prix du riz usiné :

<u>Mois</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
Déc. - Janvier	10	33
Avr. - mai - juin	6	20
Juil. - Août - Sept.	7	23
Non réponse	10	33
	<u>33</u>	<u>109 %</u>

LA COMMERCIALISATION DU PADDY ET DU RIZ AU KIVU.

La deuxième étape pour l'enquête fut la région du Kivu, du 18 au 23 septembre 1981. Le Kivu occupe la troisième place pour la production du paddy ; approvisionne à la fois le Shaba, le Haut-Zaïre, le Kasai (partim). Au niveau des ménages agricoles, l'autoconsommation en riz est de 40 % pour le Sud-Kivu et 60 % pour le Maniema. (PROMOTEUR ZAÏROIS n° 10, 1980).

L'enquête a eu lieu dans la Zone d'Utra, spécifiquement dans l'aire du Projet de la Ruzizi. Le choix de cette Zone obéit à plusieurs raisons :

- pratique de la riziculture irriguée avec mécanisation des travaux, introduction de la culture attelée, fort peu réussie d'ailleurs. Il s'agit de voir l'impact sur le milieu et les perspectives d'avenir ;
- prix payé au producteur de paddy est, exceptionnellement, près de trois fois plus élevé qu'ailleurs ; nous en verrons les raisons ;
- lié au point précédent (2), cette aire de culture est la seule où on produit un riz de première qualité aux caractéristiques organoleptiques fort appréciées et de meilleure présentation.

La Sous-Région du Sud-Kivu couvre une superficie de 62.000 km² pour une population de 383.448 habitants. La Sous-Région est limitée :

- au Nord par la Sous-Région du Nord-Kivu ;
- au Sud par le Shaba ;
- à l'Ouest par la Sous-Région du Maniema ;
- à l'Est par le Burundi et le Rwanda.

La Sous-Région est localisée à la latitude de 2° 59 S.

Le relief est accidenté, l'érosion constitue la menace principale pour la Sous-Région. Au plateau de la Ruzizi, durant notre séjour, il régnait une chaleur accablante, renforcée surtout par le coefficient d'albedo du sol à horizon supérieur sableux.

La température moyenne pour l'année est de 30° C avec un maximum de 34° et un minimum de 28° C. La grande saison sèche dure de mai - juin à septembre. A cette époque, la végétation en pâtit sérieusement : tout brûle au niveau du sol, et les éleveurs de gros bétail pratiquent la transhumance. L'évapotranspiration fort élevée n'accorde aux riziculteurs qu'une récolte avec le peu d'eau dont il dispose.

Pluviométrie de Plateau de la Ruzizi : 1.400 mm.

51

La Zone d'Uvira compte environ 7.850 planteurs pour une superficie de 3.677 ha (en paddy) soit les 14 % de la superficie du Sud-Kivu. Elle occupe la troisième place pour la production du paddy, précédée par Shabunda (65 %) et Kwanga (18 %) pour l'année 1980 (AGRICULTURE, BUKAVU 1981).

Le Plateau de la Ruzizi est plus précisément à 70 km de Bukavu et à 56 km de la localité d'Uvira et la route qui y conduit est en bonne condition et y facilite l'accès. La localité de Luberizi transpire une certaine aisance économique révélée par la totalité des maisons en toit de tôle et une intense activité de femmes qui s'adonnent au commerce du paddy et du riz décortiqué. La présence de la coopérative de Kiringe, du Projet de la Ruzizi (Mission Chinoise jusqu'en 1978) en sont des éléments d'explication.

L'alimentation de base est constituée par le manioc et le riz qui est cultivé davantage pour les revenus élevés procurés que comme culture d'autosubsistance.

Qu'en est-il de la commercialisation du riz et du paddy ?

Les systèmes de commercialisation ne semblent nullement se différencier de ceux du Haut-Zaïre quant à la morphologie puisque le système court avoisine le système long et / ou se relayent.

L'analyse seule permet de noter les différences à partir des agents de commercialisation, du cadre juridique et financier, en fin de la logistique.

COMMERCIALISATION DU PADDY.

1. AGENTS DE COMMERCIALISATION :

Apparemment, ils sont les mêmes : producteurs, riziers, consommateurs, commerçants.

1. Le Producteur, surtout celui engagé dans la riziculture irriguée, est dynamique, courageux, et surtout plus agressif sur les prix. L'effort produit doit être bien rémunéré pour couvrir les dépenses des cultures et conserver le pouvoir d'achat face à la montée des prix des produits manufacturés.

Les travaux sont mécanisés, l'irrigation assurée par submersion.

La culture attelée n'a pas connu de succès car les paysans sont trop attachés à leur bétail et craignent de les voir souffrir.

Par ailleurs, ils pensent que la viande de bovin de trait devient impropre à la consommation. Le paddy produit est donc écoulé à des riziers :

a) Coopérative de Kiringe : capacité de 8 T / jour et est gérée par la Mission Catholique. Le centre d'intérêt est le regroupement des producteurs et non

Le coût du paddy est de 40 K / kg. (USINAGE)

- b) Projet de la Ruzizi : actuellement en veilleuse, faute de fonds, d'où retard dans la préparation de sol, dans les emblavements : tracteurs non disponibles, pas de carburants, intrants non plus.
La capacité de transformation est de 1 à 2 tonnes / jour, mais ne traite qu'une demi-tonne avec un rendement de 67 %. Le coût de traitement : 35 K/Kg.
- c) MOAMBIKA : est un commerçant rizier d'Uvira. Il n'a fait que deux opérations d'achat de paddy au Plateau, à cause des difficultés rencontrées. D'abord, les sacs distribués ont été remplis de paddy mélangé à du sable. Ensuite, le prix trop élevé du paddy (2,80 Z.) l'oblige à aller s'approvisionner du côté de la Zone de Baraka, le long du Lac Tanganyika, au-delà d'Uvira, où les prix sont moins élevés 1 à 1,50 Z / kg. Les autres rizières se retrouvent dans d'autres Zones :

<u>ZONES</u>	<u>RIZIERS</u>	<u>CAPACITE</u>
Shabunda	17	92 T/J
Mwanga	4	16 T/J

Source : PROMOTEUR ZAÏROIS, n° 10

L'image de marque de ces rizières des Zones suscitées est leur esprit de concertation, le désir de trouver une solution aux contraintes avant tout intérêt personnel.

L'agressivité sur le paddy ne semble pas être leur souci majeur.

La Sous-Région du Maniema, fort bien pourvue en paddy (43.000 T. en 1980) est desservie par un certain nombre de rizières dont les plus importants { 3 } :

- Ets. TCHIANI

- ENTRIACO (ex-EGYPTO)

- Ets TSHIMBALANCA

→ Sucrerie KILIBA cultive ses propres champs et aide aux labours

→ BRALIMA en sous traitance, s'approvisionne chez les rizières de Mwanga (2.600 T.)

2. CADRE JURIDIQUE, FINANCIER DE LA COMMERCIALISATION DU PADDY.

Contrairement au Haut-Zaïre et à l'Equateur, la campagne d'achat est planifiée de façon à libéraliser entièrement le marché et la licence, comme ailleurs, est accordée par le Commissaire de la Sous-Région. Ainsi, la coopérative de Kiringe intervient pour ses achats sur le même marché villageois que le Projet de la Rusizi ou MOAFRICA.

Le calendrier de la campagne d'achat est différent également ; elle s'étend dans le Sud-Kivu d'avril à décembre et chevauche la période de préparation du sol, et d'ensemencements qui se font de juillet à décembre, par secteur, faute de matériel de labour en nombre suffisant.

Les modalités d'achat de paddy, quant aux mesures utilisées et aux prix, sont les suivantes :

- achat aux poids dans des sacs de 50 kg et de 100 kg au prix de 2,80 Z. ;
- le Projet achète à 2,00 Z. compte tenu de l'aide apportée pour les travaux et la production d'un riz de première qualité ;
- la coopérative de Kiringe paie au producteur affilié 1,50 Z. à l'achat, garde 40 K en caisse et 30 K sont remis ultérieurement sous forme de petit outillage et autres.

En fin de campagne, les producteurs contestent les prix officiels et les riziers achèvent la campagne à contre-cœur. Le transport est assuré par camion, à pied ou en pirogue, comme nous le verrons plus loin. Le petit matériel de traitement, ici comme au Haut-Zaïre, fait également défaut.

COMMERCIALISATION DU RIZ : SUD-KIVU ET MANIEMA.

Le diagramme révèle pour le Sud-Kivu particulièrement, comme au Haut-Zaïre et l'Equateur, une juxtaposition de systèmes court et long. A la sortie des rizeries, la distribution primaire par les riziers, atteint les grossistes, puis les semi-grossistes, détaillants afin d'aboutir aux consommateurs.

3. ANALYSE MORPHOLOGIQUE DES SYSTEMES.

1. Agents et cadres d'évolution.

Parmi les agents de commercialisation de riz dans la Plaine de la Ruzizi, le plus actif est le producteur, par sa femme interposée. Le riz est traité au pilon et mortier et écoulé vers l'étranger. Les riziers et les commerçants continuent la chaîne.

1.1. Le Projet de la Ruzizi : qui faute de fonds a cessé ses achats. Selon le Directeur Administratif, de mai à juillet 1980, le Projet avait usiné 95.163 kg soit l'équivalent de 63.987 kg de riz. Le riz dont dispose le Projet (fort peu actuellement) est vendu à des clients différents.

1.1.1. Internats des hôpitaux, écoles à Bukavu, Uvira, etc...

1.1.2. Commerçants grossistes / ou détaillants.

Aux grossistes, il leur est vendu sur commande (voir bon de commande en annexe), et contre paiement cash, 10 - 20 tonnes par tranches. Interdiction de tout livrer en une fois.

Aux détaillants, il est accordé 1 à 5 sacs, pas davantage en une journée. Le Projet a cessé de faire du riz de première qualité, car la première qualité n'est pas un critère à la vente et les commerçants la mélangent au riz tout venant et l'écoulent comme riz de première qualité.

1.2. Coopérative de Kiringa.

Le profit n'étant pas leur objectif immédiat, la coopérative vend son riz qui est également réparti en trois qualités. Elle ne vend plus aux commerçants après avoir vendu à Bukavu à la maison KOTECHA'S qui revendait aux hôpitaux et aux écoles. Le bénéfice énorme (41% sur le prix d'achat) réalisé et les protestations des autres riziers ont porté la coopérative à cesser la vente aux commerçants.

Ces riziers alimentent PROVIMIL, le service d'intendance de l'armée en charge de ravitaillement en riz qui en achète dans les Zones d'Uvira et le transporte à Gomè. Il en est de même de l'action KUSAIDIA, relevant de l'armée et chargée de reclasser les populations (réfugiés) ayant souffert de la guerre.

1.3. La Sucrierie de Kiliba intervient à la demande de l'Etat dans la production et alimente surtout ses ouvriers. Le jour de notre arrivée, au Projet, 6 T.

1.4. La filière vers le Burundi, le Rwanda.

Cette fraude de paddy et / ou de riz vers ces pays fait du producteur un agent actif dans la commercialisation.

Ce système est très court et très simple à la fois. Une fois le paddy usiné au mortier et au pilon, le riz obtenu est convoyé vers la frontière.

Cette pratique est facilitée par le fait que les mêmes ethnies (Barundi et Banyarwanda) parlent la même langue et habitent de chaque côté de la frontière. Autre élément intéressant est le taux de change qui est au désavantage du Zaïre et la hausse du prix officiel au Zaïre pour prévenir la fuite ne saurait empêcher les voisins de s'approvisionner en paddy et en riz.

La filière utilisée par ces femmes est décrite comme suit :

deux fois par semaine elles partent en groupes de grand matin à 5 heures.

Souvent, elles louent des porteurs - les peniers de 40 - 50 kg sur le dos - et atteignent la rivière de la Ruzizi après 4 km de marche.

La traversée de la rivière se fait par pirogue puis elles continuent jusqu'à 1 km à l'intérieur du territoire voisin pour atteindre vers les 7 heures du matin, les lieux de commercialisation. Il était devenu intéressant de savoir les coûts et avantages d'une pareille " aventure ".

D'après les informations, une valeur de 7,00 Z. par personne et de 5,00 Z par panier de 50 kg est versée en territoire Zaïrois et l'équivalent de 4,00 Z en territoire voisin. Le prix est, selon la période de l'année, le double ou le triple de celui pratiqué en territoire Zaïrois.

À 12,00 Z. le kg, et en déduisant les frais et temps de la " traversée ", une femme regagne son foyer avec environ 584 Z., soit par kg 9,73 Z.

Un second point de fuite pour le riz et le paddy se situe au marché Kamanyola sur la frontière Zaïroise, qui se tient une fois par semaine, le dimanche.

Les camionnettes, les bus du Burundi et du Rwanda viennent s'y approvisionner.

Le riz se vend également aux abords des routes en bols de 4 kg, 2 kg 50 et 1 kg et les passagers vers Uvira ou Bukavu s'arrêtent pour en acheter.

1.5. Rizières du Sud-Kivu.

Ceux de Shabunda, Mwenga, etc... alimentent les marchés (wanzo) de Bukavu et autres villes de la Sous-région.

4.920MT. ont été commercialisées par ces rizières.

1.6. Rizières du Maniema.

1.6.1. Les Ets. TCHIANI qui pour l'année 1980, avaient approvisionné le Shaba : l'armée, la Gécamines, les privés avec un volume de 4.880 T. de riz soient 122 wagons de 40 T.

1.6.2. ANTRIACO (ex-EGYPTO) Société commerciale s'occupant des achats et de ventes de riz. Elle achète des paysans et revend le riz usiné au Shaba et au Kasai, soient 3.600 T. de riz.

1.6.3. Société TSHIMBALANGA qui alimente le Haut-Zaïre, soit 2.000 T. vers Kisangani.

Ces entreprises prévoient dans un proche avenir, l'installation de nouvelles unités de transformation de paddy de capacité hebdomadaire de 240 T. (Ets. TCHIANI) et 125 T. (TSHIMBALANGA).

2. Logistique.

Voies et moyens de distribution.

Au Kivu, comme partout ailleurs, le souci d'améliorer l'offre face à la demande préoccupe tous les riziers. Selon le Citoyen KYALANGALIMA MUYENGO (PROMOTEUR ZAÏROIS n° 10 - 12 - 14 1980). Les difficultés de pourvoir le consommateur en riz viennent du non fonctionnement et de l'inexistence de certaines rizeries. Par exemple, vu la production dans les Zones de Shabunda, Mwenga, Uvira, il faudra pour traiter toute cette production, des rizeries de capacité totale à Shabunda de 750 T. par an, soit trois rizeries en plus ; à Mwenga de 47 tonnes par jour (16 tonnes actuellement) ; à Uvira de 80 Tonnes (13 tonnes actuellement).

Autre faiblesse est la difficulté de s'approvisionner en sacs d'emballage. Au Kivu, le sac revient à 15 Z. l'unité contre 8 ou 10 Z à Kinshasa et à Kisangani. Les moyens de transport font également défaut au Kivu et surtout, les riziers se trouvent dans l'obligation d'acheter du carburant au marché noir. Selon le Directeur de l'ANEZA, à Bukavu, les riziers du Kivu ne bénéficient d'aucune sollicitude de la part des banques.

Le taux d'intérêt est élevé : 18 % ; les dossiers traînent à la Banque. Le Prêt s'il est finalement accordé, est à court terme (3 mois) sauf à la Banque du Peuple où il est consenti sur 6 mois. Les fonds deviennent insuffisants pour l'achat du paddy, car seulement 10 % de la production du riz est commercialisé au Sud-Kivu. Les chiffres de la Division Régionale Agricole à Bukavu parlent de 20 %, soit le double.

3. Coûts et marges par agent économique.

Comme au Haut-Zaïre, il a été difficile de trouver un relevé systématique du prix sur les marchés, (wenze) et d'observer les variations mensuelles et annuelles.

Les informations reçues aux Affaires Economiques à Bukavu fixent les marges par agent de distribution comme suit :

- le rizier	:	20 %
- le grossiste	:	10 %
- le semi-gros	:	12 %

Cependant, la réalité de tous les jours se joue de ces arrêtés car la loi de l'offre et de la demande joue implacablement. Avec le relèvement systématique du prix du carburant, le prix par kg pratiqué par la coopérative de Kiringe est à trois niveaux selon la qualité :

première qualité	:	4,25 Z.*
deuxième "	:	3,90 Z.
troisième "	:	3,20 Z.

Au Projet de la Ruzizi, la qualité ne joue plus et le prix pour le riz tout venant est de 4,80 Z le kg et ce prix est exceptionnel.

Quels sont les prix sur le marché ?

La maison KOTECHEA's revend à son comptoir à 6 Z le kg, soit 41 % de plus élevé que le prix d'achat de première qualité; avec un coût de transport, manutention, amortissement approchant les 25 K, elle parvient à réaliser une marge de 33 %, ce qui a provoqué la protestation des riziers du Sud-Kivu auprès des dirigeants de la coopérative de Kiringe.

Pendant notre séjour à Bukavu, le prix réel par kg sur le marché était de 6 Z.

Au Plateau de la Ruzizi, les prix pratiqués par les producteurs avec les unités de mesure : étaient de 6,25 à 6,66 Z le bol, soit une augmentation (marge de profit) de 30 % sur le prix accordé par le Projet 4,80 Z/Kg.

Les prix au Burundi et au Rwanda sont inimaginables, le double et le triple de ceux dans la Zone du Projet.

* Le riz de première qualité est un riz décortiqué, blanchi, souvent poli, tamisé pour être débarrassé des brisures (VASCONCELOS, 1981).

COÛTS ET MARGES.

	Projet Ruzizi Kiringe		Shabunde-Mwenga	Bukavu
	Z.	Z.	Z.	Z.
Coûts de production du kg paddy	1,62	1,62	0,66	-
Prix d'achat du riz paddy	2	2	1	
Marge producteur (profit)	0,38	0,38	0,34	
Prix de revient du rizier	240,00	187,8	189,07	
Marge rizier (profit)	48	46,2	47,4	
prix de vente rizier (septembre - octobre)	288	234,0	236	
Prix de vente grossiste détaillant (*)	360	360	360	360
Marge grossiste / détail	72	126,0	124,8	de 71,8 à 134
En % vente	25 %	53 %	52 %	60 %

Au mois de décembre, le kg peut atteindre 8 Z., et la marge 103,4 %.

Prix de transport - manutention :

Luberizi - Bukavu : 0,12 Z/kg
 Passager : 20 - 25 Z.

(*) Cette marge doit être réduite par un coefficient dû à l'intérêt appliqué pendant les mois que le grossiste stocke le riz et aussi à Bukavu par les frais de transport, amortissement et manutention.

ANNEXE K.V. I.COÛTS DE PRODUCTION

Localité : Luberizi (Sud-Kivu)

Culture : paddy

Occupation sol : 4 mois.

FICHE ECONOMIQUE

1. Valeur de la production : 2.500 kg x 2	5.000 Z.
Intrants :	
- semences : 80 kg x 2,40 =	196 Z.
- engrais : 200 kg x 1,92	384 Z.
- irrigation	-
	<hr/>
	436 Z.
	4.564 Z.
2. Valeur ajoutée	4.564 Z.
3. Marge brute	
- préparation sol	: 435,2 Z.
- sémis mécanique	: 16
- épandage engrais 1h	: 5
- irrigation (appl.)	1.200
- sarclage (60 h/j)	300
	<hr/>
	1.956,2
	2.607,8 Z.
4. Marge directe :	
- récolte	
- transport	
- sarclage	
- battage	
- vannage 100 h / j	
garde oiseaux 80 H / J	
inflation 20 %	658,44
intérêts 8 %	105,34
	<hr/>
	1.663,78
Prix de revient du kg :	$\frac{4055,98}{2500} = 1,62$

68

ANNEXE K.V. IICOÛTS DE PRODUCTION (1 HA) :

Localité : Sud-Kivu (Shabunda)

Salaire : 5 Z/J.

Culture : paddy

Occupation : sol : 4 mois.

FICHE ECONOMIQUE :

1. Valeur de la production : 1.500 x 1 = 1.500 Z.

Intrants (semences) : 50 kg x 1 = 50 Z.

2. Valeur ajoutée 1.450 Z.

3. Marge brute : préparation sol 60 H / J

semis 33 H / J

sarclage 60 H / J

153 h / j = 991 Z.

4. Marge directe

récolte

transport

séchage

battage

vanage 100 h / j = 300

Intérêt : 8 % 21,57

Inflation : 20 % 161,8

483,63

= 507,63

Prix de revient du kg $\frac{992,37}{1.500}$ = 0,66

Marge du producteur : 1 = 0,66 = 0,34 Z

ou 2 = 0,66 = 1,34 Z (Luberizi).

ARENDE - KIVU III

PREVISIONS DE PRODUCTION DU RIZ PADDY EN 1981.

(SOUS-REGIONS)	PRODUCTION TOTALE / KIVU	A COMMERCIALISER PAR LES RIZIERS	A CONSORTIER PAR PRODUCTEURS EN POUR LES SEMENCES
NANIERA	50.000 T.	45.000 T.	5.000 T.
SUD-KIVU	32.000 T.	26.000 T.	6.000 T.
NORD-KIVU	18.000 T.	11.000 T.	7.000 T.
TOTAL REGION KIVU	100.000 T.	82.000 T.	18.000 T.

PRIX DE REVIENT DU PRODUCTEUR INDUSTRIEL

1. Frais totaux d'achat de paddy et emballage :

- 82.000 T. ou 82.000.000 kg de paddy à commercialiser par les riziers à 1 Z / kg 82.000.000 Z.
 - Emballages : 1.000.000 sacs à 15 Z./pièce 15.000.000 Z.
- 97.000.000 Z.

2. Frais de maintenance :

- Frais paiement des saisonniers pour diverses manipulations à raison de 50 Z/T de paddy x 82.000 4.100.000 Z.
 - Frais divers pour achat de ficelles, aiguilles, frais de missions et séjour acheteurs, primes diverses, à raison de 510 K/T de paddy x 82.000 418.200 Z.
- 4.518.200 Z.

3. Transport du paddy vers les usines :

- (En moyenne 50 km de rayon) au taux de 200 K la tonne kilométrique, chargeant moyen de 5 T/véhicule, pour 82.000 T. = 3,24 Z x 82.000 13.300.000 Z.

4. Frais d'usinage :

- Amortissement des usines à raison de 20 Z/T de riz usiné, pour 82.000 T de paddy avec une moyenne de rendement riz/paddy de 60 %, soit 49.200 T de riz usiné, soit Z. 20 x 49.200 984.000 Z.
- Carburant : gasoil 20 litres pour 5 tonnes de riz usiné, soit 49.200 tonnes : 5 = 9.840 x 20 ou $\frac{195.800}{200}$ = 986 fûts de gasoil à 660 Z. le fût 650.760 Z.
- Lubrifiant : huile SAE 40 Diesel, consommation 0,50 litre par tonne de riz usiné. Pour obtenir 49.200 T : 2 = 24.600 de SAE 40 ou 123 fûts d'huile au prix de

66

- Frais de personnel permanent pour 87 rizeries du Kivu avec une moyenne de 50 ouvriers par usine, soit 4.350 travailleurs. Salaire global 100 Z/mois chacun, en 12 mois service : $100 \times 12 \times 4.350$	5.220.000 Z.
- Emballages perdus : sacs neufs de 60 kg pour conditionner 49.200 T. de riz, il faut 49.200.000 : 60 = 820.000 sacs à 13 Z/pièce	12.300.000 Z.
- Frais divers d'usinage à 5 Z la tonne de riz, pour les 49.200 T., nous aurons 49.200×5	246.000 Z.
Total frais d'usinage	<u>19.769.760 Z.</u>

TOTAL GENERAL DES DEPENSES :

- FRAIS TOTAUX achat riz paddy + emballages	97.400.000 Z.
- Frais manutention	4.518.200 Z.
- Transport paddy vers usines	13.300.000 Z.
- Frais d'usinage	<u>19.769.760 Z.</u>
	134.987.360 Z.
- Taxe Fonds de Relance Economique (Cfr. A.D. DEMI/CAB/0002/81 du 28 janvier 1981)	1.623.600 Z.

PRIX DE REVIENT USINE :

Le prix de revient usine par tonne est de $\frac{97.017.160}{49.200}$ Z

2.776,65

PRIX DE VENTE EX-USINE

Le prix de vente ex-usine sera de Z. 1972 + 20 % (bénéfice industriel), soit Z. 1972 + 394,40

3.331,98

C.C.A. 18 % (taxe sur I.R.)

599,75

3.931,73

Prix de vente par sac ex-usine :

- sac de 100 kg	Z. 393,15
- sac de 60 kg	Z. 236,40
- sac de 50 kg	Z. 196,58
- sac de 45 kg	Z. 177,08

ANNEXE : K V. IV.

Test de corrélation entre superficie cultivée (are)
et rendement (Ruzizi, Kivu).

Superficie (x) (are)	30	40	25	80	30	25	40	30	30	25
Rendement	800	2050	500	1630	1030	467	1500	500	360	300

n = 10

$$X_1 = 35,5 \quad X_2 = 913,7$$

$$X_1^2 = 2522,2$$

$$X_2^2 = 2.418.247,13$$

$$X_1 X_2 = \frac{81.111,50}{X_1 X_2} = 1$$

r est positif et égale à 1.

ANEZA KIVU
Comité Professionnel Agriculture
B.P. 2467
BUKAVU

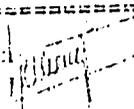
LISTE DE RIZERIES DU KIVU

PROPRIETAIRE OU RAISON SOCIALE	ADRESSE POSTALE	ADRESSE PHYSIQUE DE RIZERIE	CAPACITE EN TONNES/JOUR
A. - SUD-KIVU			
<u>Zone d'Uvira</u>			
1. PROJET DE LA RUZIZI	B.P. 569 BUKAVU	Luborizi	4,5
2. CENTRE DE KIRINGYE	B.P. 376 BUKAVU	Kakamba	8
<u>Zone de Mwenga</u>			
1. ABBES. DIOC.-UVIRA	B.P. 376 BUKAVU	Mungembo	2
2. SOCOPAR S.P.R.L.	B.P. 2618 BUKAVU	Kisengenyo	3
3. LUGANO MWENDA	B.P. 1826 BUKAVU	Nyakanyama	2
4. ASSUMANI MALAGHI	B.P. 86 BUKAVU	Kitutu	12
<u>Zone de Shabunda</u>			
1. KALARI LUPIPI	B.P. 108 KINDU	Bonokusu	8
2. MILINGANYI M'BIKALO	B.P. 6112 BUKAVU	Itula	8
3. KAKOHANYA BULAMBO	B.P. 13 BAGIRA	Kiziba	6
4. KOKI RUNIGA	B.P. 34 BUKAVU	Vasezya-Itula	4
5. ASSUMANI MALAGHI	B.P. 86 BUKAVU	Kitindi	6
6. SPARCO-ZAIRE SPRL	B.P. ?	Tulundu	3,6
7. BULAYA	B.P. ?	Kukumbu	5
8. MINSART ANDRE	B.P. 39 KALIMA	Matili	14
9. KAMANGO	B.P. ?	-	5
10. SEFU SAIDI	B.P. ?	Nyalubwe	3
11. RAJON ASSANI	B.P. 300 KASONGO	Mpona	7
12. MURI MA	B.P. ?	Biunkutu P/Rusa	4,2
13. KAMATA AMURI	B.P. 240 KASONGO	Lusonge	5
14. SOMENKI-KATSHUNGU	B.P. 2372 BUKAVU	Katshungu	3
15. SOMENKI-LULINGU	B.P. 2372 BUKAVU	Lulingu	3
16. SOCOPAR S.P.R.L.	B.P. 2618 BUKAVU	Kigulube-Mapiwo	Projet en realisation.
B. - MANIEMA			
<u>Zone de Kindu</u>			
1. SADALA AWAZI	B.P. 128 KINDU	Kindu	6
2. KATUNA ABEDI	B.P. 145 KINDU	Kaflo	4,8
3. OPINDA DJUMA	B.P. 162 KINDU	Lokandu	4,5
4. SAMINA KITENGE	B.P. 46 KINDU	Kindu	?
5. KATUNU-KOMBE	B.P. ? KINDU	Katako-Kombe	3
6. RAJESANI TSHOMBA	B.P. 46 KINDU	Kindu	?
<u>Zone de Panzi</u>			
1. ENZULACO SPRL	B.P. 46 KINDU	Samuoli	19,2
2. ENZULACO SPRL	B.P. 46 KINDU	Kampeno	10
3. ENZULACO SPRL	B.P. 46 KINDU	Kabila	10
4. SOMENKI-KALIMA	B.P. 2372 BUKAVU	Kalima	3
5. COGENAGRI SPRL	B.P. 123 KINDU	Tsholu	6
6. SILEMU MULAYA	B.P. 230 KINDU	Lumana	6
7. MWANTA-LUBARRO	B.P. 239 KINDU	Muloba	6
8. AMURI KAMATA	B.P. 168 KINDU	Lusonge	5

.../.

12

PROPRIÉTAIRE OU RAISON SOCIALE	ADRESSE POSTALE	ADRESSE PHYSIQUE DE RÉSIDENCE	CAPACITÉ EN TONNES/JOUR
9. DEJARDIN ANDRÉ	B.P. 52 KALIMAI	Kama	4
10. SOBOZA SPRL	B.P. 2658 BUKAVU	Mulombio	3
<u>Zone de Kasongo</u>			
1. LAMBE KABILANGA	B.P. 41 KASONGO	Kunda	4
2. SIDA AWASHI	B.P. 41 KASONGO	Katondo	3
3. MOE ANDELL	B.P. ?	Lubango	3
4. KYAMUTEBA FIDES	B.P. 185 KASONGO	Mwanakusu	6
5. LAMWANGA FILS	B.P. 57 KASONGO	Kasongo	4
6. YA KAYSAL	B.P. 3133 BUKAVU	Kasongo	15
7. ALI YUSUFU	B.P. 127 KASONGO	Kisubi	3
8. DEUMA NEPA	B.P. 157 KASONGO	Mutipala	4
9. YUMA ZAMBA	B.P. 117 KASONGO	Ndaradi	6
10. KYUNGU TSHEMBALA	B.P. ? KASONGO	Kasongo	6
11. MASTEU AWAZI	B.P. 108 KASONGO	Rudika	5
12. MBEAZI FRERES	B.P. 50 KASONGO	Mitanda	4
13. MWAJIBU MAKANGILA	B.P. 600 KINDU	Kamilundu	6
14. MUMINYA FILS	B.P. 46 KASONGO	Lupaya	6
15. MUMAZANI BATOTELA	B.P. ? KASONGO	Mukumbwo	6
16. MUSA MARAMASI	B.P. 196 KINDU	Kafieto	3
17. MACHOKA KA KYAU.	B.P. 85 KASONGO	Kipaka	3
18. SIMI KAMBUNDI	B.P. 41 KASONGO	Kasongo-Rive	6
19. MUMIANI MWADIA	B.P. 882 LUSUNBASHE	Kasongo	12
<u>Zone de Kabambare</u>			
1. MIZEE KIBAMBI	B.P. KABAMBARE	Wamaza	3,5
2. MSHABANI KAPATA	B.P. KABAMBARE	Kawaya	1,5
3. MUYOLOLO MULAMBA	B.P. KABAMBARE	Lusangi	2,5
4. LUANGHY SANI	B.P. 46 KINDU	?	?
<u>Zone de Lubutu</u>			
1. Kasongo Ali	B.P.	Kisumba	1,5
2. MUBENDWA	B.P.	Lubutu	2,5
3. MUEAMED KARALI	B.P.	Lubutu	2,4
4. MOCHELU	B.P.	Mundo	3,6
5. MAFONDA ALI	B.P.	Lubutu	2,4
6. V. DINEUR-FOLO	B.P. 1965 KISANGANI	Obokote	2,5
<u>Zone de Punia</u>			
1. MUMIET-MANIEMA	B.P. 18 KINDU	Perokeni	3
2. MUMI KAPONDA	B.P. ?	Punia	1
3. MUMI KI-OKA	B.P. 2372 BUKAVU	Kamabea	3
<u>Zone de Nord-Kivu</u>			
<u>Zone de Walikale</u>			
1. MIPOPHANIS MOXI	B.P. 137 BUKAVU	Kilambo	5
2. Plantation KIMA	B.P. 1399 BUKAVU	Ngora	2
3. MOCHELU	B.P. 481 BUKAVU	Musenge	3
4. MOCOPAR SPRL	B.P. 2618 BUKAVU	Itobero	3 (Projet voies de réalit.)
<u>Zone de Beni</u>			
1. MUMI MWANA MATILA	B.P. 52 BENI	Munyabelu	3
<u>Zone de Lubero</u>			
1. MUMI MWANA MATILA	B.P. 52 BENI	Muponda	10


 NYALANGILWA MUYENGO
 Membre du Conseil Régional de l'ANKA
 Vice-Président du Comité Agricolaire

REPUBLIQUE DU ZAIRE
MOUVEMENT POPULAIRE DE LA REVOLUTION

REGION DU KIVU

CABINET DU GOUVERNEUR DE REGION
COMMISSAIRE POLITIQUE

ARRETE N° 441/ 035 /CAB/GOUREGION/81 DU 18 JUIN 1981
FIXANT LES PRIX MINIMA D'ACHAT AUX PLANTEURS DE PRODUITS
VIVRIERS DANS LA REGION DU KIVU.

=====

LE GOUVERNEUR DE LA REGION DU KIVU,

Vu la Constitution de la République du Zaïre du 24 juin 1967
telle que modifiée à ce jour;

Vu la Loi n° 78-008 du 20 janvier 1978 portant organisation
Territoriale et Administrative de la République du Zaïre, spécialement
ses articles 6 et 9;

Vu le Décret-Loi du 20 mars 1961 relatif aux prix, spéciale-
ment son article 2;

Vu l'Arrêté Départemental n° 2 du 24 janvier 1963 relatif à
l'affichage des prix et à l'établissement des factures;

Revu l'Arrêté n° 441/42/BUR/REGICOM/76 du 11 novembre 1976
fixant les prix minima d'achat aux producteurs des haricots et petits-
pois secs dans la Région du Kivu;

Vu l'Arrêté Départemental DENIC/BCE/046/80 du 26 mai 1980
fixant les prix minima d'achat aux planteurs des produits vivriers sur
toute l'étendue de la République du Zaïre;

Considérant la note sur la campagne vivrière 1981 du 26 mars
1981 du Département de l'Agriculture et du Développement Rural;

Vu l'Arrêté Ministériel ENIT/012/69 du 26 juin 1969 portant
délégation de pouvoir en matière des prix aux Gouverneurs de Province
et au Gouverneur de la Ville de Kinshasa;

Vu l'urgence;

A R R E T E :

Article I : Les prix minima d'achat aux planteurs des produits vivriers
dans les marchés de collectivités productrices sont fixés
de la manière suivante sur toute l'étendue de la Région du
Kivu :

14

<u>Produits.</u>	<u>Prix aux producteurs.</u>
1.- <u>Maïs en grains</u>	- Z. 0,70 le Kg.
2.- <u>Manioc en cossettes</u>	- Z. 0,70 le Kg.
3.- <u>Riz paddy</u>	- Z. 2,80 le Kg.
	<u>dans le reste de la Région</u>
	- Z. 1,00 le Kg.
4.- <u>Arachides en gousses</u>	- Z. 1,00 le Kg.
5.- <u>Arachides décortiquées</u>	- Z. 1,50 le Kg.
6.- <u>Haricots secs</u>	- Z. 1,50 le Kg.
7.- <u>Petits-pois</u>	- Z. 1,70 le Kg.
8.- <u>Sorgho en grains</u>	- Z. 1,00 le Kg.

Article II : Les prix ci-dessus indiqués doivent être obligatoirement affichés d'une manière visible, lisible et sans équivoque.

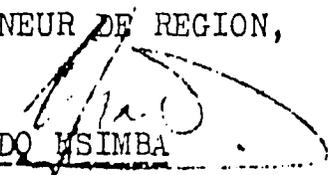
Article III : Les contrevenants aux dispositions du présent Arrêté sont punis des peines prévues aux articles 14, 15, 16 et 18 du Décret-Loi du 20 mars 1961 relatif aux prix.

Article IV : L'Arrêté n° 441/42/BUR/REGICOM/76 du 11 novembre 1976 fixant les prix minima des Haricots et Petits-pois secs dans la Région du Kivu est abrogé.

Article V : Le Chef de Division Régionale de l'Economie Nationale et de l'Industrie ainsi que les Commissaires Sous-Régionaux sont chargés, chacun en ce qui le concerne, de l'exécution du présent Arrêté qui entre en vigueur le jour de sa signature.-

Fait à Bukavu, le 18 juin 1981.-

LE GOUVERNEUR DE REGION,


MWANDO MSIMBA

Commissaire Politique.-

RESULTATS ET ANALYSE DE L'ENQUETE AU SUD-KIVUZone d'Uvira.1. Distribution des exploitations en fonction du nombre de membres :

<u>EXPLOITATIONS</u>	<u>AVEC</u>	<u>MEMBRES</u>
1		1
5		2
21		3
6		4
5		5
3		6
8		7
4		8
2		9
2		10
1		11
1		12
2		13
<hr/>		<hr/>
42		255 membres

Soit 7 membres/exploitation.

2. Distribution des ménages agricoles par classe d'âge :

<u>Classe d'âge</u>	<u>Membres</u>	<u>%</u>
0 - 10 ans	113	44
10 - 19 ans	55	22
20 - 29 ans	42	16
30 - 39	6	10
40 - 49	12	5
50 - 59	7	3
60 et plus	-	-
	<hr/>	<hr/>
	255	100

82 % des membres ont moins de 30 ans.

3. Distribution des exploitations par superficie cultivée en riz.

<u>Superficie</u>	<u>Nbre Exploitants</u>	<u>%</u>
0 - 99 ares	38	90
1 - 1,99	3	7
2 - 2,99	1	3

La moyenne des exploitations est de 0,42 ha.

4. Distribution des exploitants rizicoles pour les variétés cultivées.

<u>Variétés</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
R66	1	2
IR 5	35	83
L 7	28	67
KIN .. GIN	3	7
COCHINIG	1	2
L 78	2	4
	165	

Réponse facultative : plusieurs choix, dépasse 100 %

5. Distribution des exploitations par le taux d'ensemencement.

<u>Quantité</u>	<u>Nbre Exploitants</u>	<u>%</u>
40 - 51 kg/ha	20	48
40 kg / ha	3	7
80 - 100 kg / ha	15	36
60 kg/ha	1	2
N.R.	3	7
	42	100

6. Distribution des fermiers relative au mois de semis :

<u>MOIS</u>	<u>FERMIERS</u>	<u>%</u>
Janvier	6	14
Février	1	2
Août	11	26
Novembre	15	35
Décembre	9	22

7. Distribution des fermiers par instruments de culture employés :

<u>INSTRUMENTS</u>	<u>EXPLOITANTS</u>	<u>%</u>
Houe	41	97
Machette	26	62
Trident	6	14
Faucille	13	31
Tracteur	4	9
Culture attelée	1	2
Coupe-coupe	1	2
Binette	16	36
Râteau	12	28
		<u>281</u>

Réponse facultative dépasse les 100 %

8. Distribution des fermiers relative aux motivations à la riziculture :

Besoins d'argent - culture de rente	41	97
Autoconsommation - goût	26	62
non-réponse	1	2
		<u>151</u>

Réponse facultative dépasse les 100 %

9. Distribution des fermiers relative aux bras de la main-d'oeuvre familiale :

<u>Fermiers</u>	<u>Bras main d'oeuvre familiale</u>
4 utilisent	2
1	3
4	4
1	6
5	7
3	18
1	15
23	non réponse

10. Distribution de ménages par le taux d'autoconsommation :

<u>% Autoconsommation</u>	<u>Nombre ménage</u>	<u>%</u>
Inférieur à 10 %	9	21
10 - 19	13	31
20 - 29	4	10

11. Distribution des fermiers relative aux problèmes de la production.

<u>Problèmes</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
Carrence en main d'oeuvre ou en tracteur	30	71
Carrence en eau pour ir- rigation	15	36
Carrence en pesticides et engrais	10	24
Manque de crédit	2	5
		<hr/>
		136

Question ouverte facultative : réponse supérieure à 100 %.

12. Distribution des fermiers par jugement sur la culture la plus rémunératrice.

<u>Cultures</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
riz	36	86
manioc	6	14
maïs	-	-
bananes	-	-
	<hr/>	<hr/>
	42	100 %

13. Distribution des fermiers relative au volume stocké.

0 - 9 %	17	4
10 - 19	10	2
20 - 29	4	10
30 - 39	2	5
60 - 69	1	2
80 et +	1	2
non réponse	7	16
	<hr/>	<hr/>
	42	100

COMMERCIALISATION

1. Distribution des fermiers par vente aux différents acheteurs :

<u>Types</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
commerçants détaillants du village	12	28
commerçants grossistes	9	21
commerçants village voisin	7	17
commerçants des villes	6	14
coopératives du village	22	52
projet de la Ruzizi	14	27
Rwanda	1	2
gens du village	2	4
non réponse	2	4
		<hr/>
		169

2. Distribution des fermiers par lieux de vente.

<u>Lieux</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
marché du village	37	88
maison du village		
marchés villes voisines	5	12
	<hr/>	<hr/>
	42	100

3. Distribution des fermiers quant à la période de vente de paddy.

avant la récolte		21
au moment de la récolte	9	95
après la récolte	40	
		<hr/>
		116

réponse facultative peut dépasser les 100 %.

4. Distribution des fermiers quant aux modalités de vente (mesures)

<u>Mesures</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
a) panier	3	7
b) kilo	11	26
c) bol	-	-
d) sac de - 100 kg	25	59
- 80 kg	1	2
- 50 kg	5	10
		<hr/>
		104 %

Idem que 3; réponse facultative.

5. Distribution des fermiers quant aux prix reçus à la vente.

<u>PRIX</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
2 Z/kg (Projet Ruzizi)	20	48
1 Z/kg	1	2
1,40 Z/kg (coopérative)	7	17
1,20 Z/kg	4	9
2,60 Z/kg	1	2
non réponse	3	22
	<hr/>	<hr/>
	42	100 %

6. Distribution des fermiers quant à la vente de riz pilé :

Vendent	11	26
Ne vendent pas	21	50
Non réponse	10	24
	<hr/>	<hr/>
	42	100

7. Distribution des fermiers quant aux mesures utilisées pour le riz.

Sac de 100 kg	3	7
Sac de 80 kg	2	5
Sac de 50 kg	1	2
panier	1	2
non réponse	32	77
	<u>42</u>	<u>100</u>

8. Distribution des fermiers relative aux prix attendus pour le riz usiné.

7 Z / kg	1	2
6 Z / kg	1	2
5	7	17
4	2	5
3	2	5
3	7	17
	<u>42</u>	<u>100</u>

9. Distribution pour l'appréciation du prix du paddy.

Prix juste	23	55
Prix injuste	3	7
Non réponse	16	38
Question test	42	100

10. Distribution quant aux raisons invoquées pour le prix injuste.

Dépenses des cultures	6	14
Inflation	13	31
Bonne rémunération	3	7
Non réponse	20	48
	<u>42</u>	<u>100</u>

Question test à précédente.

11. Distribution quant aux moyens préconisés pour améliorer la commercialisation.

Organisation du marché	10	24
Augmentation du prix	22	52
Créer des coopératives	3	7
Contrôle des prix des com.	5 (commerçants magasins)	10
Augmentation production	11 avec machines et techniciens	26
Non réponse	2	5
		<u>124</u>

12. Distribution des fermiers par la période de vente la plus favorable.

Septembre	3	7
Octobre	17	40
Novembre	6	14
Décembre	13	31
Juin	2	4
Non réponse	7	17
	<u>42</u>	<u>113</u>

Réponses facultatives peuvent dépasser les 100 %.

12/1

PRODUCTION ET COMMERCIALISATION A L'EQUATEUR

La troisième étape de l'enquête fut la Région de l'Equateur, à Bumba, dans le voisinage immédiat de Basoko et Yangambi dans la Sous-Région de la Tchopo où a débuté notre première enquête.

Bumba fait partie de la Sous-Région de la Mongala qui compte également Bongandanga et Lisala comme Zones. La Sous-Région de la Mongala couvre une superficie de 58.141 Km² (INSTITUT GEOGRAPHIQUE DU ZAIRE, 1979). Lisala est son Chef-lieu.

La Zone de Bumba compte un peu plus de 318.000 habitants pour une superficie de 15.498 Km². A part le riz pratiqué sur environ 25960 ha, les autres cultures pratiquées sont le manioc (21.952 ha), le maïs (29.281 ha), l'igname (321 ha) l'arachide (3.250 ha) la banane (9.778 ha). Outre la riziculture pluviale, le riz irrigué est également pratiqué par le paysan. L'ancienne Mission Agricole Chinoise (M.A.C.) avait travaillé dans la Zone jusqu'en 1978. Actuellement, des Ingénieurs Agronomes Zaïrois pratiquent avec efficacité un travail de sélection, de multiplication et de distribution de la variété R 66 dégénéré. D'autres variétés (IRAT) sont introduites et font l'objet d'observations avant d'être multipliées et distribuées.

Ces travaux sur la riziculture irriguée se font dans le cadre du Programme National Riz (P.N.R.) avec pour promoteur, le Secrétariat du Développement Rural. Faute de fonds pour l'achat d'équipement, les progrès sont lents et la vulgarisation difficile. Il leur faut 2 tracteurs pour le labour et 2 camions pour la diffusion des semences. Les parcelles expérimentales sont bien tenues et augurent d'un avenir certain.

COMMERCIALISATION DU PADDY ET DU RIZ.

Bumba se trouve à proximité de Basoko (100 Km) régie et soumise aux mêmes lois de la commercialisation. D'ailleurs, des riziers de Bumba, en particulier BEMBA de SCIBE-ZAIRE viennent s'approvisionner à Basoko où ce dernier (BEMBA) a acheté un volume de 850 T de paddy (AGRICULTURE, YANGAMBI, 1981).

62

La campagne est planifiée comme au Haut-Zaïre avec un calendrier d'achat de novembre à avril ; un prix identique (70 K/kg, actuellement 80 K/kg), les mêmes modalités d'achat et les difficultés logistiques similaires (PATTINSON, 1977). La différence principale avec le Haut-Zaïre est au niveau des agents de commercialisation et des prix de riz.

1. AGENTS.

Les producteurs de riz de Bumba dans leur majorité, vendent leur paddy - ce qui est évacué-aux grands riziers de Bumba. Ces derniers solidement organisés dans la Sous-Région se livrent à de nombreuses activités et semblent avoir réalisé une véritable intégration verticale. Leur organisation s'apparente à l'ancien système des cantines qui prévalaient avant l'indépendance (RYELANDT, 1965). La gestion est beaucoup plus rigoureuse et il semble qu'ils sont vus sous un angle favorable par les Banques. Ces riziers travaillent sous les noms et raisons sociales :

NOGUEIRA
SCIBIE-ZAIRE
COMAGRIN
GRISA.

Leur pouvoir économique leur facilite le contrôle de la quasi-totalité de marché de paddy, puisqu'ils estiment acheter les 80 % de la production commercialisée de la Zone, sinon de la Région. Les petits riziers ne manipulent que les 10 % et encore !

Une tranche de 10 % est cédée aux brasseurs.

A leur comptoir, est écoulé une partie de riz usiné, sous forme de sachets de 5 kg pour l'approvisionnement des consommateurs. Le gros pourcentage de volume (variable annuellement) est réparti comme suit :

MBANDAKA : 15 %
KINSILASA : 40 à 60 %
MATADI : 5 %
BOMA : 5 à 10 %
KISANGANI : 5 à 10 %

Les structures des coûts ex-usine sont différentes de celles présentées par les riziers du Haut-Zaïre et du Kivu. A Bumba, où nous avons assisté à une réunion des riziers et du Commissaire Sous-Régional, la question du relèvement du prix fut soulevée.

Ce relèvement survenu après celui du Haut-Zaïre, concerne les postes suivants :

Prix paddy : 20 %

Prix carburant : 48 %

Sacherie : 4 %.

Le coût ex-usine, de 164 Z. le sac de 60 kg aux grossistes et de 189 Z. aux détaillants, atteint les 235,70 Z. et 264 Z. pour les deux catégories d'intermédiaires sus-concernés et mentionnés (Annexe III, Structure des Coûts).

Les prix sur les marchés (voir Géographie Bumba) varient mensuellement et furent élevés de janvier à mai et en octobre, hausse due à la rareté. Malgré tout, de nombreux intermédiaires, surtout des femmes, ratisent la Zone à la recherche de riz pour le marché de Kinshasa. Certaines d'entre elles avaient recevoir pour leur sac de riz de 60 kg entre 420 et 480 Z, après avoir payé entre 189 et 200 Z. à Bumba chez les riziers et / ou au marché parallèle.

Les frais qui s'ajoutent au prix d'achat sont généralement le transport (variable d'une commerçante à l'autre), de 7 à 10 Z par sac ; la manutention à Bumba et au lieu d'arrivée (Kinshasa, Mbandaka, Kisangani) les frais d'hôtel répartis sur diverses denrées tels le manioc, le maïs, la banane, l'arachide etc...). Elles amènent avec elles des tissus, de l'alcool et autres manufacturés qu'elles écoulent sur place.

COÛTS ET MARGES.

	Z. (sac de 60 kg)	
	<u>BUMBA</u>	<u>KINSHASA</u>
Coûts de production	0,60 Z/kg	
Prix d'achat	0,70 Z/kg	
Marges producteur	0,10	
Prix de revient rizier	131,2	
Bénéfice rizier	32,8	
Prix d'achat grossiste *	164,00	
Prix d'achat détaillant	189,00	
Prix de vente grossiste	200,00	260,00
Marge grossiste/détaillants	36 - 21 (22 %-6 %)	26 ou 11 %
Prix sur marchés	260	382 - 420
** Marge grossistes/détaillants	60	122 - 160
(septembre - octobre)	80 %	46 à 61 %

* Le grossiste selon les riziers est celui qui achète au-delà de 200 sacs

** Cette valeur constitue une marge brute de laquelle il faut soustraire des frais variables et fixes, notamment un intérêt pendant la période de stockage.

Transport Bumba -- Kinshasa : de 7 à 10 Z/sac de 60 kg

Manutention Bumba : de 1,5 Z à 3 Z/sac de 60 kg

Manutention Kinshasa : 1,5 Z à 3 Z/sac de 60 kg

Autres frais variables : pour la commercialisation ambulante :

- frais de séjour répartis sur plusieurs denrées ;
- frais de ticket répartis sur plusieurs denrées ;
- location dépôt sur place etc...

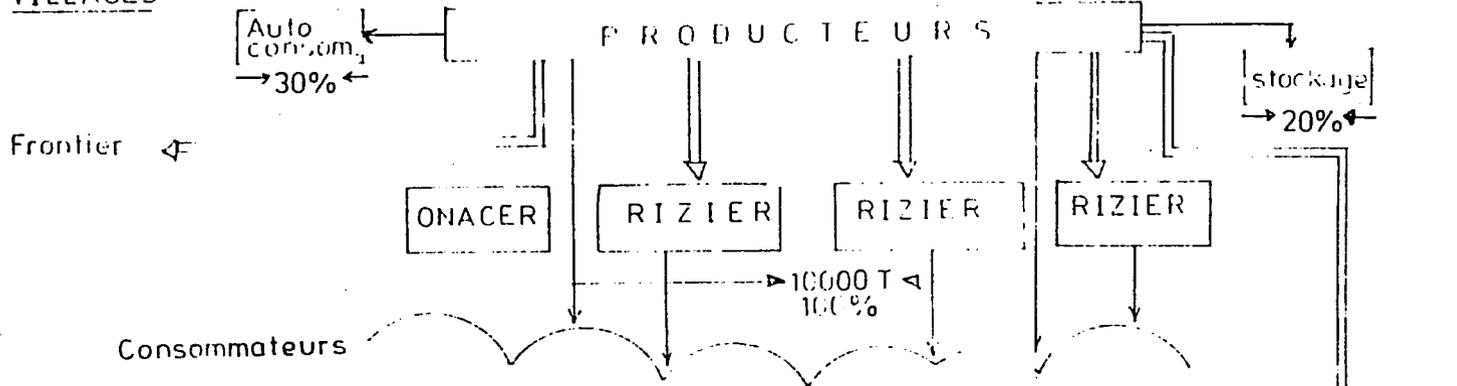
PROJET DE STRUCTURE DU PRIX DE VENTE EX-USINE
DU RIZ TOUT VENANT EN PROVENANCE DE BUNDA

ANNEXE H - E - I

NOMENCLATURE DES POSTES	PRIX PADDY EN Z/TONNE	PRIX II EN Z/TONNE
Poste I : Prix d'achat du paddy	700,00	850,00
Poste II : Taxes (annexe I) :		
a) taxe achat de paddy Z. 1,00		
b) contribution foncière 0,13		
c) contribution véhic. 0,50	1,63	1,63
Poste III: Entreposage (annexe II)		
a) Dans les villages (hangars en pisé) + surveillance du paddy	3,00	3,00
Poste IV : Assurance (annexe III)	12,21	12,21
Poste V : Entretien bâtiments (annexe IV)		
a) conservation, peinture et réparation diverses	6,66	6,66
Poste VI : Emballage de paddy (annexe V)	75,26	75,26
Poste VII: Frais d'achat de paddy (annexe VI)	5,65	5,65
Poste VIII Frais d'évacuation de paddy (annexe VII)	217,74	217,74
Prix rendu usine	1.022,15	1.172,15
Poste IX : Frais de financement (annexe VIII)	72,37	82,99
Total	1.094,52	1.255,14
Poste X : Deshydratation du paddy + pertes + coulage + recharge déchets (annexe IX)	57,73	62,76
Poste XI : Usinage (annexe X)	167,30	167,30
Poste XII: Emballage de riz (annexe XI)	188,17	188,17
Poste XIII Frais de gestion locaux (annexe XII)	87,47	87,47
Prix de revient industriel	1.592,19	1.760,84
Poste XIV Bénéfice industriel 20 %	318,44	352,17
Poste XV : Amortissement (annexe XIII)	117,07	117,07
Prix de vente/paddy ex-usine	2.027,70	2.230,08
Rendement riz 60 %	3.378,33	3.716,66
Prix sac 60 kg	202,68	223,00
Taxe Région Equateur	0,60	0,60
Taxe relance agricole	10,134	11,50
	213,41	235,10 *

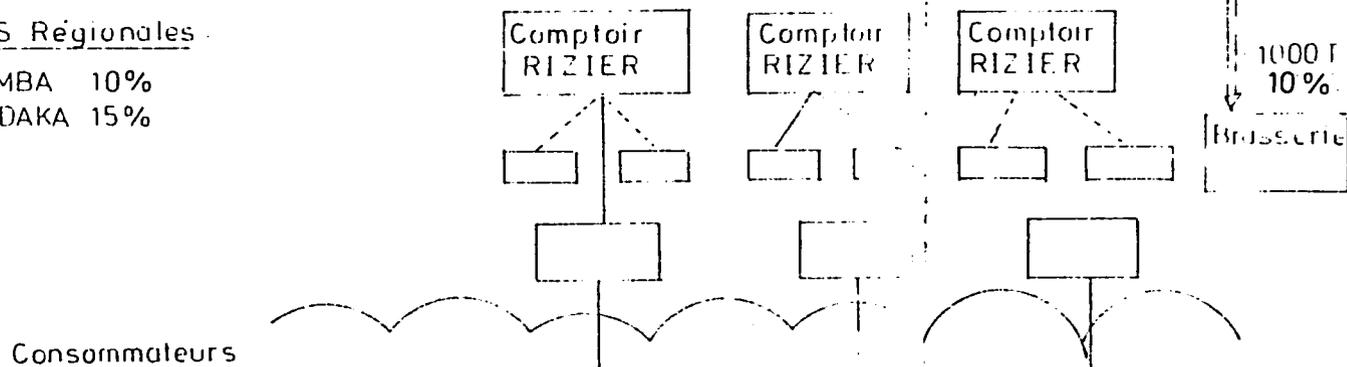
DIAGRAMME COMMERCIALISATION RIZIÈRE
(BUMBA)

VILLAGES

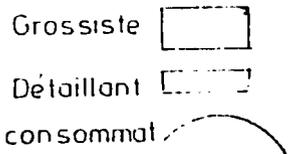


VILLES Régionales

BUMBA 10%
MBANDAKA 15%



KINSHASA 50%
BOMA 10%
MATADI 5%



2/2

REPUBLIQUE DU ZAIRE
REGION DE L'EQUATEUR
3/REGION DE LA KONGOLA
PROGRAMME NATIONAL RIZ
STATION DE MUBA.-

ELEMENTS DE CALCUL DU PRIX DE REVIENT
D'UN HECTARE DE RIZ IRRIGUE.-

1°. INTRODUCTION :

C'est en partant de la succession des travaux que nous avons essayé de calculer le prix de revient à l'hectare du riz irrigué.-

Les éléments suivants ont été retenus :

- taux journalier = 2,50 Zaïres
- prix du gas oil = 2,60 Zaïres
- prix des engrais (urée à 45 % et NPK 17 - 17 - 17) 1.400 Z/Tonne.-

Il n'a pas été tenu compte de l'amortissement du matériel, ni des prix des insecticides et fongicides qui nous ne connaissons pas.-

2°. Calcul du prix de revient :

1°) Préparation de la pépinière :

(10 ares pour 1 ha)

a) Labour + irrigation :

Coût du carburant; 20 litres de G.O x 2,60 Z = 56,00 Zaïres

b) Aménagement de la pépinière;

dépense de grains prégermés : (5 T.O)

Coût estimé de la L.O : 5 T.O x 2,50 Z = 12,50 Zaïres

Note : Les semences employées (10 kg) sont propres à la Station.-

2°) Labours : (3 labours durant 3 jours) :

Coût du carburant : 50 l x 2,60 Z = 140,00 Z

Coût de la main d'oeuvre (2) : 2 x 3jrsx2,50Z = 15,00 Z

3°) Applanissage : (1ha/jour)

Coût de la main d'oeuvre : 4 x 2,50 Z = 10,00 Z

4°) Repiquage :

Coût de la main d'oeuvre (35 T.O) : 35 x 2,50 = 87,50 Z.

5°) Binage (2 binages) :

Coût de la main d'oeuvre : 32 x 2,50 = 80,00 Z

...../.....

1/1

6°) Irrigation : (2 fois par semaine pendant 3 mois 10l/ha avec 2 T.O

Coût du gas oil = 2 x 4 x 3 x 10 x 2,80 Z = 672,00 Z

Coût de la L.O = 2 x 2 x 4 x 3 x 2,50 Z = 120,00 Z

7°) Épandage engrais (en deux fois)

a) 5 sacs d'urée à 46 %

Coût : 5 x 70,00 Z = 350,00 Z

b) 6 sacs de NPK (17.17,17)

Coût : 6 x 70,00 Z = 420,00 Z

8°) Lutte contre les oiseaux : (3 Z.O/ha pendant 40 jours)

Coût de la main d'oeuvre : 3 x 40 x 3,00 Z = 360,00 Z

9°) Récolte :

1. Coût de la L.O pour la coupe (16 T.O) :

16 x 2,50 Z = 40,00 Z

2. Coût de la L.O pour le battage (15 T.O) :

15 x 2,50 Z = 37,50 Z

3. Coût du battage en carburant (C.C) : (10l) :

10 x 2,80 Z = 28,00 Z

10°) Séchage et vanage : (6 T.O pendant 2 jours) :

5 x 2 x 3,60 Z = 36,00 Z

(Le taux journalier est ici de 3,60 Zaïres)

Coût total : 2.464,50 Z.

3°) CONCLUSIONS :

En ne tenant pas compte de l'amortissement du matériel et des prix des produits phytosanitaires, le coût d'un hectare de riz irrigué dans nos conditions de culture revient à 2.464,50 Zaïres,-

a) Le coût d'une tonne de semences de la variété R66 qui produit en moyenne 2 tonnes par hectare est de :
2.464,50 Z ; 2 = 1.232,25 Zaïres la tonne (variété R66)

b) Le coût d'une tonne de la variété Pékin 725 (P 725) plus productive (5 tonnes/ha) en station est de :
2.464,50 Z ; 5 = 492,90 Zaïres la tonne,-

c) Il apparaît que la culture de Pékin coûte moins chère que la variété R66. (2,5 fois moins). Mais compte tenu de la vocation de la station, nous sommes tenus de multiplier la R66 en vue de la rincer et de la renouveler au niveau des paysans,-

Fait à Nouna, le 19 octobre 1981.

Le CHEF DE STATION,

HYAKHILLE ROUASSIC N'DAYI
INGENIEUR AGRICULTEUR

A N N E X E III

STATION P.N.R. - LOEKA BUMBA.

I. CALCUL DU PRIX DE REVIENT.

1. Délimitation du bloc :

(Tâche journalière : 6 T.O pour 600m)

- besoins en main-d'oeuvre pour 1 bloc de 1 ha : 1 T.O/jr/ha.
- coût de la main-d'oeuvre : $1 \times 1 \times 2,30 \text{ Z} = 2,30 \text{ Z}$.

2. Coupe sous-bois :

- tâche journalière : 10 m/50m par T.O.
- besoin en main-d'oeuvre pour 1 ha : 20 T.O.
- coût de la main-d'oeuvre : $20 \times 2,50 \text{ Z} = 50,00 \text{ Z}$.

3. Abattage :

- besoin en main-d'oeuvre : 30 H.J/ha
- coûts de la main-d'oeuvre : $30 \times 2,50 = 75,00 \text{ Z}$.

4. Essouchage :

- besoin en main-d'oeuvre : 20 H.J/ha
- coût de la main-d'oeuvre : $20 \times 2,50 = 50,00 \text{ Z}$.

5. Incinération :

- besoin en main-d'oeuvre pour 1 ha : 2 H/J
- coût de la main-d'oeuvre : $2 \times 2,50 = 5,00 \text{ Z}$.

6. Essouchage, mise en tas :

- besoin en main-d'oeuvre pour 1 ha : 20 H/J
- coût de la main-d'oeuvre : $20 \times 2,50 = 50,00 \text{ Z}$.

7. Incinération des tas :

- besoin en main-d'oeuvre : 5 H/J
- coût de la main-d'oeuvre : $5 \times 2,50 = 12,50 \text{ Z}$.

8. Semis à la corde (manuelle)

- besoin en main d'oeuvre : 100 H/J
- coût de la main-d'oeuvre : $100 \times 2,50 = 250,00 \text{ Z}$.

9. Entretien :

- besoin en main d'oeuvre : 10 H/J/H
- coût de la main d'oeuvre : $10 \times 2,50 = 25,00$

10. Lutte contre les oiseaux :

- Durée : 1 mois (30 jours)
- Besoins en main-d'oeuvre : 60 H/J/ha
- coût de la main-d'oeuvre : $60 \times 2,50 \text{ Z} = 150,00 \text{ Z.}$

11. Récolte :

- Coupe : besoin en main-d'oeuvre : 20 H/J/ha
coût de la main-d'oeuvre : $20 \times 2,50 \text{ Z} = 50,00 \text{ Z.}$
- Transport : besoin en main-d'oeuvre : 40 H/J/ha
coût de la main-d'oeuvre : $40 \times 2,50 = 100,00 \text{ Z.}$
- Battage : besoin en main d'oeuvre : 20 H/J/ha
coût de la main-d'oeuvre : $20 \times 2,50 = 50,00 \text{ Z.}$

12. Conditionnement :

- a) Séchage : besoin en main-d'oeuvre : 10 H / J / ha
coût de la main d'oeuvre : $10 \times 2,50 \text{ Z.} = 25,00 \text{ Z.}$
- b) Vannage et pesage : 5 H/J/ha
(besoin de la main-d'oeuvre)
coût de la main-d'oeuvre : $5 \times 2,50 = 12,50 \text{ Z.}$

$$\text{PR/ha} = 907,50 \text{ Z.}$$

Rendement théorique : 1.750 kg/ha

$$\text{PR de la T.} \frac{907,50}{1,75} = 518,57 \text{ Z.}$$

TABLEAU DE RESULTATS DE L'ENQUETE A L'EQUATEUR

1. Distribution des ménages par le nombre de membres :

<u>Ménages</u>	<u>Membres</u>
1	1
2	2
2	3
4	4
4	5
5	6
1	8
4	9
2	10
1	13
1	15
1	16
<hr/>	<hr/>
28	185

(Voir histogrammes de fréquence moyenne : 6 H % Ménage)

2. Distribution des ménages par classe d'âge :

<u>Age</u>	<u>Membres</u>	<u>%</u>
0 - 9 ans	57	31
10 - 19	56	30
20 - 29	42	23
30 - 39	16	9
40 - 49	6	3
50 - 59	7	4
60 et +	1	0
	<hr/>	<hr/>
	185	100 %

84 % des membres de ménage ont moins de 30 ans.

3. Distribution des exploitations par superficie cultivée en riz :

<u>Superficie</u>	<u>Exploitations</u>	<u>%</u>
0 - 0,99 ha	1	4
1 - 1,99	18	64
2 - 2,99	8	28
3 - 3,99	1	4
	<hr/>	<hr/>
	28	100

Moyenne : 1,11 ha

4. Distribution des exploitants par variétés cultivées :

<u>Variétés</u>	<u>Formiers</u>	<u>%</u>
R 66	20	71
MANZANI	13	65
MPELIBE	1	4
	<hr/>	<hr/>
		140

93

5. Distribution des exploitants par le taux d'ensemencement :

<u>Quantités</u>	<u>Superficie</u>	<u>% Fermiers</u>	<u>%</u>
30	1 ha	3	28
60	1 ha	16	58
80	1 ha	2	7
Non réponse	1 ha	2	7
		<hr/>	<hr/>
		28	100 %

6. Distribution des fermiers relative aux mois de semis :

<u>Mois</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
Mars	11	38
Avril	17	62
Mai		
Juin		
- - -		
	<hr/>	<hr/>
	28	100 %

7. Distribution des fermiers par instrument de culture employés :

<u>Instruments</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
Machette	25	89
Houe	10	35
Hache	20	70
Lime	17	61
Râteau	11	38
Bêche	2	7
Faucille	5	18
	<hr/>	<hr/>
		318 %

N.B. Réponse facultative dépasse les 100 %.

8. Distribution des fermiers selon les motivations à la riziculture :

1. Besoins d'argent et culture de rapport	10	35
2. Autoconsommation		
- goût	1	4
3. Autoconsommation		
- argent	19	67
		<hr/>
		106 %

N.B. Idem que question précédente, dépasse 100 %

9. Distribution des fermiers relative au nombre de bras de main-d'oeuvre :

Fermiers emploient bras de main-d'oeuvre.

94

10. Distribution des ménages agricoles, par le taux d'autoconsommation :

<u>% récolte consommée</u>	<u>Ménages</u>	<u>%</u>
0 - 9 %	15	53
10 - 19	7	25
20 - 29		
30 - 39	1	4,0
40 - 49		
50 - 59	3	11,0
60 - 69		
70 et +		
Non réponse	2	7
	26	100

78 % de ménages consomment moins de 30 %.

11. Distribution des fermiers par problèmes rencontrés à la production :

<u>Problèmes</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
1. insectes	13	45
2. préparation sol	18	64
		109 %

N.B. Réponse no facultative peut dépasser 100 %

12. Distribution des fermiers par cultures la plus rémunératrice :

<u>Cultures</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
Manioc	21	75
Riz	5	18
Maïs	2	7
Danane	0	-
	28	100

N.B. A Bumba, le manioc vient en première position, car ..
 outre la récolte échelonnée, et autoconsommée, se vend sous différentes formes.

13. Distribution des fermiers quant à la vente aux différents acheteurs :

<u>Acheteurs</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
Gens du village		
Commerçants détaillants du village		
Commerçants grossistes du village	25	89
Commerçants de village voisin	3	11
	28	100

14. Distribution des fermiers relative aux lieux de vente :

Marché du village	28	100 %
Maison du village	-	-
		<hr/>
		100 %

15. Distribution des fermiers quant à la période de vente :

Avant la récolte	-	-
Au moment de la récolte	-	-
Après la récolte	28	100 %

16. Distribution des fermiers quant aux mesures utilisées :

<u>Mesures</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
Sac de 60 kg	28	100 %
80 kg		
100 kg		
		<hr/>
		100 %

17. Distribution des fermiers quant aux prix pratiqués,

La majorité reçoit le prix officiel de 70 K / kg

18. Distribution des fermiers quant aux raisons invoquées pour le prix :

<u>Raisons</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
Dépenses culturelles élevées	16	57
Inflation (prix élevés mag.)	19	67
Non réponse	2	7
		<hr/>
		131

N.B. Réponse facultative dépasse les 100 %.

19. Distribution des fermiers quant aux moyens pour améliorer la commercialisation :

<u>Moyens</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
Prix intéressants	11	39
Mécanisation culture	13	45
Logistique (rizeries, ponts, routes)	19	67
Non réponse	1	4
		<hr/>
		154 %

N.B. Réponse facultative dépasse les 100 %.

20. Distribution des fermiers par moyens de transport utilisés :

<u>Moyens</u>	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
Bateau		
Camion		
A pied	28	28 %
Pirogue	-	-
		<hr/>
		28 %

21. Distribution des fermiers quant aux prix attendus pour le paddy :

<u>Prix</u> (Zaïres)	<u>Fermiers</u>	<u>%</u>
1,5 Z./kg	64	78
1,0 Z./kg	4	14
non réponse	4	14
	<hr/>	<hr/>
	28	105 %

N.B. réponse facultative peut dépasser 100 %.

PRODUCTION - COMMERCIALISATION

	<u>Haut-Zaïre</u>	<u>Kivu</u>	<u>Equateur.</u>
<u>Production</u>	31 %	23 %	17 %
% du pays	-	-	-
Variété	R66 Pluvial	IRS L7 Irrigué et pluvial (973,8)	Pluvial (1250) Irrigué (1500 kg)
Rendement par Ha	973,83 kg	1.500 kg (irrigué)	
Auto-consommation	30 %	40 %	30 %
Stockage	20 %	20 %	20 %
Technologie	Rizerie (riz tout venant) mortier - pilon	Rizerie R.T.V. qualité mortier - pilon	Rizerie pilon R.T.V
<u>Marketing</u>			
Morphologie :			
Système :	Long, Court Formel, Informel	Long, Court Formel, Informel	Long, Court Formel, Informel
<u>Agents :</u>			
Organisation :	non structurée	structurée	fort structurée
Gestion	peu rigoureuse	assez bonne	rigoureuse
Pouvoir économique	faible	faible	fort
Producteurs	indépendants, associés	associés, indépendants	indépendants
<u>Cadre juridique :</u> et financier			
Campagne d'achat	contrôlée	Libéralisée	contrôlée
Calendrier	Novembre - avril	Avril - Mai - Décembre	Novembre-avril
Modalités achat	au poids : sac 60 kg riz : verre, kg, sac	au poids : 100 kg/sac riz : bol, kg, sac	Sac 60 kg paddy verre, kilo, sac
Prix officiel	Prix respecté	non respecté	respecté
Lieu achat et vente	villages, comptoirs marchés, boutiques	villages, comptoirs marchés, boutiques, frontières	idem
Transport	camions panier bateau	camions panier pirogue	camions panier bateau
Contrôle d'Etat	assuré	faible	assuré
Crédit	quasi-inexistant	idem	EXISTANT (gros rizières)

B I B L I O G R A P H I E

AGRICULTURE 1981 :

- conversation avec l'Agronome sous-régional de la Tchopo à Yangambi ;
- conversation avec le Directeur de Division de Kisangani ;
- conversation avec un représentant de la Division Agricole à Bukavu ;
- conversation avec le Directeur du Projet du Plateau de la Ruzizi ;
- conversation avec agriculteurs à Bumba.

AGRICULTURE 1977 - 1980 :

- Annuaire des statistiques agricoles 1975 - 76 ; 1977 - 78 ;
- Statistiques des prix sur les marchés.

ALPHONSE DOMASSON 1981 :

- Briefing sur la commercialisation.

F.A.O. 1976 - 1980 :

- rapports des missions de programmation FAO VOL. I. II.

F.A.O. 1980 :

- La commercialisation des produits vivriers au Zaïre 154 p.

MIRSCHMANN 1961 - 1964 :

- strategy for development.
- Latin american issues, N.Y.
- the twentieth century fund

ISSIA FRERES 1981 :

- conversation avec l'intéressé.

MATHIEUS and al. 1964

- Marketing : an introductory analysis Mc Graw-Hill 310 p.

MAWINSKA 1981 :

- conversation avec l'intéressé : ONACER - O.N.P.V.

MOREAU 1981 :

- conversation avec l'intéressé ;
- caisse de stabilisation cotonnière. (C.S.Co).

C.D.V.A. 1980 :

- principaux aspects de la technologie rizicole dans la Vallée de

PATTERSON, I., 1977, Progress report ONAGER, KIII.

PICCOLO M. 1981 :

- conversation avec l'intéressé.

RYELAIDT B. 1965 :

- inflation et structure des prix en période de décolonisation
IRES, cahier n° 1 Lovanium.

SNEDECOR 1975 :

- statistical methods, IOWA STATE UNIVERSITY.

VAN CLOUDY Mr. 1981 :

- conversation avec l'intéressé.

VASCONCELOS 1981 :

- conversation avec l'intéressé (CGLACRETI, CRISA).

WORLD BANK 1980 - 1981 :

- le Zaïre - situation et contraintes
Agriculture and Rural Development
sector memorandum.

N°	NOM DE LA RIZERIE	LOCALISATION	CAPACITE D'USINAGE (PADDY)
1.1	NOGUEIRA	BUEBA	12,960 Tonnes/Jour
2.1	GRIZA	BUEBA	48,000 Tonnes/Jour
3.1	COMAGRIN	YANGOLA	12,000 Tonnes/Jour
4.1	SCIRE-ZAIRE	BUKATA	Néant (pas de renseignements)
5.1	RIZA	YANGGE	6,240 Tonnes/Jour
6.1	ETS. ERUNDE	YANDONGRO	3,000 Tonnes/Jour
7.1	ETS. LIONGO FILS	YANGAIA	3,000 Tonnes/Jour
8.1	ETS. MANGANDO	BUEBA	2,400 Tonnes/Jour
9.1	CELZA/YATAIA	YALAMA	Néant
10.1	SCIRE-ZAIRE	MINDONGO	Néant pas de renseignements
11.1	ETS. ATSAGO	LISALA	4,320 Tonnes/Jour
12.1	ETS. ZEKI	LISALA	Usine non encore fonctionnelle
13.1	SCIRE-ZAIRE	BOSSO-KOJERO	4,320 Tonnes/Jour
14.1	RIZERIE DE LISALA	LISALA	Néant usine non fonctionnelle
15.1	S.C.Z./BINGA	BINGA	4,320 Tonnes/Jour
16.1	M.C./MONDONGO	MONDONGO	3,000 Tonnes/Jour
17.1	S.C.Z./BOSONDJO	BOSONDJO	1,800 Tonnes/Jour
18.1	SICONO/MONDJOLONGO	MONDJOLONGO	12,000 Tonnes/Jour
19.1	BUREZ/BUSINGA	BUSINGA	1,800 Tonnes/Jour
20.1	SOCOGBAO	BUSINGA	0,720 Tonnes/Jour
21.1	COTON-ZAIRE	BUSINGA	2,520 Tonnes/Jour
22.1	KENGO	BUSINGA	Néant - pas de renseignements
23.1	ZONGO-BAEVA	BUSINGA	Néant - pas de renseignements
24.1	ETS. MOBEVA	BOGONGRO/LISALA	2,000 Tonnes/Jour
25.1	CAR (COOP. AGR. ZAIR.)	BUEBA	3,000 Tonnes/Jour
26.1	PLANTATIONS ASOLO	TSHENI (YANDONGI)	1,800 Tonnes/Jour
27.1	IER/BUEBA	BUEBA	3,000 Tonnes/Jour
TOTAL			322,200 Tonnes/Jour

5. : FICHES DE RENSEIGNEMENTS PAR RIZIERS :

1. On trouvera ci-dessous les fiches de renseignements par rizières (P.R.1 à P.R.6)

2. Les fiches ont été composées pour les rizières ayant plus de 1000 tonnes de riz par an.

Best Available Document

RELEVÉ DES INDUSTRIES AGRICOLES (NIVEAUX) ZONE/URBIA.-

1/ FICHE NOGUEIRA/URBIA.

Z O N E	LOCALISATION	CAPACITE D'USINAGE	OBSERVATIONS	PONNAGE ACHETE LBS J DEPUIS LES ANNEES
BURIA	EGNE DE BURIA	216 sacs paddy/Jour (12,96 T./Jr/8 heures)	1. Mise en marche de	Campagnes
DENOMINATION (CU RAISON SOCIALE) NOGUEIRA et Cie			21'usine en 1958	1977/78 : 6.400,340 T
			2. Besoins en carburant:	1978/79 : 5.117,100 T
			12.1 Période d'octobre à	1979/80 : 3.552,000 T
			Juif :	(campagne en cours)
			20 m3 de G.O./Mois	
			5 m3 d'essence/Mois	
			5 m3 pétrole/Mois	
			12.2. Période de Juin à	
			Octobre :	
			5 m3 de Cassoil/Mois	
			3 m3 d'essence/Mois	
			5 m3 de pétrole/Mois	
			3. Besoins en emballage	
			Campagne 80/81	
			80.000 sacs	
			4. Charroi actuel (14 camions)	
			-9 camions FAF-FAMES:1969 - complètement amortis	
			-1 camion TOYOTA 1969 - amorti.	
			-2 camions HIGHERS 1977	
			-2 camions IRLAND 1978	
			5. Charroi à venir (17 m3)	
			- 5 nouveaux camions de 5 à 7 T.	
			6. Répartition des sacs (120 T. T.)	
			10 % à BURIA	
			15 % à NIE. NEMEI	
			20 % à BURIA	
			55 % à NIE. NEMEI	

102

17. Prix d'achat du paddy : Z. 30,00 le sac de 60 Kg
 | prix de vente riz T.V. : Z. 98,00 le sac de 60 Kg
 | : Z. 2,00 le sac de 60 Kg
 | nu détail. |
 |
 18. L'Usine tourne à 55 % de sa capacité d'usinage |

2/- FICHE GRIZA/BURUA.

I BURUA
 I DENOMINATION : I
 I (Raison Commer- I
 I ciale GRIZA) I

BURUA 48 T/3r/8 heures

11. Besoins en matériel : 6 SERRURES :
 12. Besoins en carburant : 1976-77 : 4.659 Tonnes
 12.1. Période d'Octobre : 1977-78 : 5.297 Tonnes
 | à Juin : 1978-79 : 2.716 Tonnes
 | 30 m3 de GO/mois : 1979-80 :
 | 5 m3 d'essence/mois
 | 5 m3 pétrole/mois
 |
 12.2. Période de Juin à Octobre
 | 5 m3 de Gasoil/mois
 | 3 m3 d'essence/mois
 | 5 m3 de pétrole/mois
 |
 13. Besoins en emballage :
 | 70.000 sacs
 |
 14. Charroi actuel : (12 camions)
 | à ce jour il reste seulement
 | 6 véhicules en état de marche.
 |
 15. Charroi à prévoir :
 | 6 nouveaux véhicules de 5 à 8 Tonnes
 |
 16. Destinataire du produit Riz (Riz T.V.)
 | 20 % à BURUA
 | 25 % à BURUA
 | 55 % à BURUA
 |
 17. Prix d'achat du paddy : Z. 30,00 le sac de 60 Kg
 | Prix de vente riz T.V. : Z. 98,00 le sac de 60 Kg (Riz)
 | : Z. 2,00 le sac de 60 Kg (détail)

- 9. Usine ouverte à 1998
de sa capacité d'usinage.
- 10. Difficultés rencontrées par le rizier
 - Manque des rizières en zones
 - Mauvaise qualité du paddy
 - Mauvaise répartition des zones d'achats en
égard à la capacité d'usinage
- 11. Relations satisfaisantes avec BANQUE
(Crédit agricole).

3/- FICHE COMAGRIE.

U M B A | YANGOLA
 DENOMINATION | Collectivité
 (Raison | MONZANGI I
 Commerciale)

12 T./Jr/8 heures

- 1. Mise en marche de l'usine:
- 2. Besoins en carburant

1977/78 =	3.055,02 T.
1978/79 =	2.650,10 T.
1979/80 =	2.400,34 T.

 (campagne en cours)
- 3. Besoins en emballage
50.00 sacs
- 4. Charroi actuel : 8 camions
dont 4 arrêtés par suite
de manque de pièces de réchange
- 5. Charroi à prévoir :
4 nouveaux véhicules de
6 à 8 Tonnes.
- 6. Destination du produit fini :

14 %	LISALA-IBANDARA
44 %	U M B A
42 %	KINSHASA
- 7. Prix d'achat du paddy = Z. 30,00 le sac de 50 Kg
 Prix de vente Riz T.V. = Z. 98,00 le sac de 50 Kg (Gros)
 = Z. 102,00 le sac de 60 Kg (Détail)

104

18. L'usine ne tourne pas à sa capacité
 normale par manque de matière première (Paddy)
 19. Difficultés rencontrées par le Rizier:
 19.1. Mauvais état des routes et ponts.
 19.2. Mauvaise qualité du paddy.
 10. Relations avec les Banques :
 satisfaisantes-obtention de crédit pour
 la campagne paddy.
 11. Souhait : demande d'un quota de
 1.000.000 F.B. (1 million de Franc Belge)
 pour l'importation de pièces de réchange :
 (courroies de transmission - emery, -
 rouleaux de caoutchouc, pneus, boîtes de
 vitesse...)

4/- FICHES SCIDE-ZAIRE.

1 B U M B A	1 BOKATA				
1 DENOMINATION	1 (Collectivité			1 Campagnes :	
1 SCIDE-ZAIRE	1 Itimiri			1 1977-1978 =	5.520,00 T.
	1 Zone/Jumba			1 1978-1979 =	1.000,00 T.
				1 1979-1980 =	1.980,00 T.

5/- FICHE PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES.

1 ZONE/BANDA	1 YANGHUC	6,24 T./5r/8 heures	1 L'usine tourne au ralenti : Campagne :		
1 RIZA	1 (Collectivité		1 - par manque de moyens	1 1976-1977 =	211,20 T.
	1 (BANDA-YONA)		1 financiers.	1 1977-1978 =	275,90 T.
			1 - les 2 véhicules TOYOTA	1 1978-1979 =	371,45 T.
			1 sont en panne.	1 1979-1980 =	20,60 T.
			1 - les 10.000 axes commandés		
			1 à la TESANIV ne sont pas	1 Remarques :	
			1 encore arrivés.		
			12. Besoins en carburant :		
			1 5 m3 de Gasoil/mois		
			1 1 m3 d'essence/mois		
			1 1 m3 de pétrole/mois		

ZONE DE LISALA 12. ATSAJO	LISALA	4,32 T./Jr.	11. Besoins en carburant : 5 m3 de Gasoil 1974-1977 = 196 Tonnes 1977-78 = 304 Tonnes 1978-79 = 123 Tonnes 12. Charroi existant : 3 camions dont 2 en panne. à prévoir : 1 camion. 13. Besoins en sac 10.000 sacs. 14. Aurait besoin d'un crédit bancaire
ZONE/LISALA DENOMINATION 13. S.C.Z./RINGA	RINGA	4,32 T/Jr	11. Besoins en carburant, (Rivière) Campagnes 5 m3 de gasoil/bois : 77/78 = 762,50 Tonnes 5 m3 d'essence/bois : 78/79 = 141,10 T. 5 m3 Petrole/bois : 79/80 = 124,20 T. 12. Besoins en emballage 10.000 sacs 13. Charroi à prévoir : 2 véhicule 5 T. 14. Destination du produit fini : - besoins des travailleurs Prix d'achat paddy : 30,00 Z. Prix de vente : 40,00 Z. le sac - Difficultés éprouvées par le Ricier : Mauvaise qualité du paddy. Relations avec les Banques, excellentes.
ZONE/LISALA 14. MCSEKA	BONGORRO	2,10 T/Jr.	11. Besoins en carburant : Campagnes : 5 m3 de gasoil : 1973 : 2 m3 de pétrole : 1979 : 12. Besoins en sac : 1978 : 43 Tonnes (en cours) 13. Besoins en véhicule : 2 véhicules 14. Destination du produit fini : Nisakani Nisakani 15. Prix d'achat de paddy : 30,00 le sac Prix de vente sac : 40 Z./sac 16. Relation limitées avec Les Banques

Best Available Document

42

17. Difficultés :
- Mauvais état de route.
- approvisionnement irrégulier en carburant, sacs et pièces de réchange.

1 ZONE DE
13 ONGANDANGA
15. SICOMO

KONDJOLONGO

2 Tonnes/Jr

11. Besoins en carburant :
1. 30 m3 gasoil/Mois
1. 15 m3 pétrole/mois
1. 5 m3 essence/mois
12. Besoins en sacs :
1. 60.000 sacs.
13. Charroi actuel :
1. 12 camions dont 5 en bon état (date : 1958)
14. Besoin en charroi :
1. 5 camions TOYOTA
1. 1 Moteur Lister 80 CV, Mazino
15. Destination du produit : fini :
1. KONDJOLONGO
1. MANDAKA/MENSUASA
1. Prix d'achat paddy : 70,00 F./sac
1. Prix riz blancs : 3 98 à 112 F.
1. Campagnes :
1. - L'usine travaillant à 75/77 = 650 tonnes
1. sa capacité d'usinage 77/78 = 320 tonnes
1. Difficultés exprimées 78/79 = 500 tonnes
1. par le Rizier 79/80 à 290 tonnes
1. - mauvais état de routes
1. et ponts.
1. - mauvaise qualité du paddy
1. - Relations satisfaisantes avec
1. les Banques.
1. (commerce maison HOSBIRA)
1. Besoins d'une dotation en devise
1. 100.000 F.C. pour permettre achat
1. régulier des pièces de réchange.

.../...

1. NUREK	COMMERCIAL DE BUSINGA	1,10 T./jr.	<p>47</p> <p>- Charroi : 3 camions - Carburant : 6 m3 de gasoil - 3m3 essence, 2m3 pétrole - Produit vendu à BUSINGA - Mauvaise qualité du paddy. - Besoins en crédit bancaire : 500.000 Z.</p>
2. SESCOBIMBO	BUSINGA	0,72 T./jr.	<p>Etat de besoin</p> <p>1977 : Néant 1978 : 26 tonnes 1979 : 50 tonnes</p> <p>Gasoil : 15 m3 Essence : 1 m3 Pétrole : 5 m3 - Charroi : besoin de 2 camions de 6 T. - Sollicit : 200.000 Z. de crédit</p>
3. COTON-ZAIRE	BUSINGA	5.00 T./jr.	<p>La Société de BUSINGA a été remise en marche en décembre 1979</p> <p>La COTON-ZAIRE n'a pas acheté de riz : elle a usiné 150 T. de paddy des 2 tiers.</p>
	YANDONGI	3.50 T./jr.	<p>Rizelle remise en marche en 1980 après plusieurs années d'arrêt.</p> <p>La Coty-Zaire est très bien équipée et pourrait être un partenaire commercial de taille :</p> <ul style="list-style-type: none"> - 2 usines - 30 camions, 20 véhicules - 10 agents - Mangara reçoit <p>Co n'est qu'à la prochaine campagne que la Coty-Zaire espère se relever dans l'achat de paddy. Besoins en crédit : 200.000 Z.</p>

Best Available Document

4. Besoins en carburant, Emballage - divers.

Les tableaux n° ci-dessous résument les besoins en carburant, lubrifiant, véhicules et divers pour les rizières ayant besoin de répondre à nos questions et ceci pour la nouvelle campagne d'achat.

En résumé les besoins totaux sont :

TABLEAU

NOM DE LA FERME	BESOINS EN CARBURANT			SACS	VEHICULES
	GASOIL	ESSENCE	PETROLE		
	M3	M3	M3		
- GRIZA	30	5	5	70.000	6 camions 600 T.
- NGUEIRA	20	5	5	80.000	16 camions 600 T.
- COMAGRIN	15	5	5	50.000	14 camions 600 T.
- R I Z A	5	1	1	10.000	2 camions 600 T.
- SICOMO	30	15	15	60.000	16 camions 600 T.
- SCZ/BOSONDJO	81	12	15	50.000	1-Moteur Lister 1-00 CV Marine
- SCZ/DINGA	5	5	5	10.000	
- TSIAMO/LISALA	5	-	-	10.000	
- COTON-ZAIRE	25	2,5	2,5	30.000	2 camions
- SOGOMADO	5	1	1	10.000	2 camions
- DUREX	6	3	2	10.000	3 camions
- ETS. MOSEKA	5	-	2	10.000	2 camions
T O T A U X	230 M3	52,5	45	400.000	33 camions

- Les besoins totaux chiffrés par moi sont :
- pour le gasoil : 230 m3 arrondi à 250 m3
 - pour l'essence : 52,5 m3 arrondi à 60 m3
 - pour le pétrole : 45 m3 arrondi à 50 m3
 - Pour les sacs : 400.000 sacs arrondi à 450.000 sacs
 - Véhicules : 33 camions arrondi à 50 camions

II. RECENSEMENT DES MINOTERIES ET MOULINS :

Le tableau n° ci-dessus montre qu'il existe 15 moulins recensés dont un en montage à DUSINGA (Ets. DUREX).

La faiblesse de cette infrastructure s'explique pour la sous-Région de la Mongala par le fait que la population se nourrit essentiellement de "MOTO" (manioc cuit, et ensuite rôti), tandis que dans la Zone de DUSINGA la population se nourrit de "FUKU" (to à base de manioc et maïs).