



Abt Associates Inc.

Cambridge, MA
Lexington, MA
Hadley, MA
Bethesda, MD
Washington, DC
Chicago, IL
Cairo, Egypt
Johannesburg, South Africa

Le Marche des Engrais Chimiques au Rwanda

Agricultural Policy Development Project Research Report No. 18

September 2002

Prepared for
United States Agency for International
Development/Rwanda
B.P. 2848
Kigali, Rwanda

Abt Associates Inc.
Suite 600
4800 Montgomery Lane
Bethesda, MD 20814-5341

Prepared by
Joseph Makumana

Title

Fertilizer Use and Marketing Policy Workshop Proceedings

Author(s)

Josepha Makumana

Date

September 2002

Contract Number

PCE-I-00-99-00033-00

Task Number

800

Cognizant Technical Officer

Andy Karas

Strategic Objective

Strategic Objective # 3: Increased Ability of Rural Families in Targeted Communities to Improve Household Food Security

Contractor

Abt Associates Inc.

4800 Montgomery Avenue

Hampden Square, Suite 600

Bethesda, MD 20814

Tel: (301) 913-0500

Fax: (301) 652-3618

This report was made possible through support provided by the Office of Economic Growth, Agriculture and Trade, Global Bureau, U.S. Agency for International Development, under the terms of Contract No. PCE-I-00-99-00033-00. The opinions expressed herein are those of the author(s) and do not necessarily reflect the views of the U.S. Agency for International Development.

TABLES DES MATIERES

	Pages
I Tables des matières.....	i
II Résumé	iii
III Liste des Sigles & Abréviations	iv
IV Liste des Tableaux.....	v
Introduction	1
CHAPITRE I : Circuit d’approvisionnement en engrais	3
1.1 Circuit d’approvisionnement des grossistes & importateurs.....	3
1.2 Circuit d’approvisionnement des détaillants.....	4
1.3 Circuit d’approvisionnement des utilisateurs.....	6
1.4 Les transporteurs.....	7
1.4.1 Transport au niveau des importateurs du port à Kigali.....	7
1.4.2 Transport au niveau des provinces.....	7
1.4.3 Transport au niveau des districts.....	8
1.4.4 Transport au niveau paysan.....	8
1.4.5 Les coûts de transport.....	8
1.5 Moyens d’approvisionnement.....	10
1.6 Stockage des engrais.....	10
CHAPITRE II : Commercialisation des engrais	13
2.1 Caractéristiques de la commercialisation.....	13
2.2 Prix des engrais.....	14
2.3 Conditionnement.....	18
2.4 Formation des commerçants des engrais.....	18
2.5 Sortes de ventes des engrais.....	18
2.6 Profil des acheteurs d’engrais.....	20
CHAPITRE III: Utilisation des engrais	21
3.1 Agriculteurs individuels et associations.....	21
3.1.1 Zones à sols volcaniques.....	21
3.1.2 Zones à sols non volcaniques.....	21
3.2 Application des engrais.....	22
3.3 Cultures de rente et cultures industrielles	22
3.4 Importance de l’utilisation des engrais vue par les agriculteurs.....	23
3.5 Démonstrations d’utilisations des engrais.....	24
3.6 Les agriculteurs non utilisateurs des engrais.....	24
CHAPITRE IV : Evolution du marché des engrais	27
4.1 Evolution au niveau des grossistes & importateurs.....	27
4.2 Evolution au niveau des utilisateurs.....	28
CHAPITRE V : Conclusions et recommandations	29

Résumé

Le marché des engrais présente de grandes disparités entre les différentes provinces ou au sein des districts d'une même province. Ces différences s'observent à tout point de vue : transport, approvisionnement, encadrement, cultures, sensibilisation et motivation des paysans.

Ces variations sont expliquées par :

- *La vulgarisation des engrais qui n'a pas été faite au même degré dans tout le pays ;
- *L'encadrement des utilisateurs des engrais qui a varié d'une région à l'autre ;
- *Les agriculteurs qui n'ont pas eu une même motivation à leur emploi ;
- *Les facilités d'approvisionnement qui ne sont et n'ont pas été les mêmes

Les zones productrices de pommes de terre du nord-ouest (Gisenyi et Ruhengeri) utilisent à eux seuls plus de la moitié des engrais qui entrent dans le commerce, d'après les grossistes rencontrés. Plus de 90% d'agriculteurs rencontrés de cette zone sont sensibilisés et ont adopté l'utilisation des engrais dans leurs habitudes. La culture de la pomme de terre les motive dans l'utilisation des engrais car cette culture leur apporte des profits. Ces zones sont globalement approvisionnées car les engrais sont disponibles au moins à chaque centre de négoce. Beaucoup de gens investissent dans ce commerce des engrais car il rapporte des profits. Tout grossiste oriente ses activités dans cette région où il est représenté par un ou plusieurs détaillants. Pour les autres provinces, le marché s'intéresse surtout aux grands utilisateurs qui sont généralement les unités théicoles et les périmètres rizicoles.

La commercialisation des engrais est caractérisée par une prudence des commerçants (raison pour laquelle ce commerce vient toujours en complément d'une activité principale) et une recherche de bénéfices importantes comme dans tout nouveau marché qui se développe toujours.

La vente des engrais au niveau paysan se fait de deux façons : les détaillants individuels (60%) et les associations (40%) au nord-ouest. Dans les autres régions, ces ventes se font plus en associations (96 %) que chez les détaillants individuels (4%). La majorité des particuliers se rencontrent dans les zones productrices de pomme de terre (Gisenyi et Ruhengeri) alors qu'ailleurs ce commerce est encore à ses ébauches.

Le prix de vente en détail des différents engrais en mars 2002 se situe entre 220 Frw et 250 Frw par kg chez l'utilisateur sur l'ensemble du pays. Cependant toutes les personnes rencontrées jugent que ce prix est très élevé si on considère le pouvoir d'achat actuel du paysan. Les moyens financiers insuffisants font que les utilisateurs achètent peu de quantités.

D'une manière générale, ce sont les associations qui disposent des infrastructures de stockage spécifiques pour les engrais. Les détaillants ne différencient pas le stock des engrais des autres marchandises et ne disposent de formation dans ce domaine, alors que les associations ont bénéficié de ce genre de formations. Le transport des engrais coûte encore plus cher à tous les niveaux. Les routes reliant les différents districts sont difficilement praticables surtout pendant les saisons pluvieuses, ce qui a des effets directs sur les livraisons d'engrais au moment de leur utilisation et sur l'achat des productions. Le marché des engrais au Rwanda est peu développé dans son entièreté si on considère les quantités utilisées dans le pays comparées aux quantités utilisées dans d'autres pays. La commercialisation de ces engrais est non seulement secondaire ou occasionnelle mais aussi peu organisée. Toutefois, il y a lieu de se réjouir qu'elle affiche une certaine progression quant aux quantités utilisées et le nombre de commerçants qui augmente ceci au niveau du grand commerçant jusque au simple utilisateur en passant par le détaillant.

LISTE DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AFRICHEM :	Afrique et Chimie
ADSS :	Association de Distribution des Semences Sélectionnées
AGROPHAR :	Pharmacie-Agricole
AGROSA :	Agronomie et Santé Animale
AGROTECH :	Agriculture Technique
ALCOMEC :	Alimentation et Commerce d'Engrais Chimique, Pesticide et Chaux
ATC :	Association pour l'Amélioration des Techniques culturales
AGROBUSINESS :	Agriculture et Business
COODAF :	Coopérative de Développement Agricole, Elevage et Foresterie
COOVEPABU :	Coopérative de Vente des Produits Agricoles de Butare
DRB :	Développement Rural de Byumba
DRSA :	Direction Régionale des Services Agricoles
DAP :	diaminophosphate
FCD :	Fond de Coopération au Développement
GECI :	Groupement d'Entreprises Commerciales et Industrielles
IAKI :	Inter-groupement Agricole de Kibali
ISAR :	Institut de Recherche Agronomique du Rwanda
KCL :	chlorure de potassium
MAP :	monoaminophosphate
NPK :	azote phosphore potassium
OCIR :	office des cultures industrielles du Rwanda
ONG :	organisation non gouvernementale
PDMAR :	Projet de Développement des Marchés Agricoles au Rwanda
PGERB :	Projet de Gestion des Espaces Ruraux du Buberuka
UNICOOPAGI :	Union des Coopératives Agricoles de Gikongoro

LISTE DES TABLEAUX

- 1 : Principaux commerçants des engrais par province et leurs sources d'approvisionnement
- 2 : Coût de transport estimatif par tonne/km entre les longs parcours et courts parcours en fonction des moyens transport utilisés
- 3 : Autres activités des importateurs grossistes d'engrais et quantités d'engrais vendues par an (2001)
- 4 : Prix de vente des engrais à l'importateur (mars 2002)
- 5: Prix de vente des engrais par rapport au prix d'acquisition dans les différentes provinces (mars 2002)
- 6: Dépenses engagées et bénéfiques estimatifs chez un grossiste au niveau de la province
- 7 : Dépenses engagées et bénéfiques estimatif chez un vendeur situé au niveau du district qui achète dans le chef lieu de province
- 8 : Cultures sur lesquelles les engrais sont appliqués dans les différentes provinces
- 9 : Succursales et représentations des importateurs

INTRODUCTION

Le Rwanda est un pays dont les superficies cultivables par habitant diminuent au fur et à mesure que les années avancent. Ces terres deviennent de plus en plus infertiles à cause de leur épuisement puisque leur fertilisation organique est insuffisante et surtout que la fertilisation minérale de ces dernières fait défaut chez l'agriculteur.

La plupart des agriculteurs ne disposent pas suffisamment de bétail qui leur donnerait assez de fumier pouvant répondre aux exigences de la superficie qu'ils disposent .

En plus, le Rwanda est un pays dont la population augmente plus rapidement (15 % de croissance entre 1990 et 1999) que la production agricole. On estimait en 2000 que le déficit de la production agricole au cours de la même période a affichée un déficit de 20 % par rapport à l'année 1990 (indicateurs de développement du Rwanda, 2000 : pp 48 et 204).

Afin de résoudre ce problème, plusieurs stratégies sont envisagées par le Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et des Forêts. On peut signaler entre autres la régionalisation des cultures qui avait permis d'augmenter la production du blé, du maïs, du haricot volubile et de la pomme de terre dans les régions de hautes altitudes (Gisenyi, Ruhengeri, Gikongoro, Byumba et Kibuye), la production du soja, manioc et de la patate douce dans les régions de moyennes altitudes (Gitarama, Butare, Kigali), la production du sorgho et de la banane dans les régions de basses altitudes (Kibungo-est, Umutara et Bugarma) avant 1994 et l'utilisation intensive des engrais sur les cultures rentables.

L'adoption des engrais comme l'un des moyens permettant d'augmenter la production a été introduit au Rwanda bien avant les événements qui ont eu lieu dans le pays en 1994. Cependant l'introduction et la pénétration de cette idée n'ont pas été réalisées au même moment dans tout le pays, ce qui explique les différences de leur utilisation constatées dans les différentes régions du pays.

Dans les pages qui suivent nous présenterons en détails comment est organisé le marché des engrais au niveau des différents intervenants contactés.

Le présent document comprend six parties à savoir :

- Une introduction
- Un chapitre décrivant le circuit d'approvisionnement
- Un chapitre décrivant la commercialisation
- Un chapitre décrivant l'utilisation des engrais
- Un chapitre décrivant l'évolution du marché

Enfin la dernière partie donne des conclusions et recommandations

Méthodologie utilisée

Le présent travail s'est fixé comme objectif de mettre en évidence le degré d'organisation du circuit de distribution des engrais. Dans le souci d'atteindre cet objectif, une enquête a été menée sur terrain dans le but de collecter les données fiables. Cette étude a ciblé la région du nord-ouest (Ruhengeri Gisenyi), la région du nord (Byumba) et les zones du sud (Kibuye, Gikongoro, Butare). Le choix de ces provinces a été guidé par les écarts constatés quant à l'utilisation ou l'écoulement de beaucoup de quantités d'engrais vers le nord contrairement au sud où les engrais ne sont pas souvent commandés .

Au niveau de ces différentes provinces, les intervenants à tous les niveaux dans ce secteur, qui avaient été identifiés par les projets du Minagri ont été interviewés. Mais également un échantillon de commerçants et d'agriculteurs qui ne rentrent pas encore dans ce circuit ont été contactés pour élucider les raisons qui les empêchent de se servir des engrais.

Au cours de tous ces interviews nous nous sommes servi d'un guide d'entretien élaboré à cette fin. Nous avons contacté en tout 71 personnes dont 8 femmes. Il s'agit :

- 12 agriculteurs utilisant les engrais
- 12 agriculteurs non utilisant les engrais,
- 10 associations vendeuses et utilisatrices d'engrais
- 7 associations non utilisatrices des engrais,
- 12 détaillants non vendeurs d'engrais,
- 12 détaillants vendeurs d'engrais,
- 6 importateurs & grossistes.

Les 24 districts qui ont été visités sont les suivants :

Province de Gisenyi : Gisenyi ville, Cyanzarwe, Mutura au nord, Gaseke et Gasiza au sud

Province de Ruhengeri : Ruhengeri ville, Kinigi, Bukamba au nord, Bukonya et Nyarutovu au sud

Province de Byumba : Kisaro et Byumba ville

Province de Kibuye : Kibuye ville et le district de Gisunzu

Province de Gikongoro : Gikongoro ville, Karaba et Mudasomwa

Province de Butare : Nyanza ville, Butare ville, Kibingo et Gikonko

Ville de Kigali : Nyarugenge et Nyamirambo

CHAPITRE I : CIRCUIT D'APPROVISIONNEMENT EN ENGRAIS

L'approvisionnement en engrais au niveau du pays se fait grâce aux importateurs. La majorité de ces importateurs se trouvent à Kigali, même si parfois certains commerçants des provinces de Ruhengeri, Byumba, Butare et Gikongoro s'improvisent importateurs des engrais.

Le circuit normal de distribution des autres marchandises passe de l'importateur au représentant, du représentant au grossiste, du grossiste au demi-grossiste et de celui-ci au détaillant et enfin à l'utilisateur. Dans le cadre du marché des engrais on observe que ce circuit n'est pas suivi. Chaque importateur travaille suivant une procédure qui lui permet de gagner plus.

Le circuit actuel de distribution des engrais au Rwanda passe de l'importateur qui est aussi grossiste à Kigali à des représentations (commerçants qui en plus de leurs activités principales vendent les engrais d'un importateur exclusivement) ou des succursales (magasins ouverts en dehors du stock principal par l'importateur lui-même) au niveau de quelques provinces qui servent de demi-grossistes et de détaillants pour la plupart des cas.

Au niveau des districts et des secteurs l'approvisionnement des engrais est assuré par les associations d'agriculteurs dans une large mesure (90 % des enquêtés) et par les individus pour une faible proportion c'est à dire que mise à part les zones nord-ouest productrices de pommes de terre où on trouve beaucoup de vendeurs individuels, dans les autres provinces on constate que le commerce est fait en général par les associations. En particulier, au nord-ouest du pays (régions à sols volcaniques) le commerce des engrais est devenu une activité courante, même au niveau le plus bas.

Il a été constaté que chez certains importateurs et dans leurs succursales, les ventes vont des faibles quantités allant de 1 à 50 kg jusqu'à des tonnes d'après la demande du client et son pouvoir d'achat.

Généralement, on constate que l'utilisateur des engrais peut sauter les différents intervenants pour venir s'approvisionner chez le représentant et le grossiste d'après certaines facilités comme la distance. Ce cas avantage dans une certaine mesure les utilisateurs et les grossistes mais désavantage aussi les détaillants parce qu'en respectant toute la chaîne la marge bénéficiaire de chaque niveau gonfle le prix pour l'utilisateur.

1.1 Circuit d'approvisionnement des grossistes & importateurs

Les commerçants importateurs des engrais permanents au Rwanda sont évalués à 4: GEKI, SAFARI CENTER, AGROBUSINES et VIRUNGA TRADING. Les autres importateurs le font irrégulièrement lorsque les occasions se présentent.

Parmi les anciens importateurs d'engrais il a été constaté qu'Agrotech et Agrophar ne font plus partie du groupe pour des raisons, selon eux, « d'encombrement du marché ». Ils se contentent aujourd'hui de détailler cette marchandise. Probablement que pour eux ce commerce n'est plus intéressant comme dans le temps où ils étaient peu nombreux.

Lorsqu'ils font leurs commandes, les importateurs tiennent compte des sources d'approvisionnement qui sont en mesure de leur fournir la qualité souhaitée, du coût de transport et du prix d'acquisition des produits. Leurs plus grands fournisseurs sont l'île

Maurice et l'Afrique du sud pour le NPK 17.17.17, Abou Dhabi pour l'urée, et les Etats Unis d'Amérique en passant par Kenya (Nairobi) pour le DAP.

Les fabricants des autres cioux ne sont pas contactés par les importateurs, même si leurs prix pourraient être intéressants, les longues distances à parcourir entraînent une augmentation du coût de revient qui décourage les importateurs du pays.

1.2 Circuit d'approvisionnement des détaillants (individuels et associations)

Dans la distribution des engrais, les détaillants sont nombreux qu'ils soient individuels ou en associations. Le fait que ces détaillants vendent les engrais dans les provinces qui n'ont pas les mêmes réalités dans ce commerce fait que les approvisionnements se fassent dans les conditions aussi différentes. Les associations et détaillants qui ne font pas ce commerce sont aussi nombreux et ils ont leurs raisons jugées valables.

Les vendeurs d'engrais diffèrent selon les provinces : au niveau des provinces de Gisenyi et Ruhengeri, zones productrices de la pomme de terre, les détaillants se localisent dans tous les centres de négoce (1-5 détaillants par centre). On constate également ceux qui vendent les engrais en plein air les jours de marché.

Dans les zones sud des provinces Gisenyi et Ruhengeri, ces détaillants d'engrais ne représentent qu'une proportion insignifiante. On peut trouver un à trois par district, qui sont basés au centre de négoce le plus fréquenté (un dans le district de Gasiza, 3 à Bukonya). Ils s'approvisionnent en ville de Ruhengeri où ils font au moins une demi journée de voyage.

Les associations vendeuses sont rencontrées dans toutes les provinces visitées. Ces associations sont organisées, généralement en inter-groupements (structure où les associations se mettent ensemble pour un objectif donné) qui leur facilitent en approvisionnement. Cependant on rencontre à Ruhengeri les associations où les membres s'organisent pour disponibiliser les fonds leur permettant de s'approvisionner en engrais et autres produits agricoles et vétérinaires sans passer par les inter-groupements.

Dans la province de Byumba, la structure trouvée est celle des associations organisées en inter-groupement. Celui-ci s'approvisionne en engrais et autres produits nécessaires dans le secteur agricole et les différentes associations viennent s'y approvisionner à leur tour pour vendre en détails à leurs membres dans leurs districts respectifs.

Dans la province de Kibuye, il y a une douzaine d'associations réparties dans toute la province qui distribuent en détail les engrais et autres produits agricoles. Elles sont assistées par le Fond de Coopération au Développement (FCD, de la Coopération Belge) et ne sont pas encore organisées en inter-groupement. Les différentes associations vendeuses envoient leurs commandes au niveau du projet, qui à son tour fait des livraisons en fonction des besoins.

En dehors de cette structure on ne rencontre pas d'autres associations ou individus détaillant les engrais. A la fin de ce projet, toute la province de Kibuye risque de connaître les problèmes d'approvisionnement s'il n'y a aucune mesure de renforcement du circuit actuel de fourniture des engrais à la population.

A Gikongoro, le commerce des engrais passe par les associations regroupées au niveau de l'UNICOOPAGI (union des coopératives agricoles, basée à Gikongoro-ville). Ces associations réparties dans tous les districts détaillent les engrais qu'ils achètent au niveau de l'union des coopératives. Le commerce de détail se fait par l'association sainte Rita qui a

récemment ouvert son comptoir de vente à Mudasomwa (Gasarenda). Elle possède aussi un autre dans la ville de Gikongoro. L'ancien comptoir de vente d'un détaillant privé qui était placé à Gasarenda a fermé ses portes pour des raisons que nous n'avons pas pu identifier au cours de notre enquête.

Dans la province de Butare de telles associations sont également signalées dans certains districts environnant la ville (Save, Kiruhura).

Des fois, il y a des livraisons dont on ne connaît pas exactement la provenance et dont on n'est pas sûre de la composition chimique sont signalées dans les provinces de Gikongoro, Ruhengeri, Byumba et Butare. Celles-ci pourraient dans une certaine mesure contaminer le marché par de mauvais produits (engrais utilisés sur des cultures non appropriées, engrais qui ne se dissolvent pas dans le sol).

Les associations ont des facilités d'approvisionnement et de stockage des engrais et peuvent recevoir des crédits chez les fournisseurs. En outre, les commandes regroupées facilitent le transport et parfois le coût de revient des produits ainsi acquis diminue.

Le tableau n°1 ci-dessous, résume en quelques lignes les principaux détaillants d'engrais au niveau de chaque province. Quelques uns vendent également en gros.

Tableau n°1: Principaux commerçants des engrais par province et leurs sources d'approvisionnement

Province	Principaux commerçants	Type d'engrais	Source d'approvisionnement
Gisenyi ville	ALCOMEC	NPK 17.17.17 DAP Urée	GECI
Gisenyi Mutura	Jonas NGARAMBE ACT	NPK17.17.17-MAP- DAP-Urée	Safari center Agrobus iness center
Ruhengeri	Inter-groupements travaillant avec COODAF Autres associations Virunga Trading GECI	NPK 17.17.17-Urée-DAP NPK 17.17.17- DAP NPK 17.17.17- Urée NPK 17.17.17 -DAP-Urée	COODAF via GECI Commerçants de Ruhengeri Nairobi GECI Kigali
Byumba	IAKI (Inter-groupement)	NPK 17.17.17- DAP-Urée	Commerçants de Kigali
Kibuye	Associations encadrées par FCD	NPK 17.17.17-DAP-Urée	FCD
Gikongoro	UNICOOPAGI Association Sainte Rita	NPK17.17.17, DAP, Urée NPK17.17.17, DAP, Urée	Commerçants de Kigali GECI
Butare	AGROSA GECI Association Sainte Rita COOVEPABU	NPK17.17.17, DAP, Urée NPK17.17.17, DAP, Urée NPK17.17.17, DAP, Urée NPK17.17.17, DAP, Urée	Commerçants de Kigali GECI GECI Commerçants de Kigali

D'après ce tableau nous constatons que le fournisseur dominant au niveau provincial est le Groupement d'Entreprises Commerciales et Industrielles (GECI), fournisseur de beaucoup de détaillants d'engrais dans plusieurs provinces. Les autres grossistes sont plus locaux et n'atteignent pas plusieurs provinces du pays. Les engrais vendus par ces différentes personnalités ne varient pas beaucoup d'un endroit à l'autre. Nous constatons également que

les sources d'approvisionnement varient en général en fonction de la loi de l'offre et de la demande.

1.3 Circuit d'approvisionnement des utilisateurs (paysans et associations)

Les utilisateurs du nord-ouest des provinces de Gisenyi et Ruhengeri s'approvisionnent principalement à Ruhengeri chez les différents détaillants. Les associations regroupées en inter-groupements collaborant avec la COODAF s'approvisionnent auprès de celle-ci sur base d'un contrat de collaboration (approvisionnement à crédit et versement après vente).

D'autres types d'associations rencontrées s'approvisionnent chez les différents détaillants au même titre que les autres clients.

Le fait qu'il y a beaucoup de détaillants dans cette zone fait que les utilisateurs d'engrais ne rencontrent pas l'obstacle de grandes distances à parcourir (moins de 5 km en moyenne) pour s'approvisionner.

Dans les districts sud des provinces Gisenyi et Ruhengeri, les approvisionnements sont difficiles car on y rencontre très peu de détaillants d'engrais. D'après les gens interviewés à Gasiza et au Bukonya, les paysans font plus de 10 km en moyenne pour acheter des engrais parce que les détaillants dans ces districts sont peu nombreux.

L'approvisionnement dans la province de Byumba se fait à deux niveaux. Le centre de Kizaro (Centre de perfectionnement agricole) d'une superficie de 45 ha, dans ses travaux de formation des agriculteurs sur le terrassement radical et l'utilisation des intrants agricoles fait ses approvisionnements directement d'Europe en fonction des moyens du centre. Il recourt très rarement aux produits des commerçants du pays. Pour le centre, la composition chimique des engrais à la commande dépend des résultats d'analyses du sol qui ont été faits et diffère généralement de la composition rencontrée sur le marché. On y rencontre par exemple le NPK 7.14.28.

Les différentes associations consommatrices s'approvisionnent au stock de l'inter-groupement, celui-ci s'approvisionnant à son tour à Kigali. Les utilisateurs individuels rencontrés dans cette province s'approvisionnent à Byumba ville.

Pour la province de Kibuye, les différentes associations et individus utilisateurs d'engrais s'approvisionnent au niveau des différentes associations vendeuses. Les vendeurs privés n'ont pas été rencontrés dans cette province.

A Gikongoro, l'approvisionnement des associations utilisatrices se fait à l'UNICOOPAGI. Les utilisateurs individuels qui ont besoin d'engrais ont les possibilités de s'approvisionner à l'UNICOOPAGI ou chez l'association sainte Rita. Dans cette province les cas des utilisateurs des engrais sont aussi connus au niveau des unités théicoles. Cependant certains planteurs théicoles dévient les engrais destinés au thé et les vendent aux agriculteurs qui les utilisent sur les autres cultures. Ce fait d'utiliser les engrais sur les cultures où ils ne sont pas indiqués fait que ces dernières ne produisent pas en fonction des engrais utilisés après cette mauvaise fertilisation qui découragent l'utilisateur.

A Butare, les associations et particuliers utilisant les engrais s'approvisionnent à Butare ville au niveau de 4 particuliers (GECI, Association Sainte Rita, AGROSA et COOVEPABU).

Il faut souligner également qu'au niveau de ces deux précédentes provinces, les cas des approvisionnements en engrais en provenance du Burundi ont été enregistrés.

Malheureusement les interviewés de la région affirment que quelques vendeurs rwandais en collaboration avec les burundais fournisseurs de ces engrais (NPK 20.10.10, NPK 25.5.5) utilisent parfois des étiquettes et des sacs de NPK 17.17.17 dans lesquels ils mettent des engrais de thé et/ou de café qui sont utilisés sur d'autres cultures où ils ne sont pas indiqués. Mais ces cas représentent une proportion insignifiante car les engrais sont achetés en général chez les associations et détaillants d'engrais connus par beaucoup d'utilisateurs.

Globalement, dans toutes les provinces visitées, à part la zone nord le long des volcans, l'approvisionnement des consommateurs est compliqué par deux facteurs : la disponibilité qui implique ici les comptoirs de vente qui sont en général éloignés et les prix qui sont élevés pour les utilisateurs car ils n'ont pas de moyens financiers.

Une autre constatation est que l'approvisionnement des engrais au niveau paysan se fait de deux façons : les détaillants individuels (60%) et les associations (40%) au nord-ouest. Dans les autres régions, ces approvisionnements se font plus en associations (96 %) que chez les détaillants individuels (4%). La majorité des particuliers se rencontrent dans les zones productrices de pomme de terre (Gisenyi et Ruhengeri) alors qu'ailleurs ce commerce est encore à ses ébauches.

1.4 Les transporteurs

Dans les différentes zones, le transport se fait à quatre niveaux : les grossistes & importateurs, les clients qui ont leurs propres moyens, les clients organisés pour le transport de leurs engrais et le transport en milieu paysan.

1.4.1 Transport des importateurs du port à Kigali

On distingue des importateurs qui ont leurs véhicules de transport et ceux qui recourent à la location des moyens de transport des services spécialisés. De tous les importateurs rencontrés, seul GECI nous a dit qu'il dispose ses propres camions de transport. Les autres importateurs pensent que le fait de disposer ses propres moyens de transport offre un avantage par rapport à ceux qui ne les disposent pas. Cependant il n'y a pas de différence évidente de prix entre ceux qui utilisent leurs propres moyens de transport et ceux qui n'en ont pas.

1.4.2 Transport au niveau des provinces

Le transport des engrais depuis les entrepôts des importateurs jusqu'au niveau des provinces se fait par les importateurs eux-mêmes (lorsqu'ils ont des succursales ou lorsqu'ils doivent approvisionner leurs représentants). Il arrive également qu'ils assurent le transport pour leurs clients jusqu'au lieu de vente. Cependant la quantité commandée, si elle est importante améliore cette faveur et affecte le coût de transport. Plus la quantité à transporter est significative plus les frais de transport sont réduits. Le transport des engrais à ce niveau est exclusif, ils ne sont pas combinés avec d'autres marchandises (GECI assure le transport pour ses clients à raison de 4 Frw/kg pour un tonnage de 50 tonnes, le transport est gratuit dans la ville de Kigali pour un client qui achète 1,5 T et plus).

On observe également le cas des vendeurs individuels qui disposent de leurs propres moyens et qui assurent le transport des engrais dans le cadre général de leur commerce c.à.d que ce transport se fait au même titre que les autres marchandises dans l'objectif de rentabiliser les moyens de transport disponibles.

Il y a aussi le transport qui est assuré par les clients organisés eux-mêmes en louant les moyens de transport. Il s'agit des associations organisées en inter-groupements qui ont des stocks au niveau de la province à partir duquel les associations viennent s'approvisionner. A Gikongoro par exemple, les associations mettent ensemble leurs besoins et disponibilisent les frais de transport à l'UNICOOPAGI qui se charge d'assurer le transport . A Kibuye, le projet FCD assure le transport au compte des associations.

Le transport jusqu'au niveau des provinces n'apparaît pas très compliqué car jusque là les transporteurs ne rencontrent pas d'obstacles de routes en mauvais état (ponts cassés, routes abîmées non réparées). La situation se complique lorsqu'il s'agit de transporter les engrais depuis les chefs lieux des provinces pour les amener au niveau des districts.

Les transporteurs des engrais sont basés essentiellement à Kigali et à Ruhengeri où se déroule de grandes activités de ce commerce. Toutefois, la location est possible au niveau des autres provinces où des véhicules en location sont disponibles.

1.4.3 Transport au niveau des districts

A ce niveau, les moyens de transport deviennent rares. Les propriétaires des véhicules qui acceptent d'entrer dans ces milieux ruraux sont généralement des habitants de la région ou ceux qui ont d'autres activités de commerce à suivre. Les engrais y sont transportés ensemble avec d'autres marchandises. Là où le transport en commun est disponible, les engrais sont transportés en petites quantités par taxi .

1.4.4 Transport en milieu paysan

Du district à l'utilisateur, le transport se fait principalement sur tête surtout parce que les quantités à transporter ne pèsent pas beaucoup (1 à 5 kg) et généralement l'achat est progressif (par lot) ou tout simplement parce que les autres moyens de transport ne sont pas disponibles.

On rencontre également les régions où les moyens de transport n'existent pas à cause des mauvaises routes. A cet effet le transport se fait soit par bicyclettes, soit par bicyclettes artisanales (*ibicuguti ou ibitogo*) fréquentes au nord (Gisenyi & Ruhengeri) et à Gikongoro.

1.4.5 Les coûts de transport

Généralement le coût de transport varie suivant la distance à parcourir et le tonnage de la commande.

Dans l'ensemble, lorsque l'importateur assure le transport pour son client, il lui facture entre 200 Frw – 300 Frw par sac soit 4-5 Frw/kg transporté jusqu'à Butare (125 kms), Gikongoro (152 kms) et Ruhengeri (91 kms) au moment où les transporteurs privés arrivent à multiplier par 2 à 3 le coût de transport pour les mêmes distances. Ce coût revient à 8 Frw/kg rendu à Ruhengeri (91 kms) et 14-15 Frw/kg rendu à Cyangugu (281kms).

Les coûts de transport au niveau des agriculteurs utilisant les bicyclettes artisanales comme moyen de transport équivaut à 1 Frw/kg transporté (1 à 3 km). Le transport sur bicyclette revient au même prix.

Dans les zones sud des provinces de Gisenyi et Ruhengeri, le transport des engrais se fait en même temps que les autres marchandises, mais les estimations montrent qu'ils ne dépassent pas 1 Frw/kg en considérant les frais de manutention.

A Gikongoro, le prix de transport à partir de Kigali jusqu'au centre ville est estimé à 6 Frw/kg, y compris toutes les charges de manutention si on utilise son propre moyen de transport. Mais lorsqu'on fait recours à la location d'une camionnette de 4 tonnes de capacité, le prix de transport est compris entre 10-15 Frw/kg, selon l'association sainte Rita. A Butare, le prix de transport, toutes les charges comprises vaut 10 Frw/kg (Kigali à Butare). A Kibuye, d'après les informations reçues du FCD, le transport équivaut à 350 Frw par tonne et par km.

Au niveau des détaillants, le coût de transport est alourdi par le fait qu'il s'agit d'un produit dont il n'est pas facile de regrouper des commandes pour transporter de grosses quantités en même temps.

Dans la plupart des cas, les transporteurs n'ont pas d'autres produits à charger lorsqu'ils vont s'approvisionner en engrais. Cette situation se remarque plus dans les provinces de Gikongoro, Butare et Kibuye où les véhicules vont à Kigali non chargés pour revenir enfin avec les engrais et autres marchandises.

Le tableau n°2 suivant nous donne l'idée des coûts de transport par tonne/km.

Tableau n°2 : Coût de transport estimatif par tonne/km entre les longs parcours et courts parcours en fonction des moyens de transport utilisés

LONG PARCOURS			
1	Camion loué (sans manutention)	Butare	Gikongoro Ruhengeri
	Prix de transport d'un sac de 50 kg (FRw)	400	650 400
	Prix de transport par kg (FRw)	8	13 8
	Distances de Kigali (km)	125	152 91
	Prix de transport par tonne.km (FRw)	64	86 88
COURT PARCOURS – piste			
		Ruhengeri	Gisenyi Gisenyi
1	Camionnette ou taxi loué (sans manutention)	Kidaho	Kabaya Kabumba
	Prix de transport d'un sac de 50 kg (FRw)	150	100 200
	Prix de transport par kg (FRw)	3	2 4
	Distances de chef-lieu (km)	30	50 50
	Prix de transport par tonne.km (FRw)	100	40 80
		Butare	Gikongoro Ruhengeri
2	Vélo (bois et métal) (sans manutention)	- banlieue	-Karama Kinigi
	Prix de transport d'un sac de 50 kg (FRw)	50	200 300
	Prix de transport par kg (FRw)	1	4 6
	Distances de chef-lieu (km)	1	10 20
	Prix de transport par tonne.km (FRw)	1000	400 300

Comme nous le constatons dans le tableau n°2 ci-dessus, le coût de transport par tonne/km en utilisant le vélo et bicyclette artisanale est plus cher que si on recourait à la location d'une camionnette ou location d'une place dans un taxi. Ceci est lié aux quantités transportées qui sont minimales et aux moyens de transport limités.

Dans les camionnettes ou taxi loué le coût se réduit car le transport des engrais se fait à même temps que les autres articles de commerce. Le coût de transport à ce niveau est également cher par rapport à ceux qui font la location sur les longs parcours, peut être parce que les routes ne sont pas aussi très bonnes.

En conclusion, le transport devient moins cher pour ceux qui ont leurs propres moyens de transport et pour ceux qui ont les possibilités de faire de grosses commandes et sur les longs parcours. En plus le coût de transport par tonne/km se révèle plus élevé si on le compare à celui des longs parcours.

1.5 Moyens d'approvisionnement

Le commerçant, tout comme l'utilisateur final des engrais, se heurte au grand obstacle d'insuffisance ou d'absence, pour la plupart des cas, de moyens d'approvisionnement. Ceci montre que le pouvoir d'achat de la population est en général faible à tous les échelons.

L'importateur du pays est obligé d'utiliser de grosses sommes d'argent dont il ne dispose pas. Les banques commerciales l'oblige à la fois des garanties et des taux d'intérêt qu'il n'est pas à mesure de réaliser vue l'insuffisance des moyens des acheteurs. Certains importateurs sont parvenus à décrocher un contrat chez leurs fournisseurs qui les approvisionnent à crédit de courte durée pour une ou deux commandes. D'autres importateurs, par le biais du projet PDMAR ont bénéficié d'un crédit dans le but de pallier à cette difficulté de liquidités pour disponibiliser les engrais.

Au niveau des représentants et autres acheteurs, les grossistes ne donnent que difficilement des crédits, leurs ventes sont essentiellement effectuées au comptant, ce qui ne favorise pas l'écoulement des produits. Les commerçants disent qu'ils ont abandonné le système de vente à crédit par ce qu'ils ont connu beaucoup de pertes suite au non-remboursement par leurs clients.

Actuellement le crédit n'est accordé que difficilement aux structures organisées ayant un statut juridique fiable. Ce prêt doit être de courte durée variant entre 15 et 30 jours. Certains grossistes par mesure de prudence accordent des crédits à leurs clients de confiance moyennant un chèque de garantie à toucher après un temps convenu. Par prudence, le crédit évalué jadis à 30 % des ventes se réduisent à 5 % aujourd'hui.

1.6 Stockage des engrais

Comme la vente, le stockage des engrais se fait par deux catégories de détaillants : associations et détaillants individuels, leurs modes de stockage est aussi différent.

Les détaillants privés, là où ils existent, possèdent la même caractéristique de ne pas disposer les infrastructures (hangar et palettes) suffisantes de stockage. Dans leurs boutiques on trouve les engrais étalés sur les mêmes étagères que d'autres marchandises . Les sacs de 50 kgs sont gardés sur le sol et/ou au niveau du ciment au dessus des sachets ou de la paille.

D'une manière générale au niveau de toutes les provinces, ces vendeurs individuels ne disposent pas des infrastructures réservées au stockage des engrais contrairement aux associations où 100 % des enquêtés disposent des hangars et palettes pour stockage.

Les grossistes ont des stocks dont les capacités varient en fonction des moyens financiers et de l'écoulement des engrais. Ils sont à leurs capacités maximales au début des saisons

culturelles (exemple : quantité comprise entre 130 T pour Agrophar et 2000T pour GECI), et les stocks sont presque à vide (5T pour ADSS et 100 T pour GECI) lors des périodes creuses entre les deux grandes saisons culturelles (juin à septembre). C'est à ce moment que les commerçants des engrais s'orientent beaucoup vers d'autres préoccupations prioritaires.

En ce qui concerne les associations, elles possèdent presque partout des infrastructures de stockage qu'elles ont reçu soit des anciens projets et/ou ONGs ou soit d'autres structures qui les encadraient. Dans la province de Gisenyi et Ruhengeri, les associations qui collaborent avec la COODAF ont des hangars de stockage, d'autres ont des magasins qui ont été construits par l'ONG World Vision.

A Byumba, les associations ont des magasins qui leur ont été donnés par le projet DRB. A Kibuye, les associations ont leurs stocks dans les anciens magasins communaux qui ont été construits par l'ancien ONG Aide Suisse en Cas de Catastrophe. A Gikongoro, elles ont des magasins qui leur ont été laissés par le projet PDAG.

99 % des enquêtés ne disposent d'aucune formation technique quant aux produits toxiques (météorisation des animaux par azote) qu'ils mettent à la disposition des utilisateurs et ne fournissent pas suffisamment d'efforts de séparer physiquement leurs articles de commerce avec les engrais. Du petit utilisateur au grand importateur interviewé, personne ne répond correctement aux qualités du manipulateur d'engrais, par exemple ils n'utilisent pas de gants, de masque pour protéger le nez et la bouche, de bottes et autres outils qui sont nécessaires pour protéger la santé.

Pour ces associations vendeuses d'engrais, on remarque qu'elles ont reçu presque toutes une formation en matière de stockage : utilisation des palettes, séparation physique des produits, aération du magasin et système d'entreposage, tenue des fiches de stockages mais les voies respiratoires sont exposées bien que certains 10-20 % des concernés se couvrent les mains lors de la manutention.

Par contre, la plupart des détaillants individuels manquent une telle formation.

CHAPITRE II : COMMERCIALISATION DES ENGRAIS

2.1 Caractéristiques de la Commercialisation

La commercialisation des engrais se caractérise à tous les échelons par une prudence et une recherche de bénéfices importants de la part des commerçants, raison pour laquelle ce commerce vient toujours en complément d'une activité principale ou d'une façon ponctuelle lorsque la demande est forte. Comme le montre la colonne 3 du tableau n°3 qui suit, nous constatons que tous les importateurs ont d'autres activités principales qu'ils font avant le commerce des engrais.

Ce commerce secondaire d'engrais est caractérisé également par une affectation du fonds de roulement inférieure à d'autres affectation comme on le constate chez les commerçants des engrais (Safari Center 40%, Agrophar plus de 50%, ADSS 21 %, GECI 25-35%, Agrobusiness 60% du fonds de roulement).

Tableau n°3: Autres activités des importateurs grossistes d'engrais et quantités d'engrais vendues par an (2001)

DENOMINATION	Début d'activité	Activité principale	Quantité d'engrais vendue/an (2001) et en tonnes
Agrophar	1997	Commerce de produits et matériel vétérinaire + semences sélectionnées	NPK 17.17.17 70 DAP 10 Urée 50
Africhem	1995	Agro-Industrie (médicament, produits vétérinaires, produits chimiques)	NPK 17.17.17 100 KCL 30 MAP 30
Agrobusiness	2000	Agro-alimentaire (commerce de vivres)	NPK 17.17.17 420 Urée 210 DAP 70
ADSS	1998	Transport & Fournitures	NPK 17.17.17 40 DAP 60 Urée 60
GECI	Fin 1999	Agro-alimentaire (riz)	NPK 17.17.17 1000 Urée 600 DAP 400
Safari Center	Fin 2000	Consultance + Produits phytosanitaires (dithane)	NPK 17.17.17 600 Urée 200
Virunga Trading	1999	Agro-alimentaire (riz)	NPK 17.17.17 400 Urée 400

Une autre information qu'on peut tirer du tableau n°3 est que les quantités d'engrais déclarées vendus par ces importateurs et grossistes tournent au tour de 4500 tonnes toutes catégories confondues. Ce chiffre peut s'augmenter jusqu'à plus de 13000 tonnes d'engrais par an (voir information du projet Abt Associates Inc./MINAGRI/USAID) si on tient compte des autres importateurs non signalés comme les ONG, OCIR et autres commerçants .

Pour ces différents vendeurs, ils n'ont pas de voies particulières de marketing. Généralement les agriculteurs se débrouillent pour obtenir les informations relatives aux disponibilités : prix et qualité des engrais sur le marché. L'information se transmet spontanément : les vendeurs ne disposent d'aucun moyen leur permettant de fournir les informations quant à l'utilisation des engrais à ceux qui en ont besoin. Chacun s'arrange selon ses propres connaissances et expériences.

Il s'agirait dans certains cas d'un commerce ponctuel de spéculation qui met les engrais à la disposition des utilisateurs sans se soucier de les expliquer quand et comment ils vont les utiliser et comment ils doivent les traiter pour maintenir leur qualité. Cette dernière reste douteuse pour deux raisons à savoir : la mauvaise conservation qui conduit à la dénaturation (perte de la qualité avant terme) des engrais et le changement des fournisseurs.

Les détaillants non-vendeurs des engrais qui n'ont jamais fait ce commerce ont préféré de ne pas faire cette activité par ce qu'ils jugent qu'ils n'auraient pas de clients pour des raisons différentes :

- Au nord-ouest, où il y a beaucoup de vendeurs d'engrais, les autres commerçants trouvent que la clientèle n'est plus suffisante, vu l'effectif qui rentre dans cette activité commerciale.
- Ailleurs, où l'utilisation des engrais n'est pas avancée, les commerçants craignent le gaspillage de leurs faibles moyens d'investissement qui génèrent de bons profits dans d'autres domaines commerciaux.

Pour les détaillants qui avaient fait ce commerce et qui ne le font plus actuellement ils disent qu'ils ont abandonné soit parce qu'il y a trop de gens qui ont entré dans ce commerce soit parce qu'ils n'ont pas assez de clients.

Les commandes sont faites, à tout les niveaux, en fonction de la demande surtout au mois de septembre, octobre, novembre et au mois de mars et avril. Les vendeurs détaillants font en général des commandes en plusieurs lots en fonction de leurs moyens financiers.

2.2 Prix des engrais

Le prix des engrais varie de l'importateur au détaillant et d'une zone à l'autre mais dans l'ensemble il se situe entre 220 Frw et 250 Frw par kg au niveau de l'utilisateur. Le prix d'acquisition chez l'importateur-grossiste varie de 180 à 200 Frw/kg comme le montre les tableaux n°4 et 5 qui suivent.

Tableau n°4: Prix des engrais à l'importateur (mars 2002)

Importateur	Province	Type d'engrais	Prix en Frw/sac de 50 kg
GECI	Kigali	NPK 17.17.17	9000- 9200
		DAP	9200
		Urée	9000
Safari center	Kigali	NPK 17.17.17	9300
		Urée	9000
Agro Business Center	Kigali	NPK 17.17.17	9000
		DAP	9400
		Urée	8800
Africhem	Kigali	NPK 17.17.17	9200
		MAP	9200
		Urée	9200
Virunga Trading	Ruhengeri	NPK 17.17.17	9000
		DAP	8900
		Urée	8900
Uzabakiliho Jean	Ruhengeri	NPK 17.17.17	9000- 9200
		DAP	9200
		Urée	9000

Les prix chez les importateurs sont presque les mêmes à Kigali et à Ruhengeri. Les légères variations constatées sont dues surtout à la loi de l'offre et de la demande car, ces derniers temps on constate une augmentation de la demande du DAP (selon les commerçants comme Agrophar, ADSS et GECI) par rapport à NPK 17.17.17 et l'urée. C'est dans cet optique qu'Africhem sur demande de ses clients (Ruhengeri) a mis sur le marché le MAP à la place du DAP. Ces demandes sont basées sur les observations des producteurs des cultures sur lesquelles ces engrais ont été appliquées.

Nous constatons également que plus tel type d'engrais est sollicité, plus il est vendu plus cher mais la différence n'est pas grande.

Les agriculteurs affirment que le DAP et MAP actuellement répondent mieux à certaines cultures que le NPK 17.17.17 et l'urée et par conséquent leur prix augmente.

Tableau n°5: Prix de vente des engrais par rapport au prix d'acquisition dans les différentes provinces

District	Source d'approvisionnement	Type d'Engrais	Prix d'acquisition (Frw/kg)	Prix de détail (Frw/kg)	Marge brut (Frw/kg)
Cyanzarwe	Jonas NGARAMBE ACT	NPK 17.17.17	185	220	35
		Urée	180	220	40
		DAP	180	220	40
Ruhengeri ville	Inter-groupements travaillant avec COODAF Autres associations	NPK 17.17.17	180	220	40
		Urée	180	220	40
		DAP	180	220	40
Bukamba Kinigi	Commerçants	NPK 17.17.17	190	220	30
		NPK 17.17.17	190	230-250	40-60
Bukonya	Commerçants de Ruhengeri	NPK 17.17.17	190	220	30
Kibali	IAKI (Byumba ville)	NPK 17.17.17	190	220	30
Rubengera	Différentes associations vendeuses	NPK 17.17.17	190	220	30
		Urée	190	220	30
		DAP	190	220	30
Ville de Butare	AGROSA COOVEPABU Association sainte Rita	NPK 17.17.17	190	220	30
		Urée	190	220	30
		DAP	190	220	30
Gikongoro	UNICOOPAGI Association sainte Rita	NPK 17.17.17	190	220	30
		Urée	190	220	30
		DAP NPK	190	220	30

A ce tableau n°5, il est constaté qu'en général l'utilisateur achète les différentes catégories d'engrais au même prix qui se situe entre 220-250 Frw/kg. Il augmente au fur et à mesure que le comptoir de vente est situé à un endroit éloigné et en fonction des dépenses engagées pour l'approvisionnement et le stockage du produit au cours du temps .

Tableau n° 6 : Dépenses engagées et bénéfiques estimatifs chez un grossiste situé au niveau du cheflieu de la province

Sources	Ruhengeri	Gisenyi (Ville et Mutura)	Gikongoro	Butare
Frais (par kilogramme)				
Prix d'achat a Kigali	180	180	180	180
Transport	8	12	13	10
Manutention	2	2	2	2
Dépenses diverses	20	20	20	20
Total	210	214	215	212
Prix de vente	220	220	220	220
Bénéfices nettes	10	6	5	8

- Pour le tableau n° 6, nous avons considéré le transport dans le cas de celui qui loue ce service. Ceci montre que celui qui commande beaucoup de quantités chez l'importateur a l'avantage de bénéficier la réduction du transport de l'importateur évalué à 4 Frw/kg. Ce gain s'ajoute sur son bénéfice habituel.

- Le vendeur au niveau de la province vend en gros et en détail, ainsi plus il vend beaucoup de quantités en détail plus il augmente sa marge. Le prix de gros se situe entre 190 et 200 Frw/kg en fonction des quantités achetées.
- Les dépenses diverses qui sont considérées comprennent l'achat des sachets pour emballage, frais de magasinage, frais de déplacement du commerçant, communication, consommation et imprévus.

Tableau n° 7: Coûts et bénéfices estimatifs chez un détaillant situé au niveau du district et qui s'approvisionne au chef -lieu de la province

Frais (par Kilogramme)	Kabaya (Gisenyi sud)	Gisenyi Kabumba (Mutura)	Ruhengeri (Kidaho)	Ruhengeri (Kinigi)	Butare (ville)	Gikongoro (Karama)
Prix d'achat au centre ville	204	185	190	190	200	210
Transport	2	4	3	6	1	4
Manutention	2	2	2	2	2	2
Dépenses diverses	20	20	20	20	10	20
Total	228	211	215	218	213	236
Prix de vente	230	220	220	230	220	240
Bénéfices nettes	2	9	5	12	7	4

Les différents détaillants considérés, pour transporter les engrais achetés font recours à la location des vélos, bicyclettes artisanales, moyens de transport en commun où ils existent. Il leur est difficile de jouer sur le prix de transport afin d'augmenter leur marge bénéficiaire.

Le seul détaillant que nous avons trouvé à Kabaya affirme qu'avec ce commerce il ne gagne presque rien comme le montre ses estimations du tableau n°7 colonne 1. Il avait même abandonner ce commerce ce n'est qu'après avoir été invité dans une réunion des commerçants d'engrais qui a été organisée par le Ministère de l'Agriculture de l'élevage et des Forêts qu'il s'est décidé de reprendre l'activité afin d'habituer petit à petit les agriculteurs à acheter ces produits qui entrent dans le commerce dans cette zone.

Le détaillant de Butare s'approvisionne au centre ville pour vendre dans la même ville, les dépenses diverses estimées ne sont pas importantes par rapport aux autres commerçants, il fait le transport sur vélo et sur de courtes distances.

On observe également que plus les distances augmentent et que les moyens de transport par véhicule deviennent rares, le prix au kilogramme augmente (il s'agit par exemple des prix à Kabumba -Gisenyi et à Kinigi sous les volcans).

De ces deux tableaux n°5 et n°6, nous pouvons conclure que la marge bénéficiaire devient plus intéressante pour ceux qui ont leurs propres moyens de transport et à ceux qui s'approvisionnent en grande quantité qui bénéficient du transport de leurs fournisseurs-importateurs.

2.3 Conditionnement

La vente en détail des engrais se fait dans les sachets de 1 kg jusqu'au sac de 50 kg, c à d que chaque client est servi en fonction des quantités souhaitées. Toutefois, au moins chez un grossiste (Agrobusiness) une idée d'importer les produits en vrac est née, de façon à emballer les engrais sur place dans du matériel adéquat, permettant de servir les clients selon des quantités allant de 50 kg, 25 kg, 15 kg, 10 kg ou même de 5 kg. Les conditions d'étiquetage seraient les mêmes que pour les sacs de 50 kgs habituels.

2.4 Formation des commerçants des engrais

Au Rwanda, les commerçants des engrais ne sont pas au vrai sens des professionnels de l'activité qui interviendraient efficacement dans de multiples exigences de cette transaction commerciale. Une certaine formation de base sur la composition des différents produits, leurs analyses, leurs manipulations sont souhaités par les interviewés grossistes et leurs employés. De plus, la majorité des grossistes (plus de 90 %) voudrait entretenir une collaboration beaucoup plus étroite avec les agriculteurs-clients pour écouler, transformer ou conserver leur production, analyser la composition de leurs sols pour que leurs engrais répondent mieux aux exigences des sols, sans pour autant se contenter d'une formule unique et coûteuse (NPK 17.17.17) pour toutes les structures du sol (cas d'Africhem, Kisaro et Agrobusiness). Les commerçants importateurs, grossistes et les utilisateurs surtout ceux du nord-ouest ont souhaité qu'un renforcement dans ce sens leur soit réservé.

2.5 Sortes de ventes des engrais

Le principe de vente pour l'ensemble des vendeurs est le paiement au comptant. Cependant il arrive que le vendeur donne un crédit à son client moyennant diverses conditions exigées. Ce crédit n'est pas porteur d'intérêt et n'exige pas de garanties autre qu'un chèque à retirer à une date convenue, il est basé généralement sur la confiance.

Au nord-ouest, zone productrice de pomme de terre, on rencontre des cas où le grossiste donne un crédit à son client détaillant tout en lui exigeant le paiement au comptant de la moitié de la quantité voulue des engrais au comptant et le paiement de la différence a lieu au cours d'une période ne dépassant pas en général 3 mois. Il y a aussi des grossistes qui exigent que le client détaillant cède un chèque de garantie à retirer à la date convenue.

Il y a d'autres cas où le crédit est juste donné par confiance mais généralement la durée de remboursement ne dépasse pas 2 semaines. Ceci étant faisable entre grossiste et détaillant et entre détaillant et utilisateur.

L'autre forme de crédit utilisée est celle où le grossiste, après avoir négocié avec son client utilisateur donne des engrais et en remboursement, ce dernier donne l'équivalent du crédit en valeur de la production. Ce cas a été observé à Butare où GECI a donné des engrais aux riziculteurs de Mugusa à 180 Frw/kg avec la convention que les agriculteurs rembourseront le riz à la récolte à un prix de 145 Frw/kg de riz décortiqué. Les termes du contrat ont été discutés entre les représentants des agriculteurs et les représentants de GECI.

Dans tous les cas, l'organisation qui obtient les crédits est celui qui justifie d'une certaine crédibilité, qui achète régulièrement de grosses quantités d'engrais et qui a des facilités d'écoulement constatées. En d'autres mots, le crédit est généralement accordé aux grands clients dont les fréquences d'achat sont nombreuses et répétitives, de la crédibilité et des relations personnelles en affaires commerciales que le client entretient avec son fournisseur.

Globalement les ventes d'engrais à crédit existent, elles se font soit individuellement soit en associations mais ne dépassent pas 10 % des ventes totales.

Pour les petits détaillants et les grossistes, le crédit qu'ils donnent à leurs clients utilisateurs est presque nul. Ils disent qu'ils ne peuvent pas fonctionner avec les crédits, ils exigent le paiement au comptant. Le peu de crédits qu'ils donnent est très sélectif, ils sont accordés aux gens qui sont prêts à les rembourser le plus vite possible (deux semaines au plus), aux gens de confiance dont l'honnêteté est prouvée. Ces critères font en général que les remboursements soient presque garantis.

Les associations vendeuses elles aussi donnent des crédits, d'abord à leurs membres qui remboursent soit à la récolte soit à l'obtention d'autres moyens et ensuite aux non membres suivant les relations personnelles en affaire que ces clients entretiennent avec l'association. Dans tous les cas, les crédits sont exclusivement réservés aux associations qui ont les possibilités de couvrir leurs membres insolvable. Des fois les problèmes de remboursement se posent lorsqu'il y a catastrophe, l'association est obligée de patienter, mais la situation évolue en générale vers l'insolvabilité de la personne en détresse qui, dans ces conditions, est assistée par l'association pour s'acquitter de la dette.

Cependant on constate que les associations, dans le souci de progresser, développent de plus en plus l'esprit de limitation des crédits à leurs membres, les exigeant un paiement au comptant car ils ont constaté qu'il y a ceux qui ne fournissent pas d'efforts pour rembourser.

L'idée de l'obtention du crédit n'est pas ressentie de la même façon dans les différentes provinces. Dans les zones à hautes productions de la pomme de terre, les agriculteurs sont plus ou moins ouverts au crédit. Ils aimeraient bénéficier des crédits engrais au début de la saison et les rembourser à la récolte. D'autres agriculteurs proposent des crédits engrais à rembourser progressivement en fonction de leurs moyens mais dont la durée ne dépasse pas une saison. Pour les agriculteurs, la sélection des bénéficiaires se ferait en fonction des capacités d'utilisation et des superficies disposées. Ce crédit d'où il viendrait (du district dans le cadre de la décentralisation, du PDMAR et ailleurs) serait octroyé aux agriculteurs à titre individuel. Les autorités de base interviendraient dans la sélection des bénéficiaires et dans le recouvrement des crédits accordés car au niveau de la base ils connaissent les agriculteurs qui méritent réellement ce type de crédit engrais.

En bref, nous constatons que les agriculteurs parlent de 3 catégories de crédits : crédit entre détaillant et paysan, crédit entre association et paysan et autres crédits qui seraient disponibilisés par les personnalités physiques ou morales. Les paysans font recours déjà à ces deux premiers types de crédits selon les conditions susmentionnées, c'est au niveau de la troisième catégorie que les agriculteurs parlent de l'intervention des autorités de base.

Au sud, les paysans interviewés de Gikongoro, Kibuye et Butare sont plus ou moins réticents au crédit engrais car, ils ne sont jamais sûr de leur production agricole. Ils sont prudents et disent qu'à défaut de production ils n'auraient pas d'autres sources de revenu qui leur permettraient de s'acquitter de la dette. Ils préfèrent acheter des quantités correspondantes aux moyens disponibles au lieu de prendre ce risque.

A Byumba, un intervenant qui serait prêt à financer le crédit des engrais (par exemple un ONG, district, commerçants) le ferait passer par l'inter-groupement, mais la somme serait remboursable sur une longue période (deux ans) pour pouvoir le rentabiliser.

Au niveau des associations, le commerce ne se limite pas seulement aux engrais mais il fait intervenir la vente des semences et outils agricoles ainsi que les produits vétérinaires (les détaillants qui font ce commerce associé sont rarement trouvés). Leur objectif principal n'est pas de bénéficier de grands profits dans leur commerce mais d'aider les paysans à s'approvisionner à des coûts abordables.

2.6 Profil des acheteurs d'engrais

Qu'il soit privé ou en association, le vendeur fait face à deux catégories d'acheteurs principaux : les associations et les agriculteurs individuels. Dans la zone à haute production de pomme de terre toutes les catégories d'acheteurs de différents pouvoirs d'achat sont trouvées : des jeunes, des vieux, des hommes et rarement des femmes, des agriculteurs simples et des professionnels. Même si les femmes participent dans l'utilisation des engrais on constate que la décision d'achat vient de l'homme qui détient la responsabilité du ménage.

Dans les autres provinces, surtout à Butare, on remarque que beaucoup de clients sont surtout les gens qui ont en général moins de 40 ans, qui font le commerce des légumes, et les congrégations religieuses qui détiennent l'information de l'importance des engrais. Dans l'ensemble il s'agit spécialement des agriculteurs de légumes (tomate, choux, carottes, poivron, oignon, poireaux). Les riziculteurs eux ne font pas parti des acheteurs réguliers des détaillants car ils ont leur système d'approvisionnement particulier.

CHAPITRE III: UTILISATION DES ENGRAIS

L'utilisation des engrais à travers les zones visitées se fait à deux niveaux : chez les associations, et chez les agriculteurs individuels, qui eux aussi les utilisent à des degrés différents suivant trois critères principaux : le niveau de sensibilisation, les moyens disponibles et les facilités d'accès au comptoir de vente. Les utilisateurs des engrais n'ont pas encore pris l'habitude, et ne disposent pas de moyens, de vérifier la qualité qu'ils achètent.

Les importateurs et grossistes rencontrés affirment que 50-60 % des quantités commandées vont au nord-ouest, 30-40 % étant partagés entre les autres provinces dont les principales sont Gikongoro, Byumba, Gitarama et Kigali nord. Les 10 % restant vont dans les autres zones non citées.

3.1 Agriculteurs individuels et associations

Dans les provinces de Gisenyi et de Ruhengeri, il convient de dégager deux zones distinctes quant à l'utilisation des engrais :

3.1.1 : Zones à sols volcaniques

Cette zone est très favorable à l'utilisation des engrais et les agriculteurs ont été sensibilisés depuis longtemps à recourir aux engrais dans leurs activités agricoles surtout dans leurs champs de pomme de terre et de légumes ; raison pour laquelle le marché des engrais est entrain de se développer d'une manière remarquable . Ce marché est constitué surtout des populations des districts de Mutura, Cyanzarwe (ex-Rwerere), et en partie les populations de Kanama, Mukingo, Kinigi et Kidaho.

3.1.2 : Zone à sols non volcaniques

Dans les zones sud de ces provinces où on trouve les terres arables non volcaniques la situation est inverse. Il y a très peu d'utilisateurs d'engrais que ce soit à Ruhengeri ou à Gisenyi. Le niveau de sensibilisation n'est pas le même, les utilisateurs ne ressentent pas les mêmes intérêts que leurs voisins du nord quant à l'utilisation des engrais d'où leur commerce n'est pas développé.

A Byumba, les utilisateurs d'engrais se rencontrent surtout dans le district de Buyoga où est installé le centre de formation agricole de Kisaro qui exploite de grandes superficies en terrasses radicales et où des ouvriers de ce centre, évalués à une centaine, et la population environnante ont été amenés à recourir aux engrais suite au bon exemple donné par le dit centre. Dans ce district également on trouve beaucoup d'associations utilisateurs des engrais. Le district de Bungwe (Cyumba-Kivuye), situé en hautes altitudes est également grand utilisateur des engrais.

Dans les provinces de Kibuye, Gikongoro et Butare les utilisateurs sont en général des individus membres des associations dispersées au niveau des différents districts, les écoles et les congrégations religieuses. Rarement les simples agriculteurs utilisent les engrais dans ces provinces.

Bref les utilisateurs directes d'engrais dans ces différentes zones visitées sont surtout: les associations d'agriculteurs et pour une faible proportion (4 %) les agriculteurs isolés dans les zones à sols non volcaniques, contrairement aux zones volcaniques où la majorité (60 %) travaillent d'une façon individuelle (selon nos interviewés).

3.2 Application des engrais

Les agriculteurs individuels qui utilisent les engrais les appliquent selon leurs propres connaissances car leur encadrement est limité. En outre leur approvisionnement étant individuel et leurs moyens financiers limités, ils font des applications routinières sans chercher à améliorer la situation. Presque la totalité des interviewés disent que la dose sur la pomme de terre est de 2 à 2,5 kgs d'engrais par are alors que les quantités proposées par le Minagri sont de 3 kg par are lorsque le semis se fait en poquet. D'après 70 % des interviewés, les agriculteurs ne distinguent pas le type d'engrais ou la variété de la culture lorsqu'ils parlent des quantités à appliquer. L'application des engrais au niveau des champs suit rarement des techniques proposées par les techniciens.

Les associations quant à elles ont des facilités d'application car elles ont reçu en général des formations dans ce domaine. Quand il y a des informations importantes à communiquer elles sont informées plus rapidement aux membres des associations qu'aux utilisateurs isolés.

3.3 Cultures de rente et cultures industrielles

La fertilisation des champs à ce niveau connaît un degré d'appréciation avancé : presque tous les agriculteurs encadrés par l'OCIR-Thé et l'OCIR-Café sont sensibilisés à l'importance, au dosage et à la manutention des engrais. Seulement certains enquêtés utilisent de faibles doses suite au pouvoir d'achat qui ne permet pas de tout acheter.

Les cultivateurs de ces plantes reçoivent généralement des engrais au début de la saison de la part de ceux qui les encadrent et remboursent à récolte. Le remboursement s'effectue lors du paiement de l'agriculteur en retenant à la source son dû le crédit reçu.

Le tableau n° 8 qui suit nous montre les différentes cultures sur lesquelles les engrais sont utilisés.

Tableau n° 8 : Cultures sur lesquelles les engrais sont appliqués dans les différentes provinces

Provinces	Zones	Cultures
Gisenyi	Sols volcaniques	pomme de terre, maïs, légumes (choux, carottes, poireaux)
	Sols non volcaniques (sud de la province)	blé, légumes (tomates)
Ruhengeri	Sols volcaniques	pomme de terre, maïs, légumes
	Sols non volcaniques (sud de la province)	légumes, haricot volubile, pomme de terre
Byumba	Kisaro	pomme de terre, blé, haricot volubile, légume, maracuja
	Bungwe	pomme de terre, haricot volubile
Gikongoro	Hautes altitudes (Mudasomwa, Nshili, Kivu, Muko, Musebeya)	pomme de terre, blé, haricot volubile
Butare	Centre de la province	légumes, haricot volubile
	Ensemble de la province	légumes, riz
Reste du pays	Autres provinces	cultures industrielles (café, thé) cultures de rente (riz, fleur, canne à sucre)

Le choix des cultures sur lesquelles on applique les engrais est fonction de la longueur du cycle végétatif et de la capacité de la culture à générer les revenus.

D'après ce tableau nous constatons que les paysans de Byumba dans le district de Kisaro développent actuellement la culture de maracuja sur laquelle ils utilisent les engrais. Cette culture requiert beaucoup d'engrais, c'est une culture de promotion qui servira de matières premières d'une unité de production de jus dans les jours à venir (selon les enquêtés de cette zone).

3.4 Importance de l'utilisation des engrais vue par les agriculteurs

90 % des utilisateurs des engrais surtout les agriculteurs individuels rencontrés disent que la première importance d'appliquer les engrais est socio-économique : sociale dans la mesure où ils arrivent à produire suffisamment pour nourrir tous les membres de la famille, garder la semence et aider ceux qui sont dans le besoin. L'importance est économique dans ce sens que l'utilisation des engrais leur permet d'avoir un surplus permettant le paiement de la main d'œuvre utilisée dans les champs, l'achat des autres semences et outils agricoles, achat des pesticides et divers équipements du ménage. La rentabilité leur permettant de faire des économies n'est pas encore atteinte.

3.5 Les démonstrations d'utilisation des engrais

Les démonstrations pratiques d'utilisation des engrais ont été faites dans le temps dans les différentes provinces par les anciens intervenants (projets et ONGs) qui opéraient dans les différents districts. L'importance de ces démonstrations est globalement connue par les utilisateurs des engrais et même les non utilisateurs (plus de 70 % des interviewés).

Actuellement les démonstrations, n'existent pas partout dans les différents districts du pays même si le projet PDMAR a fait de son mieux pour les installer où c'était possible. Elles sont très peu par rapport à la population agricole à encadrer.

Dans les provinces de Butare et Gikongoro par exemple, les champs de démonstrations sont presque inexistantes (les agriculteurs interviewés ne connaissent pas où elles seraient déjà en place). Dans le temps ils ont été installés dans les différents districts mais actuellement les techniciens n'ont pas de possibilités (pas de moyens de transport et matériels) de les mettre en place et les suivre malgré que leur importance soit prouvée. La population rencontrée n'est pas informée des démonstrations conduites par le PDMAR.

Pour les zones encadrées par la COODAF à Gisenyi et Ruhengeri, les champs de démonstration existent et leur objectif est d'apprendre aux agriculteurs comment produire la bonne semence de pomme de terre en utilisant correctement tout le paquet technologique, y compris les engrais. Dans les autres districts de Gisenyi, même si le PDMAR y fait ses démonstrations, leur représentativité est encore faible de façon que la population de notre échantillon n'en sait pas quelque chose.

Les autres districts de Ruhengeri, connaissent des démonstrations conduites par le projet PGERB sur les cultures de blé, pomme de terre, et haricot volubile.

A Kibuye, les démonstrations qui sont citées sont celles conduites par le projet FCD dans les zones producteurs de pomme de terre. Elles sont conduites dans les districts de Kanage et Rutsiro. Le projet explique qu'elles sont faites sur l'utilisation du NPK 17.17.17 et sur la combinaison de l'urée et DAP. Les bénéficiaires de ces démonstrations ne dépassent pas 20% de la population encadrée. Les moyens disponibles ne permettent pas d'atteindre toutes les régions de la province. Dans cette province il y a des démonstrations conduites par le projet PDMAR dans les districts de Budaha (ancien Kivumu) et Itabire. Elles sont conduites en collaboration avec les agriculteurs progressistes.

A Byumba, il n'y a pas de champs de démonstrations installés selon les interviewés pour servir d'école aux utilisateurs des engrais. Cependant, le centre de perfectionnement agricole de Kisaro est considéré par les agriculteurs de la zone comme un centre d'apprentissage à ses ouvriers qui appliquent les techniques apprises au service dans leurs propres champs.

3.6 Les agriculteurs non utilisateurs des engrais

Les agriculteurs enquêtés qui ne recourent pas aux engrais se rencontrent dans toutes les provinces de notre échantillon pour une diversité de raisons. Pour certains, la raison principale est l'absence de sensibilisation, pour d'autres c'est l'absence de comptoir de vente des engrais et pour les autres enfin ils s'agit du manque de moyens financiers.

Pour les zones hautes productrices de pomme de terre à Gisenyi et Ruhengeri, les non utilisateurs d'engrais sont rares et n'atteignent pas 1 % selon les 12 personnes y interviewées de notre échantillon. Il s'agit de ceux qui n'ont pas de moyens. Ils ne sont pas nombreux par rapport à ceux qui habitent la zone et, en général, ils ont eu, au cours de leurs activités agricoles une ou plusieurs occasions de les utiliser. Les zones sud de ces provinces abritent beaucoup de non utilisateurs d'engrais, selon 95 % des 12 personnes interviewées. Il a été constaté que pas mal de non utilisateurs d'engrais sont conscients de leur utilité et de leur importance.

A Byumba, Kibuye et Gikongoro, il a été constaté que les agriculteurs sont sensibilisés mais le grand problème qui limite l'utilisation des engrais reste principalement le faible pouvoir d'achat des populations et l'accès difficile aux lieux de vente pour ceux qui ont les moyens d'après 9 % des 22 personnes interviewées.

A Butare, la sensibilisation à l'utilisation des engrais n'a pas atteint le même degré qu'au nord-ouest. Les agriculteurs qui habitent les districts environnant la ville et ceux habitant les districts environnant les périmètres rizicoles connaissent l'utilité des engrais car ils observent les voisins qui s'en servent de temps en temps. D'autres par conséquent, qui sont éloignés de ces deux lieux ne sont pas suffisamment informés en ce qui concerne les engrais.

CHAPITRE IV: EVOLUTION DU MARCHE DES ENGRAIS

4.1 Evolution au niveau des grossistes & importateurs

Le commerce des engrais au Rwanda progresse d'après les grossistes à des rythmes différents. Certains pensent que l'évolution est relativement lente (5 % d'accroissement par an chez Agrophar et 10 % chez ADSS). D'autres croient à une bonne évolution (25 % chez Agrobusiness par exemple). Parmi ceux-ci il y en a qui affirment que les consommateurs restent les mêmes et utilisent beaucoup plus de quantités au fur du temps mais la réalité est que le nombre d'utilisateurs augmente.

D'autres croient à une plus rapide évolution (Safari Center) qui pourrait dans l'avenir conduire à la création d'une usine de fabrication des engrais. Selon cette source, cette action éviterait la hausse des prix due à des dépenses de transport et d'emballage de même que les dépenses inhérentes aux taxes diverses.

D'autres importateurs surtout les anciens, tel qu'Africhem par exemple, pensent que l'évolution est régressive par ce qu'ils sont soumis à des concurrences des nouveaux commerçants et ne vendent plus les mêmes quantités qu'auparavant, mais leurs inquiétudes semblent être non fondées.

Egalement le commerce des engrais évolue positivement si on considère les dates de début de cette activité, surtout pour les importateurs. Sur 6 importateurs rencontrés, 1 affirme avoir débuté cette activité avant 1999, d'autres ont débuté leurs activités en fin 2000 comme le montre le tableau n°9 ci-dessous.

Tableau n°9: Succursales et représentations des importateurs

Importateur	Début d'activité	Succursale	Début d'activité	Représentation	Début activité
GECI	1999	Ruhengeri	novembre 2001	Gisenyi	janvier 2002
Agrobusiness	fin 2000	Butare Ruhengeri	Début 2002 Ouverture prévu avril 2002	Gikongoro absente	fin 2001
Safari center	novembre 2000	absente		- Gisenyi - Ruhengeri - Gitarama	début 2001 début 2001 fin 2001

A partir de ce tableau n°8 nous constatons que les différents importateurs rencontrés ont amorcé cette activité aux environs de 2000 et fournissent des efforts pour décentraliser leurs activités. Ceci témoigne une nette progression de ce commerce car les détaillants au niveau des provinces trouvent des facilités de choisir entre différents fournisseurs et les distances pour s'approvisionner se réduisent. Toutes ces succursales et représentations ont été créées après novembre 2001 et permettent d'espérer à un accroissement des activités pour l'avenir.

On constate également que plus les importateurs deviennent nombreux, plus ils intéressent beaucoup de commerçants qui entrent dans ce métier pour les représenter dans les différents coins du pays.

Dans les zones de production de pomme de terre, les anciens détaillants affirment qu'il y a beaucoup de gens qui entrent dans le métier. Là où il y avait un vendeur en 1999 on rencontre au moins 5 actuellement (Ruhengeri et Gisenyi). Dans les autres provinces l'augmentation des

commerçants privés est très timide (aucun détaillant individuel à Kibuye, un détaillant individuel à Gikongoro).

A Butare l'évolution positive chez AGROSA est plus ressentie à l'utilisation des semences sélectionnées et produits vétérinaires où il a multiplié par un facteur de plus de trois fois les quantités vendues d'il y a 5 ans, alors que les engrais n'ont pas augmenté au même rythme. Selon le responsable d'AGROSA, les engrais sont juste vendus pour accompagner les semences, ils ne sont pas porteurs de revenus.

4.2 Evolution au niveau des utilisateurs

Dans les zones productrices de pomme de terre par exemple, les agriculteurs affirment qu'il y a une augmentation de 100 % des utilisateurs d'engrais entre 1999 et début 2002. Le nombre d'utilisateurs augmente malgré que les quantités par utilisateur restent stables. Alors c'est dans cette zone qu'une augmentation des quantités utilisées se remarque. Par exemple au niveau de la coopérative COODAF, qui a commencé ces activités en 2000 en disponibilisant pour les associations producteurs 30 T d'engrais par saison. Elle a atteint 75 T/saison en 2001 et espère atteindre 100 T d'engrais par saison en 2002. Comme la COODAF forme ses associations collaboratrices à se spécialiser dans la production de la semence de qualité de pomme de terre, elle insiste sur l'utilisation correcte du paquet technologique y compris les engrais.

Dans les zones sud des provinces de Gisenyi et Ruhengeri ainsi que dans les autres provinces visitées, l'évolution est positive. Cette évolution se traduirait à titre d'exemple par l'accroissement des quantités vendues, évaluées à 500 kgs d'engrais en 2000, qui sont passées à 1000 kg en 2001 pour l'association Abakundumurimo de Rubengera à Kibuye.

Les utilisateurs de Gikongoro (surtout associations) qui avaient eu la chance d'être encadrés par les anciens intervenants (projets et ONGs) qui leurs fournissaient les engrais gratuitement n'ont pas encore atteint le niveau de consommation du temps de l'encadrement maintenant qu'ils payent eux-mêmes les engrais.

L'ensemble des intervenants contactés pensent que si le prix des engrais diminuait davantage, ce facteur contribuerait à l'augmentation des quantités utilisées dans tout le pays. Les agriculteurs interviewés pensent qu'un prix se situant entre 150 Frw/kg et 170 Frw/kg les permettrait d'acheter plus de quantités dont l'augmentation serait comprise entre 25 et 50 %. Mais les importateurs disent qu'ils leurs seraient difficile d'aller en dessous des prix actuels (180 Frw/kg du prix de vente) car selon eux, l'achat et le transport leurs coûtent cher.

CHAPITRE V : CONCLUSIONS & RECOMMANDATIONS

Le marché des engrais possède des potentialités à exploiter au niveau des provinces où la population n'est pas encore sensibilisée à l'utilisation des engrais. Les services de vulgarisation du MINAGRI devraient concentrer plus d'efforts à ces régions dans le but d'amener la population à utiliser les engrais dans leur agriculture. Dans les zones productrices de pomme de terre les agriculteurs sont prêts à augmenter les quantités utilisées s'ils ont des moyens financiers. Ils sont sensibilisés à l'importance des engrais. Les agriculteurs doivent être soutenus pour accéder aux moyens financiers leur permettant d'augmenter les doses à utiliser par superficie (utiliser les justes doses préconisées par le Minagri). Ainsi, les activités génératrices de revenu comme celles du projet d'appui au secteur rural du Minagri devraient être multipliées.

Presque la totalité des vendeurs d'engrais (détaillants, grossistes) sont des gens qui n'ont pas de formation technique dans ce domaine. Le Ministère de l'Agriculture, de l'Élevage et des Forêts devrait organiser des formations à l'intention des différents intervenants, selon leur niveau d'intervention. C'est à l'occasion de ces formations que les différents outils de vulgarisation seraient mis à la disposition des intervenants qui les distribueraient aux utilisateurs. Des dépliants ou des livrets décrivant des doses à utiliser sur les cultures devraient être conçus et disponibles chez les commerçants qui donneraient l'information aux utilisateurs de leurs produits à la vente.

Au niveau national, les formules d'engrais utilisées sont les mêmes dans toutes les régions alors que la composition du sol est différente d'une région à l'autre ou d'une culture à l'autre. Des recherches et analyses du sol des différentes zones du pays devraient être faites par l'ISAR qui proposerait des formules d'engrais à être commandées par les commerçants pour répondre aux exigences des cultures des régions correspondantes du pays.

Le transport des engrais, ainsi que celui de la production agricole, présente des difficultés liées aux routes qui ne sont pas entretenues au niveau des districts. Ainsi les activités d'amélioration des infrastructures routières sont à encourager, dans le but de faciliter la population à accéder aux points de vente et éviter ainsi l'obstacle de parcours de longues distances à la recherche des engrais. Le ministère ayant le transport dans ses attributions en collaboration avec les gouvernements locaux faciliteraient toute activité qui améliorerait l'entretien des routes.

Les quantités d'engrais sur les cultures vivrières par utilisateur n'augmentent pas à cause des moyens financiers insuffisants (pour plus de 98 % des utilisateurs interviewés). Les activités génératrices de revenu au niveau paysan permettraient d'avoir un surplus à investir dans l'agriculture.

Par contre, les quantités totales des engrais utilisées au Rwanda augmentent chaque année. Ce qui permet de penser que l'effectif des utilisateurs d'engrais augmente aussi. Cet accroissement amène les importateurs à croire à la possibilité d'installation d'une usine de production des engrais dans le pays au moment où l'étude de faisabilité dans la région montrerait que la production d'engrais sur place serait plus avantageuse que les importations. Les initiatives dans ce sens qui sont entrain de naître sont à encourager pour éviter la dépendance extérieure. Cette étude de faisabilité d'installation d'une usine de production d'engrais serait disponible par le Ministère du Commerce, de l'Industrie et du tourisme.

A Kibuye particulièrement, la commercialisation des engrais risque d'être paralysée à la clôture du projet FCD. Un soutien aux associations sur place s'avère important avant que ce projet ne soit clôturé. La DRSA, le PDMAR, le FCD et les représentants des différentes associations vendeuses devraient se mettre en accord pour étudier comment rendre la structure existante plus solide et autonome. Ils se feraient appuyés par le Projet d'appui au Secteur rural du Minagri dans la mise en place de cette nouvelle structure.

Les engrais dont les provenances ne sont pas sûres sont accusés au nord et au sud du pays, il faudrait exiger à tout importateur commerçant d'engrais d'accompagner ses ventes par un certificat ou une attestation d'origine confirmée à présenter aux acheteurs. Il faudrait également introduire un système de contrôle régulier de la qualité des engrais au niveau des entrepôts. Le Ministère de l'Agriculture de l'Élevage et des Forêts en collaboration avec le Ministère du Commerce, de l'Industrie et du Tourisme étudieraient par quels voies et moyens ces unités seraient installées et faciliterait les investisseurs à prendre en mains ces actions.

Le service public devrait impliquer davantage et subventionner les commerçants dans la vulgarisation des engrais au niveau paysan puisque les moniteurs agricoles ne sont plus en activité. Il est vrai que le PGERB, PDMAR, la COODAF et différents ONGs font des activités de vulgarisation telles que la distribution des semences sélectionnées, les conseils aux agriculteurs, l'installation des démonstrations. Mais ces activités sont très limitées par rapport à la population qui en a besoin. Ces différents intervenants cités ne peuvent pas à eux seuls satisfaire les besoins des agriculteurs. Il faudrait accentuer la vulgarisation des engrais en installant les démonstrations au niveau des lieux publics tels que les écoles primaires, les associations vendeuses, les sièges administratifs et cela se ferait sur les différentes cultures.

Le manque de marché des commodités agricoles en cas de surproduction décourage les agriculteurs et contribue à la non utilisation intensive des engrais. C'est pourquoi les commerçants appuyés par le Ministère du Commerce, de l'Industrie et du Tourisme faciliterait le marché d'écoulement, la transformation et la conservation des productions agricoles. Ce même ministère se chargerait de mettre les infrastructures publiques en place (routes, marchés) et diffuserait les informations relatives au marché disponible, des opportunités à exploiter qui sont nécessaires à la population.

