



INSTITUTIONS COOPÉRATIVES ET ORGANISATION DU MARCHÉ AGRICOLE AU NORD-KIVU

Angelus MAFIKIRI TSONGO*, Raphael KAMBERE VUTSOPIRE**,
Kennedy MUSUBAHO KIVUYIRWA***

RESUME

L'étude de l'intervention coopérative dans le secteur agricole s'avère d'une nécessité capitale dans une province telle le Nord-Kivu où l'agriculture occupe la quasi-totalité de la population. L'émergence du mouvement coopératif dans cette province remonte, pour l'essentiel, aux années 90 avec l'éclosion des initiatives favorisées par la démocratisation déclarée en avril 1990 par le président MOBUTU.

Plusieurs domaines ont ainsi été concernés par cet engouement coopératif, y compris l'agriculture. Cependant, il y a lieu de s'interroger sur les stratégies actuelles de l'intervention coopérative sur le marché agricole au Nord-Kivu tout en relevant les limites et l'efficacité de cette intervention. Tel est l'objet de cet article portant sur les « Institutions coopératives et marché agricole au Nord-Kivu ».

A l'issue de nos investigations, il est ressorti que les coopératives se sont avérées un moyen pour les agriculteurs de contrôler collectivement la production et la commercialisation de leurs produits. Elles réalisent une concentration de l'offre agricole qui permet parfois de limiter la domination des agriculteurs par leur aval tout en favorisant, tant soit peu, la modernisation de l'agriculture et son intégration dans le système agro-alimentaire.

L'écoulement en commun des produits agricoles apparaît donc comme prioritaire pour la plupart des coopératives agricoles qui semblent, cependant, ignorer la nécessité de leur intervention dans les autres aspects du circuit commercial agricole tels la production, la transformation, la consommation, ... L'action coopérative dans ces domaines reste encore inefficace, voire même inexistante.

SUMMARY

The study of the cooperative intervention in the agricultural area is of great importance in the province like North-Kivu where agriculture occupy the quasi-totality of the population. The progress of the cooperative movement in that province goes back, for the essential, to the year 90 with the explosion of favoured initiatives by the declared democratisation in april 1990 by President MOBUTU. Many domains have, in fact, been concerned by that profound cooperative included agriculture.

However, there is a way to wonder on the actual strategies of the cooperative intervention for what concerns the agricultural market in North-Kivu by ticking limits and power of this intervention. That is the main objective of this article.

By the end of our investigations, it is discovered that cooperatives are known as means, for the farmers, to control collectively the production and commerce of their products. They realise a concentration of agricultural offer that sometimes allows to limit the domination of the farmers by their « aval », trying to favour, be it small, the agricultural modernisation, and its integration in the agro-alimentary system.

The common expense of the agricultural products seem, therefore, prior for the most agricultural cooperatives which seem to ignore the necessity of their intervention in other aspects of the agricultural commercial circuit such as the yielding, the transformation, the consumption, ... The cooperative action in these domains is still unefficient and even inexistant.

* Angelus Mafikiri Tsongo est professeur et doyen de la Faculté des Sciences Economiques, Université Catholique du Graben.

** KAMBERE VUTSOPIRE est chef de travaux et vice-doyen à la Faculté des Sciences Agronomiques, Université Catholique du Graben.

*** Kennedy MUSUBAHO KIVUYIRWA est assistant à la Faculté des Sciences Economiques, Université Catholique du Graben.

Introduction

Dans de nombreux pays en voie de développement, un fait important s'est révélé dans tout son ampleur par l'apparition des groupements paysans, des communautés villageoises qui s'organisent pour prendre en main leur développement. Ce phénomène quadrille de ses mailles plus ou moins serrées les immenses régions rurales qui ont été oubliées ou laissées pour compte, des régions rurales tenues à l'écart de la modernisation et du progrès.

Réunis en associations bénévoles, en groupements de volontaires, ces paysans, conseillés et soutenus par les organisations non gouvernementales des pays du nord, agissent et mettent en œuvre des petits projets, des micro-réalisations, des programmes de développement qui portent à la fois sur l'agriculture, la santé, l'éducation et la formation. Les résultats sont souvent modestes, les échecs parfois inévitables, et cependant ce mouvement prend de l'ampleur sous plusieurs formes.

De toutes les formes existantes (mutuelles, associations, coopératives, syndicats,...), le mouvement coopératif a fait tache d'huile et s'est diffusé avec une rapidité déconcertante dans ce monde rural réputé lent et méfiant, mais qui vibre d'une espérance nouvelle. Il s'agit d'une véritable révolution silencieuse, « une révolution aux pieds nus » selon les termes de Bernard SCHNEIDER¹. L'entreprise coopérative est ainsi reconnue comme un « acteur formel » du développement dans le même ordre que les personnes morales du mouvement associatif ou du monde des organisations non gouvernementales de développement.

De par cette identification du mouvement coopératif, il s'avère opportun d'en établir le bilan aussi bien économique que social en province du Nord-Kivu tout en le circonscrivant dans un aspect particulier, celui du marché agricole.

Loin donc d'aborder l'institution coopérative dans tous ses aspects développementaux, cette analyse se limite à la seule problématique de distribution/commercialisation des produits agricoles par les coopératives spécialisées et se propose de dégager une stratégie d'actions pour leur efficacité et leur performance. Plus précisément, il s'agit ici d'une compulsion de l'action coopérative pour l'organisation du marché agricole au Nord-Kivu en apportant une tentative de réponse aux questions relatives aux stratégies d'intervention coopérative sur ce marché, les possibilités et limites de cette intervention.

Le mouvement coopératif semble avoir pris de l'ampleur à l'Est de la R.D.C. et en particulier en province du Nord-Kivu où un nombre important des coopératives opèrent déjà dans le secteur agricole. Cependant, dans certains milieux paysans de la province, l'évocation de la coopérative semble réveiller des rêves d'ores et déjà déçus par le passé. D'où l'adoption des nouveaux concepts d'associations (o.n.g.d., a.s.b.l.,...) qui, à l'évidence, dissimulent des vellétés coopératives.

¹ SCHNEIDER, B., *La révolution aux pieds nus*, éd. Fayard, Paris, 1985, p. 13

Institutions coopératives et organisation du marché agricole

De toutes les façons, il se pourrait que l'écoulement en commun soit la vocation primordiale du coopératisme local. Il y a donc lieu d'avancer que la coopérative s'est taillé une place prépondérante sur le marché agricole bien que de nombreux analystes aient déjà stigmatisé la mauvaise gestion et la déroute des coopératives pendant la conjoncture politico-économique difficile que traverse le pays depuis déjà belle lurette. Toutefois, il s'avère probable que cette intervention coopérative se limite aux opérations de distribution, la production et la consommation restant encore moins organisées ou pas du tout. Ceci serait dû au fait que la quasi-totalité des coopératives sont actuellement animées par l'esprit du lucre, déviant ainsi les valeurs propres à l'entreprise coopérative.

La conduite de cette analyse s'inscrit dans la démarche évaluative et inductive. La première touche le processus décisionnel et permet de recueillir des données pour évaluer le processus ou les résultats d'un programme, d'une intervention ou d'un système. La démarche inductive, quant à elle, s'inscrit dans la généralisation sur l'ensemble des coopératives du secteur agricole des résultats obtenus sur les coopératives échantillonnées, notamment la Coopérative Centrale du Nord-Kivu(COO.CE.N.KI.), l'Union des Coopératives de Vente et de Production Agricole(U.COO.VE.P.A.) et l'Union des Services pour la Promotion des Coopératives(U.S.PRO.CO.). Le choix de ces coopératives est motivé par leur champ d'action plus vaste dans la région sous étude (Province du Nord-Kivu).

Aussi les techniques comme l'observation libre, la documentation ainsi que l'entretien individuel nous ont-elles servi dans la collecte des informations.

I. Le mouvement coopératif en question

L'entreprise coopérative a, depuis longtemps, été considérée comme un instrument privilégié de la politique de développement dans la quasi-totalité des pays en voie de développement et plus particulièrement dans les pays africains. La coopérative a, dès lors, été perçue comme l'outil par excellence du socialisme africain, c'est-à-dire un instrument capable de réconcilier les solidarités « traditionnelles » et la modernisation technique.

Les réalisations coopératives méritent ainsi d'être analysées dans des contextes bien précis ; mais une connaissance préalable du contenu conceptuel de la coopérative s'impose à notre attention. Ce chapitre en décrit le contour définitionnel ainsi que l'environnement socio-économique des institutions coopératives en Afrique.

1.1. Contour définitionnel

Quand on se met à analyser le sens du vocable « coopérative », on se rend immédiatement compte d'une multitude des définitions proposées par divers auteurs. Cette pluralité des définitions peut s'expliquer par la complexité des opérations auxquelles s'adonnent les entreprises dites du secteur coopératif.

D'abord, Denis CLERC, dans Encyclopaedia universalis, définit la coopérative comme « un groupement volontaire des personnes qui s'associent sur une base égalitaire en vue d'effectuer une activité de nature économique

Parcours et Initiatives N° 5 – octobre 2006

(production, consommation, vente, crédit, logement,...) et qui en partagent les résultats éventuels en fonction de l'activité de chacun de membres »¹.

Cette définition présente un avantage particulier, car elle met en évidence les caractéristiques de base qui confèrent à l'entreprise coopérative son identité propre : le caractère volontaire, la base égalitaire, et le partage des résultats.

L'Alliance Coopérative Internationale(A.C.I.), quant à elle, définit la coopérative comme étant « une association autonome des personnes volontairement réunies pour satisfaire leurs aspirations et besoins économiques, sociaux et culturels communs au moyen d'une entreprise dont la propriété est collective et où le pouvoir est exercé démocratiquement »². Il ressort de cette définition que la gestion de la coopérative doit au mieux être participative pour faire valoir la transparence et régner la confiance mutuelle entre les membres.

Comme pour rejoindre la définition formulée par Denis CLERC, Adrien RIOUX conçoit la coopérative comme « une forme d'organisation qui permet aux citoyens de se prendre en main en devenant copropriétaires de leur entreprise »¹. Il ajoute que les membres d'une coopérative se regroupent en fonction d'intérêts communs: consommation, habitation, production, travail, mise en marché, services, etc.

En se démarquant quelque peu des auteurs précédents, Charles GIDE, définit la coopérative en ces termes : « groupement des personnes poursuivant des buts économiques, sociaux et éducatifs communs par le moyen d'une entreprise »². Cette entreprise est gérée par ses membres et à leurs risques sur la base de l'égalité de leurs droits et obligations.

La particularité de la définition codifiée par Charles GIDE tient au fait qu'elle permet de saisir la coopérative comme une dualité « association et entreprise ». Ainsi, selon François JACQUES, pour mieux saisir la dynamique qui anime la coopérative, il est de plus en plus courant de distinguer les deux dimensions qui la composent : l'entreprise économique et l'association des membres qui possèdent l'entreprise³.

Comme entreprise, la coopérative produit des biens et services offerts aux membres et à la communauté en termes économiques, c'est-à-dire à des fins lucratives. Par ailleurs l'association des membres est ce regroupement des personnes qui, poursuivant un but commun, se donnent des services et choisissent ensemble la façon de se les donner.

¹ CLERC, D., " Coopérative", dans *Encyclopaedia universalis*, France, 1996, p. 508

² GBEDGISSOKPA, G. et alii, *L'entrepreneurship coopératif*, Tome 1, Institut Supérieur Panafricain d'Economie Coopérative, p.16

¹ RIOUX, A., " La coopérative mission possible et impossible ?", in *Le projet coopératif Québécois : un projet social ?*; Ed. Gaétan Morin, Québec, 1982, p.88

² GIDE, C., Cité par SILEM, A. et ALBERTINI, J-M., *Lexique d'économie*, 6^e édition, DALLOZ,1999, P.169

³ JACQUES, F., "Coopération et valeurs de civilisation", in *Le projet coopératif Québécois : un projet social?*, *Op. cit.*, p.29

Institutions coopératives et organisation du marché agricole

En somme, toutes ces définitions, bien qu'elles dénotent une certaine différence, convergent vers un sens commun du concept « coopérative ». Ainsi, en résumé, la coopérative est une entreprise à but non lucratif qui favorise le mieux-être économique de ses membres.

I.2. Environnement des coopératives en Afrique

Dans la perspective d'un réel développement de l'entrepreneuriat coopératif en Afrique, il convient d'analyser l'environnement dans lequel les coopératives évoluent. Nous nous intéressons ici à l'environnement socio-culturel et à l'environnement économique et financier.

I.2.1. Environnement socioculturel

L'influence de l'environnement socio-culturel peut être appréhendée sous deux angles, à savoir : les facteurs inhibiteurs du développement coopératif et les facteurs favorables à la promotion coopérative.

Les principaux facteurs qui freinent l'essor du mouvement coopératif en Afrique relèvent pour l'essentiel des valeurs culturelles. L'un des facteurs les plus couramment rencontrés concerne les stratifications sociales et la trop forte hiérarchisation de la plupart des sociétés. En effet, dans certaines sociétés africaines, le phénomène de castes ou de classes sociales reste encore vivace et ne favorise guère les regroupements en vue du développement coopératif. En outre, la plupart des sociétés africaines sont fortement hiérarchisées et les implications socio-culturelles de cette hiérarchisation se font ressentir dans les coopératives et compromettent dans une mesure significative le respect du principe de contrôle démocratique.

Parmi les facteurs favorables au développement coopératif, on peut retenir dans ce cadre les principaux suivants :

- 1° La prise de conscience qui s'opère çà et là de la nécessité de changement de comportement dans le sens d'une économie de marché ;
- 2° La place de plus en plus importante de la femme dans le processus de production des biens et services nécessaires à la communauté ;
- 3° La disparition progressive de la cellule familiale élargie et l'autonomie de plus en plus grande des jeunes ;
- 4° Le souci de plus en plus affirmé des communautés à assurer leur développement.

L'ensemble de ces facteurs socio-culturels favorables offre un environnement propice à la promotion de l'entrepreneuriat coopératif en Afrique.

I.2.2. Environnement économique et financier

La coopérative, comme produit de son milieu, devrait, de ce fait, l'intégrer et participer à son développement. Malheureusement le milieu local présente des caractéristiques qui ne sont pas toujours favorables au développement des coopératives. On peut citer notamment :

Parcours et Initiatives N° 5 – octobre 2006

- L'insuffisance des infrastructures routières et de communication (routes praticables, téléphones,...) ;
- L'insuffisance ou l'absence des structures prestataires des services aux coopératives ;
- L'insuffisance ou l'absence d'entreprises à objet complémentaire pour développer au niveau local de véritables chaînes de production ou de service (entreprise de production, de conservation, de transformation et les entreprises d'écoulement des produits transformés);

Ces caractéristiques de l'environnement local ne permettent pas toujours aux coopératives, souvent de petite taille, de réaliser des économies d'échelle et d'atteindre le niveau de rentabilité économique souhaité par les membres.

L'environnement financier, quant à lui, est souvent marqué par le faible niveau de collaboration des coopératives avec les banques classiques et les systèmes financiers décentralisés d'une part et l'absence de culture d'épargne et d'investissement d'autre part.

1.2.3. Système colonial et pratiques coopératives en R.D. Congo

Les territoires belges d'outre-mer, comme la colonie du Congo, actuellement la République Démocratique du Congo, connurent eux aussi mais plus tardivement la formule coopérative comme moyen de développement.

Aussi, la Belgique a-t-elle introduit le système d'organisation coopérative dans l'actuelle R.D.C. dès 1920, d'abord par le biais des fonctionnaires qui agissaient quasi à titre individuel pour la promotion d'un ensemble d'organismes différemment dénommés : agronomats, laiteries coopératives, régies coopératives, dont le but officiel était essentiellement d'ordre éducatif et le financement assuré par les caisses des circonscriptions indigènes. Ils n'étaient soutenus par aucun texte juridique spécifique.

C'est ensuite en 1947 que l'administration coloniale belge s'implique dans la promotion des coopératives, considérées comme un outil de sa mission tutélaire à l'égard de la population dite autochtone. L'autorité coloniale s'institue, en fonction de sa politique indigène, « la voie obligée » de l'organisation des coopératives conçue pour se déployer en complémentarité avec l'organisation de l'ensemble des paysannats alors en essor.

Ainsi, liées au départ à l'organisation des paysannats pour en compléter la structuration, notamment sur le plan de la commercialisation, les coopératives sont promues dans le domaine de l'agriculture : ainsi voient le jour les coopératives de cultures industrielles, pérennes et annuelles pour l'exportation, mais aussi les coopératives dites de production rurale, intéressées par tout ce qui touche la production rurale en dehors des cultures industrielles et enfin les coopératives de commerçants, de consommation et d'habitat, destinées aux populations alors qualifiées d'extra-coutumières et urbaines.

Institutions coopératives et organisation du marché agricole

II. Action coopérative et marché agricole au Nord-Kivu

La présence d'un climat doux et clément et d'un paysage naturel très varié fait de la province du Nord-Kivu une région essentiellement agricole. Par ailleurs, cette région qui est habitée par des populations actives et dynamiques qui s'adonnent principalement à l'agriculture, au commerce et à l'élevage, connaît, néanmoins de sérieux problèmes de communication, notamment les routes et ceux relatifs à l'énergie, constituant des obstacles pour une véritable éclosion économique¹.

C'est pour tenter de surmonter certains de ces problèmes que le mouvement coopératif a pris de l'ampleur dans cette province de l'Est de la République Démocratique du Congo. Quel rôle la coopérative peut-elle alors jouer ?

II.1. Le rôle de la coopérative sur le marché agricole

De par sa face économique, l'entreprise coopérative joue un rôle économique évident tant en cas de concurrence imparfaite et de tendance monopolistique qu'en situation de pénurie, de révolution commerciale et d'abondance. Ses actions doivent avantager aussi bien les agriculteurs que les consommateurs.

II.1.1. Situation de concurrence imparfaite.

Dans une économie de concurrence imparfaite, les coopératives se mettent souvent en compétition avec les petits commerçants indépendants, peu efficaces et souvent portés aux abus. Elles s'efforcent donc de faire bénéficier leurs membres, et même le public, d'économies sérieuses sous forme de ristournes ou de prix raisonnables. Elles exercent ainsi une pression sur leurs concurrents, les contraignant à abaisser leurs prix et donc à se moderniser.

II.1.2. Situation de tendance monopolistique.

L'action coopérative dans une économie de tendance monopolistique peut clairement se faire remarquer dans la branche de l'industrie moderne. Selon G.LASSERE, cette action est plus difficile, mais peut-être plus spectaculaire². En effet, chaque fois, face aux entreprises monopolistiques, les coopératives peuvent assurer la production des biens qui pourront être vendus dans le réseau des magasins coopératifs à des prix très inférieurs, contraignant ainsi l'entente capitaliste à baisser précipitamment les siens. Ainsi, il suffit que les coopératives exercent des menaces pour obtenir des baisses de prix. Leur simple présence a un effet de dissuasion contre les hausses des prix des produits de grande consommation.

¹ MUHINDO, P.S.L., *Le Nord-Kivu et son paysage économique à travers ses zones administratives*, Ed. YIRA, Kin., 1992, P.7

² LASSERE, G., *op cit*, p. 988

II.1.3. Situation de pénurie et d'abondance.

La situation de pénurie est beaucoup plus perceptible pendant les périodes de guerre ou d'après-guerre. Le rôle des coopératives revient ici à protéger efficacement le public contre le marché noir, le consommateur étant l'agent privilégié.

Dans une situation d'abondance, la coopérative cherche à œuvrer en faveur des producteurs en leur assurant un débouché plus rémunérateur. C'est pourquoi elle doit s'avérer un acteur direct dans la commercialisation des produits agricoles.

II.1.4. L'action coopérative dans le circuit commercial agricole.

De la production jusqu'à la consommation finale, les produits agricoles subissent de multiples manipulations qui ne peuvent manquer d'affecter et les producteurs et les consommateurs. On le sait bien, le pouvoir économique de l'agriculteur seul face à l'acheteur est très faible. En effet, l'acheteur peut volontairement le mettre en concurrence avec tous les autres producteurs pour provoquer la baisse de prix. Comme le propose C. GRANGIER, la coopérative doit jouer un triple rôle dans le circuit de commercialisation des produits agricoles :

- Diminuer le déséquilibre entre le nombre d'acheteurs et le nombre de vendeurs ;
- Augmenter le pouvoir économique du groupe des agriculteurs-vendeurs ;
- Augmenter la quantité mise en marché¹ en vue d'améliorer le pouvoir d'achat des consommateurs.

L'importance de l'action coopérative dans la commercialisation des produits agricoles permet de distinguer trois types essentiels de coopératives :

- La coopérative de négociation ;
- La coopérative de transformation, stockage et vente ;
- La coopérative jouant le rôle de pôle d'intégration².

II.2. Emergence du mouvement coopératif au Nord-Kivu

II.2.1. Généralités

La province du Nord-Kivu est caractérisée par l'existence d'un tissu associatif oeuvrant dans plusieurs domaines d'activités (santé, agriculture, élevage, pêche, foresterie, habitat, épargne et crédit, artisanat et autres services : commercialisation, transport...). Dans les années 90 l'Inspection Provinciale du

¹ GRANGIER, Ch. et ROSAZ, R., *Commercialisation des produits agricoles*, éd. SIREY, Paris, 1972, p.40

¹ Idem

³ PNUD/UNOPS, Op cit., p. 185

Institutions coopératives et organisation du marché agricole

Développement Rural du Nord-Kivu a recensé 139 coopératives agréées et non agréées dont la répartition par aire d'action est donnée dans le tableau ci-après :3

Tableau n° 1 : Répartition spatiale des coopératives du Nord-Kivu en 1998.

Aire d'action	Nombre	%
Beni	12	8,6
Goma + Nyiragongo	2	1,4
Lubero	64	46,0
Masisi	31	22,3
Rutshuru	14	10,1
Walikale	3	2,2
Nord-Kivu	13	9,4
Total	139	100,0

Source : - Inspection Provinciale du Développement Rural du Nord-Kivu.
- Division Provinciale du Plan/ Nord-Kivu.

De cette même source on apprend que seules 22 coopératives(soit 16 %) ont été créées avant 1990. La grande majorité restante serait l'œuvre de l'éclosion des initiatives favorisées par la démocratisation déclarée en avril 1990. Mais, nous ne pouvons pas certifier que ces données sont fiables car de nombreuses coopératives fonctionnent souvent sans personnalité juridique et donc informellement.

Il ressort du tableau ci-dessus que dans les années 1990 le territoire de Lubero comptait déjà plus de coopératives que tous les autres territoires de la province du Nord-Kivu. Le deuxième rang est occupé par le territoire de Masisi suivi de celui de Beni. Il convient cependant de signaler que les 13 dernières coopératives de ce tableau fonctionnent sur toute l'étendue de la province.

Enfin, toutes ces coopératives sont spécialisées dans un ou plusieurs domaines d'activités entre autres l'épargne et le crédit. Il s'avère impérieux d'en dire un mot avant d'aborder la question de la consommation et du marché proprement dit.

II.2.2. Les coopératives d'épargne et de crédit.

Les coopératives jouent un rôle important dans le financement et la consolidation des programmes de développement agricole. En effet, il a été noté l'existence des coopératives polyvalentes au Nord-Kivu qui opèrent dans le domaine du crédit, de l'offre des inputs, des services et de la commercialisation. Ces coopératives sont généralement bien placées pour prêter aux exploitants agricoles avec le minimum de risques et pour recouvrer les crédits accordés moyennant la commercialisation des produits. Il est donc pensable que les coopératives peuvent octroyer des crédits à une grande masse de petits agriculteurs et au besoin parvenir à en contrôler l'utilisation. Bien plus, ces petits

Parcours et Initiatives N° 5 – octobre 2006

et moyens exploitants travaillant selon des méthodes plus ou moins modernes sont en mesure de rembourser leurs emprunts grâce aux recettes supplémentaires assurées par un emploi judicieux du prêt et des recettes réelles de leurs exploitations.

En définitive, nous pouvons conclure en affirmant que les coopératives d'épargne et de crédit agissent sur le marché agricole à trois niveaux différents:

1° Au niveau de la production, l'action des coopératives d'épargne et de crédit a une influence sur l'offre des produits agricoles sur le marché à travers le financement de l'acquisition des facteurs de production et des équipements importants.

2° Au niveau de la commercialisation, les producteurs ou les intermédiaires peuvent obtenir des crédits pour faire face aux divers frais engagés dans le processus de distribution (transport, conservation, taxe,...).

3° Enfin, au niveau de la consommation, le crédit permet de financer la demande des produits agricoles. Parfois, les consommateurs peuvent aussi se constituer en coopérative de consommation.

II.2.3. Les coopératives de consommation.

A la base de la pyramide qui constitue le secteur coopératif de consommation, on trouve les coopératives de détail, qui regroupent les cellules consommatrices, les ménages, et dont l'activité porte en général sur les biens de consommation courante, à commencer par l'alimentation. Leur mission est d'assurer une bonne information des consommateurs sur les produits et services ainsi que leur défense individuelle ou collective. Les consommateurs doivent pouvoir disposer d'informations suffisantes, notamment sur la nature, la composition, les quantités et les prix des produits vendus. Ils doivent aussi bénéficier des résultats d'essais comparatifs leur permettant d'effectuer un choix averti. La coopérative des consommateurs doit donc protéger ses membres contre les abus de pouvoir du vendeur lors de la rédaction des contrats, de la diffusion des messages publicitaires et de la définition des conditions du marché. Les consommateurs devraient également être protégés lors de l'usage de biens ou de services défectueux et être assurés d'un service après vente éventuel.

Cependant, il est à noter avec une certaine consternation que le coopératisme local n'exploite souvent qu'une seule dimension du circuit de commercialisation des produits agricoles. Les coopératives cherchent toujours à protéger les seuls intérêts des producteurs sans pour autant se préoccuper du sort des consommateurs. Des vraies coopératives de consommation ne se sont pas encore constituées, à part certaines corporations généralement limitées au personnel d'entreprises ou de l'administration publique. Ces mutualités ou associations des travailleurs achètent souvent en commun des produits en gros pour les partager à l'ensemble du personnel proportionnellement à leurs cotisations. Celles-ci ne respectent cependant pas les valeurs et principes reconnus aux entreprises coopératives.

Institutions coopératives et organisation du marché agricole

Etant donnée l'importance du nombre de coopératives oeuvrant déjà en amont du circuit de distribution, la constitution des groupements des consommateurs est vivement recommandée afin d'instaurer un cadre de négociation à force égale dans la structure générale du marché.

II.3. La structure du marché agricole au Nord-Kivu.

La structure du marché agricole dans la province du Nord-Kivu se trouve caractérisée par deux éléments importants :

1° L'existence dans les centres de production agricole d'une multitude de vendeurs face aux quelques marchands urbains.

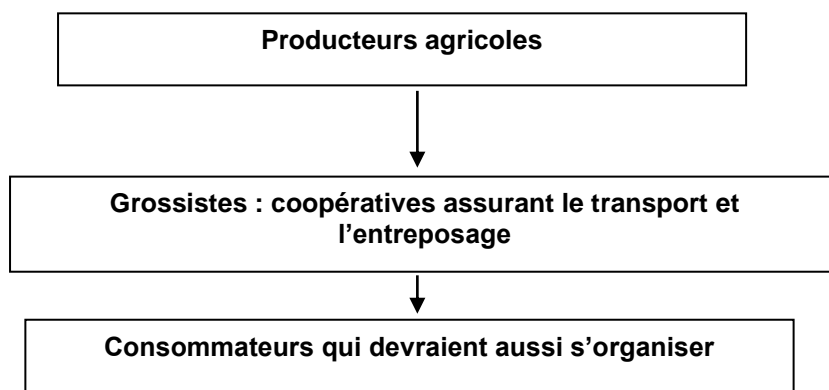
2° La prévalence dans les centres de consommation d'une minorité des négociants et/ou détaillants opposés à une multitude de demandeurs.

Il ressort de cette structure que les consommateurs et les producteurs, atomisés et dispersés, ne disposent pas d'une grande capacité de négociation face aux marchands souvent organisés. Les prix leur sont plus ou moins imposés; il y va du rapport des forces en présence. Ces prix oscillent selon les ajustements de l'offre et de la demande et donc les rapports des forces. Il n'existe aucune institution régulatrice des prix pour protéger les intérêts des uns et des autres. Et l'appréciation des marges de commercialisation par les marchands est rendue difficile par la multiplicité des unités de mesure qui dénotent une certaine hétérogénéité.

II.3.1 Les canaux de distribution

De nombreuses coopératives de commercialisation des produits agricoles au Nord-Kivu ont opté pour un circuit de distribution intégré. Sur ce, elles insistent sur l'inopportunité des transporteurs intermédiaires, les dépôts-vente, les détaillants. Les producteurs agricoles devraient ainsi se constituer en coopératives qui joueraient seules le rôle d'intermédiaire (grossiste et détaillant) entre les producteurs et les consommateurs. Ce type de circuit intégré peut être illustré par le schéma ci-dessous :

Figure 1 : Modèle de circuit adopté par les coopératives au Nord-Kivu.



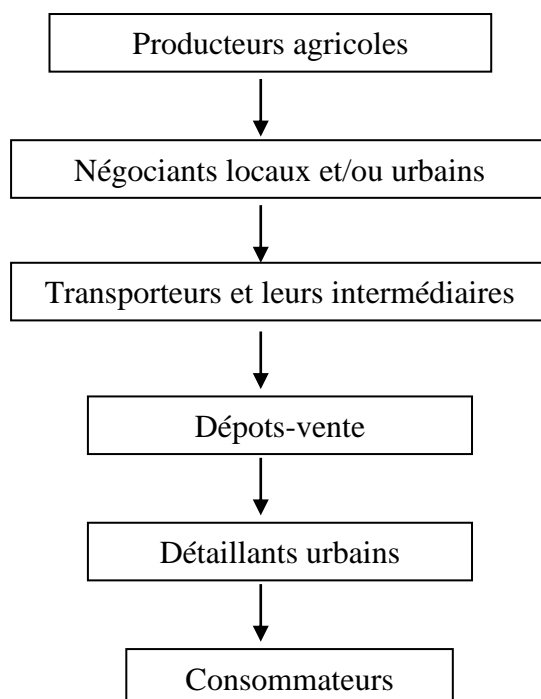
Comme le suggère ce schéma, la coopérative devrait être capable d'assurer le transport et l'entreposage sur les sites de collecte et les sites de vente. De même, la constitution des groupements des consommateurs est très nécessaire afin d'instaurer un cadre de négociation à force égale (oligopole bilatérale). Malheureusement les consommateurs n'ont pas encore amorcé des initiatives dans ce sens. Du circuit de distribution choisi, il découle que deux canaux, en amont et en aval, sont susceptibles de protéger les intérêts des partis en présence.

- En amont, le canal «producteurs-coopératives» profite bien aux producteurs parce qu'ils peuvent être payés au comptant et s'attendre à une ristourne après les opérations.

- En aval, c'est la voie «coopératives de consommation-consommateurs» qui avantage les consommateurs pour des raisons analogues à celles indiquées ci-haut.

Ces deux canaux de distribution constituent une réaction contre l'allongement du circuit de distribution dont les intervenants courants, à l'absence de la coopérative, diffèrent suivant les lieux. En effet, la figure ci-dessous montre six intervenants le long de la filière.

Figure 2 : Schéma général du circuit de distribution des produits agricoles .



Au vu de ce qui précède, nous avons à faire à un circuit long. Cependant, malgré cet allongement de la filière, les intervenants n'apportent presque pas de valeur ajoutée aux produits commercialisés. Cette atrophie du secteur de

Institutions coopératives et organisation du marché agricole

commercialisation expliquerait d'ailleurs les faibles prix et les prix exorbitants déplorés respectivement par les paysans et les consommateurs.

II.3.2. La conquête de nouveaux marchés

Le mouvement coopératif a joué un rôle non négligeable dans la conquête des marchés extérieurs. On le sait bien, le Nord-Kivu vend une partie de sa production agricole dans les pays et provinces limitrophes et à Kinshasa. Cependant, la destruction de l'infrastructure routière de la province Orientale et la conjoncture politique actuelle ont isolé les marchés quelque peu traditionnels des vivres que représentaient les villes de Bunia, Isiro, Kisangani et Kinshasa.

Le cloisonnement et le rabattement sur les seules villes provinciales du Nord-Kivu (Butembo, Goma, Beni) a une influence négative sur les profits réalisables car la demande solvable tend à y être saturée.

II.4. Stratégie d'actions coopératives pour l'organisation du marché agricole.1

Les résultats de l'analyse de la problématique de commercialisation des produits agricoles ont permis à la Coopérative Centrale du Nord-Kivu « COO.CE.N.KI. » d'élaborer de façon synthétique une stratégie d'actions pour l'organisation du marché. Cette stratégie est destinée à l'ensemble des organisations paysannes opérationnelles au Nord-Kivu. Elle est composée de six phases qui illustrent des fonctions spécifiques ainsi que les rôles et les acteurs devant les assumer.

Phase 1 : La relance de la production

Cette première phase concerne la promotion de la production à la base. En effet, l'on ne peut concevoir l'organisation du marché sans garantir d'abord la quantité et la qualité du produit. Il s'avère nécessaire que la relance de cette production aille de pair avec la spécialisation des producteurs selon les différents avantages liés aux différentes régions agricoles. La réussite de cette phase nécessite certaines garanties :

- la stabilisation du paysan sur son terroir ;
- le suivi agronomique et vétérinaire ;
- la formation et appui-conseil ;
- la spécialisation.

Phase 2 : La gestion de la récolte

L'étape consécutive à la production est, certes, la gestion de la récolte. En effet, le traitement et le conditionnement de la récolte sont très importants pour la sauvegarde de la qualité des denrées et l'initiative d'un marketing opérationnel. Cette gestion de la récolte concerne généralement le séchage, le pesage, le triage, le traitement (et conditionnement) l'emballage au premier degré.

¹ SOURCE : Archives de la COO.CE.N.KI.

Parcours et Initiatives N° 5 – octobre 2006

Phase 3 : Les campagnes d'achat

Une fois que la récolte est conditionnée par les ménages et éventuellement sous l'œil vigilant de la coopérative de base ou de l'organisation paysanne, la phase suivante est naturellement l'organisation des campagnes d'achat. Les avantages de cette campagne sont la gestion du temps de la vente, la collecte de la marchandise en un lieu déterminé, l'optimisation du coût de transport.

Les étapes suivantes peuvent marquer l'organisation de ces campagnes d'achat :

1° La définition du calendrier d'achat de la campagne.

Ce calendrier est à fixer en fonction du temps de la récolte et de la période nécessaire pour le traitement et le conditionnement du premier degré.

2° Le ciblage des villages.

Les villages spécialisés dans la spéculation, objet de la campagne présente, doivent être ciblés et informés à l'avance. Ceci permet de réduire le coût de transport entre les différents sites d'achat en déterminant le chemin critique.

3° La négociation du prix au producteur.

La fixation du prix au producteur devrait concilier le coût de production et les cours en vigueur sur les marchés urbains et tenir compte des autres paramètres comme les coûts de transport et d'entreposage.

4° Réunir les moyens et la confiance.

Les coopératives et/ou organisations engagées dans la campagne d'achat doivent réunir les moyens nécessaires pour financer l'opération. En effet, le paiement au comptant est le souhait de tous les producteurs; dans le cas contraire, il faut une coopérative qui jouit d'une réelle crédibilité auprès des paysans.

5° Le marquage, le pesage, la standardisation.

Il est nécessaire que lors de l'allotissement, le produit soit bien identifié par une écriture qui l'authentifie. En fait, les lots doivent être homogénéisés selon le cas.

6° Le transport et le ramassage.

C'est lorsque cette collecte est assurée que le transport peut être organisé vers le dépôt central.

Phase 4 : La gestion des dépôts centraux.

Il doit être prévu des dépôts centraux des produits agricoles au niveau des marchés urbains. Ceux-ci permettent de livrer directement les produits aux consommateurs ou encore d'assurer le transit vers les marchés plus lointains. Les opérations de la phase 3 peuvent se répéter à ce niveau ou se cristalliser si nécessaire. Certaines transformations peuvent s'avérer intéressantes selon la façon dont le produit est utilisé. Cette façon dicte aussi le mode de conditionnement. C'est ainsi qu'en s'adaptant aux habitudes ou aux revenus des utilisateurs, des lots de poids variables peuvent être constitués. Après la

Institutions coopératives et organisation du marché agricole

confirmation des marchés, il s'impose d'organiser une livraison ou un transport de second degré en cas de marchés lointains.

Il est à noter que la transformation et le conditionnement peuvent revêtir une grande importance pour les produits périssables comme les produits de l'élevage et les légumes frais. De même, le marquage attestant l'authenticité est à soigner à cause de son rôle publicitaire. Il va de soi que la gestion d'un tel dépôt central doit normalement être du ressort des unions coopératives, à l'instar de la COO.CE.N.KI., l'U.COO.VE.P.A. et l'U.S.PRO.CO. en ville de Butembo.

Phase 5 : La gestion des dépôts aux marchés

Cette phase concerne la livraison proprement dite des produits agricoles, c'est-à-dire celle où la coopérative aborde les consommateurs. Il est souhaitable que ces derniers s'organisent en syndicat ou autre groupement afin d'équilibrer les rapports de forces lors de la négociation des prix. En effet, le marché doit concilier ici les intérêts parfois antagonistes avec le niveleur qu'est le prix. Celui-ci sera le meilleur dans la mesure où il rémunère le coût de production et de distribution tout en permettant une utilité maximum des consommateurs.

A cette phase, des mesures doivent être prises pour permettre la conservation des produits en dehors du dépôt. De même, c'est l'étape du lobbying local et extérieur.

Les acteurs à ce niveau se diversifient. Mieux, une synergie entre les syndicats des paysans, l'Etat, la coopérative et les consommateurs devrait présider à la gestion des rapports économiques engendrés par la mise sur le marché.

Phase 6 : La gestion des ristournes et le paiement des crédits

Cette dernière phase peut être appelée aussi «l'après-marché». En fait, une fois les marchés conclus, les livraisons faites et les paiements effectués par les consommateurs, il faut rémunérer tous les participants à la production et à la distribution. Si la coopérative a pris les produits à crédit auprès des paysans ou des coopératives primaires, il s'agit, à cette phase, de procéder au remboursement.

Dans le cas d'un règlement au comptant, la coopérative doit honorer cette valeur coopérative qu'est la justice économique en distribuant des ristournes aux membres au prorata de leurs opérations. En d'autres termes, cette phase est celle de la matérialisation et de la régularisation des contrats et engagements entre producteurs agricoles, consommateurs et coopératives.

Compte tenu des difficultés et/ou malentendus qui peuvent en résulter, il est souhaitable que les syndicats paysans poursuivent le dénouement des opérations.

III. Quelques réalisations coopératives sur le marché agricole

Les réalisations coopératives telles qu'analysées ici concernent essentiellement l'écoulement des produits agricoles, l'accompagnement agricole et la transformation des produits agricoles. Il convient toutefois de remarquer que

Parcours et Initiatives N° 5 – octobre 2006

la plupart des coopératives interviennent plus au niveau de l'écoulement qu'au niveau de la production et de la transformation. Ceci serait dû au fait que les opérations de production agricole sont entachées d'une infinité d'aléas non maîtrisables par l'homme pourtant dépourvu des moyens nécessaires.

III.1. Ecoulement des produits agricoles

L'écoulement des produits agricoles par les coopératives peut être analysé à travers la gestion des dépôts des produits agricoles se trouvant aussi bien dans les centres urbains que dans les zones de production rurales. Cette analyse nous permettra d'appréhender la contribution des coopératives dans l'écoulement des produits agricoles en la ville de Butembo.

III.1.1. La gestion des dépôts

Chaque coopérative primaire dispose au moins d'un dépôt propre ou en location. Ces dépôts servent pour les achats des produits et leur stockage en attendant la collecte par l'union pour la vente sur un marché offrant ou une vente locale aux tiers. Ils sont gérés par les acheteurs ou gérants qui sont ravitaillés en fonds de roulement par leurs conseils d'administration selon les besoins. Des dépôts centraux sont ouverts pour chaque union coopérative dans les différents centres de consommation. Ces dépôts permettent d'écouler les produits collectés dans les coopératives primaires auprès des détaillants et des consommateurs.

Le tableau ci-dessous donne l'évolution des quantités écoulées dans la ville de Butembo par l'U.S.PRO.CO. (US), l'U.COO.VE.P.A. (UC) et la COO.CE.N.KI.(CO) de 1999 à 2001.

Tableau n°2 : Quantités des produits écoulées par les unions coopératives dans le centre urbain de Butembo (en tonnes)

Années Produits	1999			2000			2001			Total
	US	UC	CO	US	UC	CO	US	UC	CO	
Manioc(cossettes)	-	157,7	12,4	-	131,2	184	-	100,7	236,2	822,2
Haricot	150	25,5	-	180	55,2	4,2	216	51,8	70,5	753, 2
Maïs	200	40,2	3	240	87,9	16,6	288	87,9	26,2	989,8
Riz	100	0,8	-	140	0,9	-	188	0,8	-	430,5
Pomme de terre	193,2	32,2	18	212,4	62,2	28,2	233,1	93,2	74,6	947,1
Soja	-	1,1	-	-	0,5	-	-	2,9	0,4	4,9
Sorgho	-	7,2	-	-	13,3	-	-	56,6	0,2	77,3
Eleusine	-	2,1	-	-	1,9	0,1	-	0,2	0,1	4,4
Arachide	-	0,2	-	-	0,5	-	-	0,2	2,2	3,1
Café	-	-	5,7	-	-	2,1	-	-	7,8	15,6
Total annuel	643,2	267	39,1	772,4	353,6	235,2	925,1	394,3	418,2	4048,1

Source : Enquêtes effectuées auprès des unions coopératives

Les résultats de ce tableau révèlent que les coopératives s'adonnent plus à la commercialisation des cossettes de manioc, des haricots, des maïs, du riz et de la pomme de terre que d'autres produits. Le maïs occupe le premier rang, suivi par la pomme de terre, les cossettes de manioc, le haricot et le riz. En effet, ces produits sont les plus cultivés et même les plus consommés dans la quasi-totalité de la province du Nord-Kivu.

Institutions coopératives et organisation du marché agricole

D'une manière générale, le soja, le sorgho, les éleusines et l'arachide sont encore produits en petites quantités. Ainsi, une grande partie de leur production sert à l'autoconsommation ou à la satisfaction des marchés locaux. Parmi les coopératives échantillonnées, seule l'U.COO.VE.P.A. a écoulé une partie importante de sorgho, de soja et des éleusines, soit respectivement 99,7% ; 91,8% ; et 95,5% des quantités totales écoulées par les trois unions coopératives au cours de notre période d'étude. Mais, en glissant un bref regard sur les totaux annuels, il en résulte que l'U.S.PRO.CO. a joué un rôle très important dans l'écoulement des produits agricoles comparativement aux autres unions coopératives.

Enfin, il faut noter que les mouvements des coopératives ou alors leurs activités dépendent des principales spéculations cultivées dans leur région d'exploitation. C'est pourquoi par exemple on constatera que la COO.CE.N.KI. n'a pas écoulé du riz pendant toute la période considérée. Ceci s'explique par le fait que la COO.CE.N.KI. a son siège d'exploitation dans le sud du territoire de Lubero, une région à prédominance de haute et moyenne altitude qui n'est pas propice à la culture du riz.

III.1.2. Le poids des coopératives dans l'approvisionnement de Butembo en produits vivriers

Pour bien appréhender les proportions relatives de la production écoulée par les coopératives, il faut connaître l'approvisionnement total de la ville de Butembo en produits agricoles. Ainsi le tableau ci-dessous présente-t-il l'évolution des quantités totales écoulées à Butembo de 1999 à 2001. Les données de ce tableau ont été recueillies au bureau urbain de l'économie à Butembo et nous ne prétendons pas qu'elles soient d'une fiabilité parfaite car une bonne partie de la production agricole échappe au contrôle officiel; il s'agit entre autres des colis de produits transportés sur les dos d'hommes ou sur vélos. Cinq produits ont été retenus (Cossettes de manioc, maïs, haricot, riz et pomme de terre), car ce bureau enregistre seulement les produits dits de première nécessité dont ces derniers font effectivement partie.

Tableau n°3 : Approvisionnement de Butembo en produits agricoles (en tonnes)

Produits \ Années	1999	2000	2001	Total
Cossettes de manioc	1169,7	5542,2	5828,9	12540,8
Haricot	286,9	407,4	2182,4	2876,7
Maïs	1847,4	2043,3	2313,2	6203,9
Riz	188,1	276,9	718,2	1183,2
Pomme de terre	4494,5	4246,1	2463,4	11204
Total annuel	7986,6	12515,9	13506,1	34008,6

Source : Bureau urbain de l'économie/Ville de Butembo.

Les quantités contenues dans ce tableau ne tiennent pas compte des importations. Elles comprennent essentiellement la production provenant de différentes zones rurales de la province du Nord-Kivu et écoulée dans la ville de Butembo.

Parcours et Initiatives N° 5 – octobre 2006

En lisant ce tableau, on remarque que la ville de Butembo est plus approvisionnée en cossettes de manioc et en pomme de terre qu'en un autre produit. Le riz occupe la dernière place après le haricot et le maïs. En effet, les cossettes de manioc, le haricot et le maïs rentrent dans la gamme des produits les plus consommés dans la ville de Butembo.

Nous pouvons maintenant déterminer l'importance des quantités écoulées par les coopératives dans l'approvisionnement total de la ville de Butembo en produits agricoles. D'où le tableau ci-dessous où ATP représente l'approvisionnement total de la ville de Butembo, QT les quantités écoulées par les coopératives ; US, UC, CO sont des initiales respectivement de l'«U.S.PRO.CO.», l'«U.COO.VE.PA. » et la «COO.CE.N.KI.». Les quantités sont exprimées en tonnes.

Tableau n°4 :La participation de la coopérative dans l'approvisionnement total de la ville de Butembo en produits agricoles.

ANNEE	1999			2000			2001			TOTAL	
	US	UC	CO	US	UC	CO	US	UC	CO		
Cossettes de manioc	APT	1169,7			5542,2			5828,9			12540,8
	QT	-	157,7	12,4	-	131,2	184	-	100,7	236,2	822,2
	%	-	13,5	1,1	-	2,4	3,3	-	1,7	4,1	6,6
Haricot	APT	286,9			407,4			2182,4			2876,7
	QT	150	25,5	-	180	55,2	4,2	216	51,8	70,5	753,2
	%	52,3	8,9	-	44,2	13,5	1,0	9,9	2,4	3,2	26,2
Maïs	APT	1847,4			2043,3			2313,2			6203,9
	QT	200	40,2	3	240	87,9	16,6	288	87,9	26,2	989,8
	%	10,8	2,2	0,2	11,7	4,3	0,8	12,5	3,8	1,1	16,0
Riz	APT	188,1			276,9			718,2			1183,2
	QT	100	0,8	-	140	0,9	-	188	0,8	-	430,6
	%	53,2	0,5	-	50,6	0,3	-	26,2	0,1	-	36,4
Pomme de terre	APT	4494,5			4246,1			2463,4			11204
	QT	193,2	32,2	18	212,4	62,2	28,2	233,1	93,2	74,6	947,5
	%	4,3	0,7	0,4	5,0	1,5	0,7	9,5	3,8	3,0	8,5
Total annuel	APT	7986,6			12515,9			13506,1			34008,6
	QT	643,2	256,5	33,5	772,4	337,5	233,1	925,1	334,4	407,7	3943,7
	%	8,1	3,2	0,4	6,2	2,7	1,9	6,8	2,5	3,0	11,6

Source : Calculs effectués sur base des tableaux n° 2 et n° 3

Il ressort de ce tableau que la coopérative joue un certain rôle, si petit soit-il, dans la commercialisation des produits agricoles à Butembo. On observe ainsi une intervention remarquable de l'U.S.PRO.CO. dans la commercialisation du haricot et du riz dont elle a écoulé respectivement 52,3% et 53,2% en 1999 et 44,2 % et 50,6 % en 2000. Ces pourcentages ont connu une chute grave en 2001 jusqu'à atteindre 9,9 % pour le haricot et 26,2 % pour le riz.

Plus concrètement, il ne s'agit pas d'une chute car en termes de variation absolue ce sont les approvisionnements totaux qui ont augmenté plus que proportionnellement aux quantités écoulées par l'U.S.PRO.CO. en passant de 407,4 tonnes à 2182,4 tonnes entre 2000 et 2001 pour le haricot et de 276,9 tonnes à 718,2 tonnes pour le riz.

Institutions coopératives et organisation du marché agricole

Toutefois, il convient de préciser que comparativement aux autres unions coopératives étudiées, l'U.S.PRO.CO. occupe une place importante dans l'écoulement de quatre produits parmi les cinq retenus dans le tableau ci-dessus. En lisant même la dernière ligne du tableau, on remarquera que les pourcentages annuels sont plus élevés pour l'U.S.PRO.CO. que pour les deux autres unions coopératives. En fait l'U.S.PRO.CO. dispose d'un vaste marché de ses produits car elle a des clients dans plusieurs villes du pays (R.D.C.) telles que Goma, Kisangani, Kinshasa, etc. Les clients éloignés doivent adresser une commande à l'union lorsqu'ils souhaitent obtenir une certaine quantité des produits désirés.

Globalement, les résultats du tableau indiquent que les coopératives ont réalisé 11,6 % des approvisionnements totaux de la ville de Butembo en produits agricoles. Mais en lisant ce tableau ligne par ligne, on obtient des résultats beaucoup plus intéressants. En effet, en ne considérant que le haricot et le riz, les coopératives ont réalisé 26,2% des approvisionnements totaux de la ville en haricot et 36,4 % des approvisionnements en riz pour toute la période étudiée.

III.2. Accompagnement agricole

Les activités des coopératives ne se limitent pas seulement à la commercialisation des produits de leurs membres. De par leurs objectifs assignés, ces coopératives devraient également intervenir dans l'accompagnement agricole en assurant un suivi agronomique et vétérinaire permanent. Cependant, il a été constaté qu'aucune avancée significative n'a été réalisée dans ce sens, car les coopératives préfèrent intervenir plus en aval qu'en amont du circuit général de commercialisation pour des raisons déjà évoquées plus haut (présence de multiples aléas en agriculture).

Dans les tableaux 6 et 7 ci-dessous nous présentons la situation de la COO.CE.N.KI. et de l'U.COO.VE.P.A. concernant l'octroi des semences aux coopératives primaires. L'on remarquera que seule la pomme de terre a été distribuée durant toute la période d'étude.

Tableau n°5 :Quantités de semences de pommes de terre distribuées par la COO.CE.N.KI. à ses membres en 1999 et état de rendement.

Site de production ou bénéficiaire	Quantités reçues	Superficies emblavées	Rendements bruts obtenus	Quantité de semence à restituer
COOCUVU/ Vutsorovya	1500 kg	63,32 ares	7285 kg	2250 kg
COODAKI/Kipese	1500kg	59,68 ares	10891 kg	2250 kg
Total	3000 kg	123 ares	18176 kg	4500 kg

Source: Rapport Annuel de la COO.CE.N.KI.(Exercice 1999)

Ce tableau montre que deux seulement des 14 coopératives primaires de la COOCENKI ont bénéficié des semences de pomme de terre. Celles-ci auraient été distribuées aux membres des coopératives primaires bénéficiaires et/ou utilisées dans des champs communautaires des coopératives de base. Les rendements qui en ont résulté sont quand même satisfaisants, car pour la culture

Parcours et Initiatives N° 5 – octobre 2006

de la pomme de terre les rendements varient généralement entre 5 et 11 tonnes par hectare; toutefois ces résultats peuvent atteindre 20 à 25 tonnes par hectare en région d'altitude.

En effet, sachant que 123 ares=1,23ha et que les rendements totaux donnent plus ou moins 18 tonnes, la culture de la pomme de terre répond aux conditions requises et mérite donc d'être vulgarisée dans les régions auxquelles il est fait allusion dans le tableau ci-haut. Cependant, la COODAKI/Kipese a beaucoup produit par rapport à la COOCUVU/Vutsorovya compte tenu de l'égalité des quantités de semences reçues mais aussi de la superficie emblavée plus petite que celle de la COO.CU.VU. Cette dernière a produit 7 tonnes sur une superficie de 0,63 ha et la première à peu près 11 tonnes sur une superficie de 0,59 ha.

Enfin, pour des raisons d'équité, la COO.CE.N.KI. devrait multiplier ses efforts en diversifiant les semences distribuées aux coopératives primaires selon leurs spécialités car les différences entre les régions d'implantation des coopératives de base ne leur permettent pas de pratiquer la même culture. Cette même situation sera également observée pour l'U.COO.VE.P.A. dans le tableau ci-après.

Tableau n°6:Quantités de semences de pomme de terre accordées par l'U.COO.VE.P.A. aux coopératives primaires en 2001.

Coopératives bénéficiaires	Quantité reçue
COOVEPA NDUTA	103 kg
COOVEPA MANDAKWA	300 kg
COOVEPA KITSUKU	267 kg
COOVEPA KASINZWE	861 kg
COOVEPA MASEREKA	500 kg
COOVEPA LUVEVE	120 kg
COOVEPA KASEGHE / Luotu	500 kg
FEMMES AGRONOMES EN ACTION	120 kg
TOTAL	2771 kg

Source: Archives de l'U.COO.VE.P.A.

Depuis longtemps, l'U.COO.VE.P.A. a toujours concentré ses activités dans le domaine de vente en commun des produits agricoles. Son intervention dans l'accompagnement agricole est encore très récente. Comme la COO.CE.N.KI., l'U.COO.VE.P.A. n'a jusque là offert que des semences de pomme de terre à ses membres; encore que les quantités offertes sont encore très petites.

III.3. La transformation des produits agricoles

Au Nord-Kivu, le mouvement coopératif semble ne s'être pas encore impliqué avec intérêt dans le domaine de transformation des produits agricoles. Parmi les coopératives faisant l'objet de notre étude seule la COO.CE.N.KI. a

Institutions coopératives et organisation du marché agricole

classé cette activité de transformation parmi ses objectifs principaux. En effet, en vue de sauvegarder le surplus de la production et le préserver contre les risques de dépréciation par pourriture, dégâts d'insectes et d'animaux prédateurs, la COO.CE.N.KI., appuyée par AGRITERRA/PAYS-BAS 1 a voulu orienter la femme rurale dans la transformation des produits agricoles. Cette activité n'est pas nouvelle au sein de cette institution, mais elle se limitait au départ à la transformation du maïs en bière de maïs (Mandrakwa) et à la mouture des cossettes de manioc et des grains de maïs, de blé, de soja, de sorgho, des éleusines aux moulins de LUSUKWE et de KAYNA.

En 1999 cette activité a été élargie et renforcée. Elle a essentiellement concerné la fabrication artisanale du sucre mou, du vin de banane et autres fruits et du savon. L'évolution des quantités totales des produits transformés par les différentes coopératives primaires peut s'observer à travers le tableau 8 ci-dessous. Ce tableau contient seulement les quantités de sucre, de savon, de vin et d'huile raffinée produites par les dix coopératives du territoire de Lubero et les quantités de farine moulues à Lusukwe et à Kayna (territoire de Lubero).

Tableau n°7 : Quantités des produits transformés dans les différentes coopératives primaires de la COO.CE.N.KI.

ANNEE \ PRODUITS	1999	2000	2001	TOTAL
Sucre	623 kg	948,5 kg	1060 kg	2631,5 kg
Savon	339 barres	1898 barres	3585 barres	5822 barres
Vin	917 litres	2330 litres	2342 litres	5589 litre
Farine de bouillie	-	427 kg	47 kg	474 kg
Farine pour (mandrakwa)	-	1160 kg	2840 kg	4000 kg
Huile raffinée	-	24 litres	-	24 litres
Farine de maïs grillés	21779 kg	26188 kg	11144 kg	59111 kg
Farine de maïs non grillés	1772 kg	2091,5 kg	418,5 kg	4282 kg
Farine de manioc	26310 kg	29787,5 kg	27241 kg	83338,5 kg
Farine de blé	1375 kg	996,5 kg	78kg	2449,5 kg
Farine des éleusines	883 kg	9956,5 kg	138kg	10977,5 kg
Farine de soja	1470 kg	4952kg	331 kg	6753kg
Farine de sorgho	919 kg	2901 kg	184 kg	4004 kg

Source: Rapports de la COO.CE.N.KI. (Exercices 1999 , 2000 et 2001)

Il est à noter que la transformation et le conditionnement peuvent revêtir une grande importance pour les produits périssables. Dans les activités de production de sucre, savons, vins, farine de bouillie, farine pour «mandrakwa» et huile raffinée, les coopératives utilisent encore des techniques artisanales; c'est pourquoi les quantités totales produites sont encore très insignifiantes. En revanche, la mouture des cossettes de manioc, blé, maïs, soja, éleusine et sorgho est réalisée grâce à des moulins électriques de la COO.CE.N.KI.

¹ AGRITERRA/PAYS-BAS est le principal partenaire étranger de la COOCENKI

Parcours et Initiatives N° 5 – octobre 2006

A partir du tableau ci-dessus on constate que l'huile raffinée a été produite pendant une seule année (2000). Le désintéressement de cette production pourrait être expliqué par la quasi-absence des matières premières dans le milieu de fabrication. Les quelques 24 litres produits à l'année 2000 ont été transformés par la COO.PRO.AGRI./Mighobwe (sud du territoire de Lubero).

Enfin, parmi tous les produits transformés, la farine de manioc a été la seule à être produite en quantité très élevée. Ceci est dû au fait que le manioc est la principale culture de la région d'exploitation de la COO.CE.N.KI.

Conclusion

Il apparaît de toute cette analyse que dans la province du Nord-Kivu, les coopératives se sont avérées un moyen utilisé par les agriculteurs pour contrôler collectivement la production et la commercialisation de leurs produits. Elles réalisent une concentration de l'offre agricole qui permet parfois de limiter la domination des agriculteurs par leur aval.

La bonne réalisation de cette œuvre coopérative s'explique par la constitution d'un fonds commun important, à travers des unions coopératives, destiné essentiellement à la promotion de l'écoulement en commun des produits agricoles de leurs membres. Cette activité apparaît donc prioritaire pour la plupart des coopératives agricoles qui semblent ignorer la nécessité de leur intervention dans les autres aspects du circuit commercial agricole. Ainsi, leur action en faveur de la production, la transformation et la consommation des produits agricoles reste encore très inefficace, voire même inexistante.

L'analyse des trois unions coopératives faisant l'objet de cet article a fait montre de la participation coopérative de l'ordre de 11,6 % dans l'approvisionnement total de la ville de Butembo en produits agricoles. Ces résultats sont de loin plus importants par rapport à ceux relatifs aux activités de transformation et d'accompagnement agricole. Dans ce dernier domaine, les coopératives se sont limitées à la distribution des semences sans pour autant en assurer la diversification. Seule la pomme de terre a été distribuée durant toute la période étudiée. Des efforts doivent encore être déployés pour une organisation efficace et efficiente du marché agricole dans cette province où l'agriculture constitue la principale source des revenus pour plus de 70% de la population.

Pour organiser de façon efficace le marché agricole au Nord-Kivu, les institutions coopératives devraient donc agir dans tous les aspects du marché en vue de protéger les intérêts des différents acteurs tout en veillant sur la modernisation de l'agriculture et son intégration dans le système agro-alimentaire. Les effets attendus d'une telle action coopérative consistent à l'augmentation de la productivité agricole et l'existence d'un marché rémunérateur avec des rapports de force plus ou moins équilibrés entre les principaux acteurs et, in fine, l'amélioration du pouvoir d'achat des consommateurs. La coopérative apparaît ainsi comme un moyen de conciliation des intérêts souvent contradictoires des producteurs et des consommateurs des produits agricoles.

Institutions coopératives et organisation du marché agricole

Références bibliographiques

1. BUBLLOT, G. , *Economie de la production agricole*, éd. Vander , Louvain , 1974
2. CLERC, D., " Coopérative", dans *Encyclopaedia universalis*, France, 1996
3. GBEDGISSOKPA, G. et alii, *L'entrepreneurship coopératif*, Tome 1, Institut Supérieur Panafricain d'économie Coopérative, s.d.
4. GRANGIER, Ch. et ROSAZ, R. ; *La commercialisation des produits agricoles*, éd. Cirey, Paris, 1972
5. GUITTON, H. et VITRY, D. ; *Economie politique*, éd. Dalloz, Paris, 1981
6. JACQUES, F., "Coopération et valeurs de civilisation", in *Le projet coopératif Québécois : un projet social?*, éd. Gaétan Morin, Québec, 1982.
7. KRIER, H., et LE BOURVA, J., *Economie politique*, Librairie. Armand Colin ,t1, Paris, 1969.
8. LAGRANGE, L; *La commercialisation des produits agricoles et alimentaires*, 2ème éd. Lavoisier, Paris, 1995
9. MALASSIS, L., et GHERSI, G., *Initiation à l'économie agro-alimentaire*, HATIER, Paris , 1992
10. MUHINDO, P.S.L., *Le Nord-Kivu et son paysage économique à travers ses zones administratives*, éd.. YIRA , Kinshasa, 1992
11. PNUD/ UNOPS, *Monographie de la Province du Nord-Kivu*, octobre 1998
12. RIOUX, A., " La coopérative mission possible et impossible ?", in *Le projet coopératif Québécois: un projet social ?*; éd. Gaétan Morin, Québec, 1982
13. SCHNEIDER, B., *La révolution aux pieds nus*, éd. Fayard, Paris, 1985
14. SILEM, A. et ALBERTINI, J-M., *Lexique d'économie*, 6e édition, DALLOZ, 1999