

Etude des Marchés dans les territoires du Sud-Kivu et du Maniema

République démocratique du Congo



Juin 2011

Données de 19 Avril - 4 mai 2011



Contents

Résumé Exécutif.....	3
Introduction	6
I. Typologie des marchés.....	6
II. L'analyse de la structure du marché	7
1. Les acteurs du marché des produits alimentaires	7
2. Structure des marchés dans le Sud Kivu et le Maniema.....	9
III. Analyse de la concurrence et intégration des marchés	17
IV. Disponibilité sur les marchés et saisonnalité.....	18
V. Analyse des prix et saisonnalité.....	19
VI. Les principales contraintes à l'activité commerciale	19
VII. Stratégies de crédit et niveau de familiarité des commerçants avec les institutions financières ...	20
VIII. Evolution de la demande sur les marchés.....	21
IX. Analyse de la capacité de réponse du marché	22
X. L'analyse de l'efficacité du programme voucher	25
XI. Acteurs potentiels du programme voucher.....	28
XII. Expérience d'intervention sur le marché	28
Conclusion et Recommandation générales.....	29
Annexes.....	32

Résumé Exécutif

L'enquête marché dans les territoires du Sud Kivu et du Maniema a été menée sur la période allant du 19/04/2011 au 04/05/2011. Elle s'était focalisée sur 7 principaux produits alimentaires à savoir le maïs local (farine et grain), le riz local, le haricot, l'arachide, le poisson séché, l'huile de palme et le sel. En tout 15 marchés ont été enquêtés et 134 questionnaires administrés dont 119 questionnaires commerçant et 15 questionnaires marché (pour plus de détail voir annexe 1). Il est à noter que sur les marchés dont la taille est jugée insuffisante pour permettre d'y développer une modalité d'intervention associant les acteurs du marché, seul un questionnaire marché avait été administré dans le but de mieux appréhender le fonctionnement général du marché. L'enquête marché a permis mieux comprendre le fonctionnement des marchés dans les territoires du Sud Kivu et du Maniema mais aussi de répondre à un certain nombre de questions qui sont des pré-requis pour la mise en place des programmes de voucher.

Les marchés fonctionnent-ils et sont-ils physiquement accessibles aux bénéficiaires ?

- Dans les territoires du Sud Kivu et du Maniema, le cycle de fonctionnement des marchés est soit journalier ou hebdomadaire. Les marchés des grands centres urbains ont un fonctionnement journalier facilitant l'accès des populations à l'alimentation. Les marchés de collecte et de regroupement ont quant à eux soit un fonctionnement hebdomadaire ou bihebdomadaire (marché de Sangé).
- Bien que plus de 54% des commerçants interrogés affirme s'entendre pour fixer un prix commun - 44 des commerçants interrogés sur un total de 81 -, le processus de détermination des prix reste malgré tout efficient car ce comportement de coalition de la part des commerçants répond plus à une stratégie de minimisation de risque de perte notamment qu'à une volonté de réaliser du surprofit. En outre, la présence régulière sur les marchés d'acteurs nouveaux notamment les agriculteurs rend difficile le respect du prix convenu.
- Les marchés visités sont des marchés de proximité sur lesquels les populations environnantes s'approvisionnent facilement. Toutefois, l'accès pour les consommateurs situés dans les villages environnants reste difficile notamment dans le Maniema où le mauvais état des routes ralentit considérablement les activités commerciales.
- Les résultats du CFSVA 2008 font état de l'inexistence de pistes rurales pour évacuer le surplus de production qui pourrait dans les villages. De plus, pour l'ensemble des villages enquêtés par l'étude CFSVA, 40% perdent 10 heures pour atteindre le chef lieu de district et pour 20% d'entre eux cela prend plus de 24 heures.
- Au Sud Kivu et dans le Maniema, les difficultés liées aux moyens de transport et l'état des routes est en partie pallié par l'utilisation des motocyclettes et des bicyclettes pour le transport des personnes et des biens.

Les produits alimentaires sont-ils suffisamment disponibles et à un prix raisonnable ?

- Lors de l'enquête, les marchés visités présentent un approvisionnement en produits alimentaires jugé satisfaisants. Dans le territoire de Mwenga, les disponibilités en maïs sur les marchés sont faibles car cette céréale n'est pas suffisamment intégrée dans les habitudes alimentaires des populations de cette région.
- Les commerçants font plus état de difficultés liées à la faiblesse de la demande qu'à celles d'une offre insuffisante. Ainsi, l'absence de la demande vient en première

position des difficultés à l'épanouissement de l'activité commerciale et citée par plus de 73% des commerçants interrogés, suivi de la faiblesse du capital pour plus de 70% des commerçants interrogés et en troisième lieu se trouvent les difficultés liées au transport pour 49% des commerçants.

- La faiblesse de la demande pousse les commerçants à faire de la vente à crédit une stratégie commerciale visant à fidéliser la clientèle tout en garantissant la stabilité des ventes.
- Comparé à l'année passée à la même période, les prix des produits alimentaires en avril 2011 sur les marchés du Sud Kivu et du Maniema sont soit stables ou à la hausse. En outre, le rapport de suivi de la sécurité alimentaire dans le Sud Kivu de février 2011, faisait état d'une hausse continue des prix de produits alimentaires avec pour résultat la détérioration progressive du pouvoir d'achat des populations les plus vulnérables.

Les marchés des produits alimentaires sont-ils bien intégrés ?

- Bien qu'il n'existe pas de séries de prix suffisamment longues qui auraient permis de conduire des tests statistiques d'intégration des marchés, l'existence de liens commerciaux entre marchés au Sud Kivu et dans le Maniema peut être considérée comme un signe d'intégration des marchés.
- Il ressort de l'entretien avec les commerçants que les marchés du Sud Kivu et du Maniema fonctionnent selon le principe de Centre – Périphérie dans lesquels les grands marchés de consommation sont approvisionnés en vivres à partir des marchés situés dans les villages environnants. Ce type d'organisation favorise l'intégration des marchés au sein d'une même zone.
- Les produits manufacturés tels que le sel et le sucre sont importés soit de la Tanzanie (pour le sel) soit de la Zambie (pour le sucre).

Les marchés sont-ils suffisamment compétitifs ?

- La présence régulière d'acteurs nouveaux sur les marchés notamment les agriculteurs mais aussi le nombre relativement élevé d'acteurs en présence (collecteurs, détaillants) favorise la concurrence sur le marché. De ce fait, les ententes sur les prix concernent plus les petits marchés de collectes et deviennent plus rares lorsqu'il s'agit des grands marchés de consommation comme Uvira et Kindu.
- D'après les commerçants interrogés, il n'existe pas de barrières à l'entrée sur le marché.
- En outre sur les 15 marchés visités aucun n'a fait état de l'existence de gros acteurs (notamment les grossistes) capables de contrôler l'offre et d'imposer les prix.

Les commerçants ont-ils la capacité de répondre efficacement à un accroissement de la demande ?

- les commerçants interrogés à la fois dans le Sud Kivu comme au Maniema ont la capacité de répondre à un accroissement de la demande. En effet, 91% des commerçants interrogés ont rapporté avoir la capacité de répondre à un accroissement de la demande de 25% sans avoir à augmenter leur prix de vente.
- En dehors de Kindu et de Kalima, les délais d'accroissement de la demande sont généralement inférieurs à deux semaines ce qui dénote d'une bonne flexibilité des marchés

- L'accès au crédit de la part des commerçants reste très faible aussi bien dans le Sud Kivu qu'au Maniema. En effet, seuls 27% des commerçants interrogés rapportent avoir accès au crédit. En outre l'accès au crédit via les banques et autres institutions de microfinance est encore plus faible et concerne seulement 7% des commerçants.
- Le faible accès au crédit des commerçants pourrait représenter une contrainte à l'accroissement de l'offre dans le cas d'un programme de coupon.

Les marchés sont-ils plus efficaces que le PAM dans la fourniture de la ration alimentaire aux bénéficiaires ?

- L'analyse de coût-efficacité montre que les marchés dans le Sud Kivu et dans une moindre mesure au Maniema sont plus efficaces que le PAM dans la fourniture de l'équivalent de la ration alimentaire distribuée aux bénéficiaires.
- Ainsi en s'approvisionnant sur le marché international au lieu d'acheter localement, le PAM supporterait des coûts additionnels de +62% à Uvira, +73% à Sangé, +67% à Baraka, +65% à Mwenga et + 12% à Kindu.

Existe-t-il des risques potentiels d'inflation en cas de mise en place du programme de coupons et/ou de cash ?

- De façon générale, seuls 31% des commerçants interrogés s'attendent à une augmentation temporaire des prix à la suite d'un accroissement de l'offre de 25%.
- Par contre, les marchés sur lesquels les risques d'inflation sont les plus importants sont : Kindu et Kalima où respectivement 50% et 69% des commerçants interrogés s'attendent à une hausse de prix si la demande vient à augmenter de 25%. En plus, un tiers des commerçants faisant état de risque d'augmentation des prix à Kindu pensent qu'elle serait prolongée.

Il ressort des résultats ci-dessus :

- Qu'un programme de voucher pourrait être envisagé sur les marchés de Baraka, Sangé, Uvira et Mwenga où les conditions de marché sont plus propices en termes de disponibilités de produits alimentaires, de coût-efficacité du programme de voucher mais aussi des risques d'inflation relativement peu élevés.
- Les grands marchés de collectes tels que Rubanga et Runingu peuvent soutenir des projets de voucher mais leur caractère peu structuré nécessite la mise en place d'un système de foire qui permettrait de mieux superviser tout le processus.
- Les acteurs les plus susceptibles de participer au programme de voucher sont les collecteurs qui disposent de la capacité de regrouper des offres importantes de produits alimentaires mais qui sont aussi le maillon de la chaîne de commercialisation en contact direct avec les agriculteurs.
- Le marché de Kindu bien que possédant de bonnes capacités de réponse, fait face à des problèmes d'accès et de risques inflationnistes qui peuvent rendre un projet de voucher risqué. Avant toute intervention sur ce marché, il serait important d'attendre que la route qui relie Kindu à Kasungu (le grenier de la région) soit réhabilitée.
- Le faible accès des commerçants au crédit bancaire constitue un obstacle qui pourrait être pris en compte dans la mise en place du programme de voucher notamment la sensibilisation des commerçants et des institutions financières pour qu'elles facilitent l'accès au crédit des commerçants. La participation au projet des vouchers pourrait servir de garantie pour ces institutions financières tout en sécurisant la capacité des commerçants à accroître leur offre.

- Le projet de voucher pourrait également inclure un volet d'éducation nutritionnelle notamment en encourageant la consommation des céréales telle que la farine de maïs mélangée à celle du manioc. Cette stratégie pourrait permettre de ne pas favoriser l'abandon de la culture du manioc au profit du maïs.
- La mise en place du projet de voucher doit aussi tenir compte du profil saisonnier des prix sur chaque marché.

Introduction

Le Congo DR est un pays dont le sous-sol renferme d'énormes richesses. Le pays possède également d'importantes terres cultivables et l'un des réseaux hydrographiques le plus vaste d'Afrique. Malgré, tout ce potentiel, le Congo fait partie des pays à faible revenu est à déficit alimentaire. Ainsi, les résultats du CFSVA 2008 font état de 6% des ménages ayant une consommation alimentaire pauvre.

La majorité des ménages à consommation alimentaire pauvre est localisée au Katanga et dans le Sud Kivu. Il est à noter également qu'une grande partie des ménages à consommation alimentaire limite se situe également au Sud Kivu (33%) et au Maniema (52%). Il existe donc un nombre assez importants de ménages qui potentiellement peuvent voir leur statut de sécurité alimentaire se détériorer en cas de chocs récurrents. Or, le rapport de suivi de la sécurité alimentaire dans le Sud Kivu de février 2011 (FSMS) fait état d'un accroissement soutenu des prix se traduisant par une forte détérioration du pouvoir d'achat des populations les plus vulnérables. Cette situation constitue un facteur de risque important surtout dans le cas du Sud Kivu où le marché représente la première source d'accès à l'alimentation des ménages. En effet, l'achat sur le marché représente est la première source d'aliments consommés au Sud Kivu pour 53% des ménages (CFSVA 2008).

La méthodologie adoptée lors de cette enquête a consisté en des entretiens avec les commerçants, les producteurs locaux ainsi que les collecteurs sur le marché et aux alentours du marché. Les entretiens avec les différents acteurs du marché avaient été menés à l'aide de deux types d'outils de collecte de données à savoir un questionnaire marché qui est administré aux informateurs clés et dont le but est d'avoir des informations générales sur l'évolution du marché et un questionnaire commerçant directement administré aux commerçants et qui permet d'avoir des informations plus spécifiques à l'activité de chaque commerçant.

L'étude de marché a pour objectif de décrire le système des marchés dans les territoires ciblés et d'établir les liens entre le fonctionnement de ces marchés et la sécurité alimentaire des ménages. L'étude du fonctionnement des marchés devra permettre de choisir parmi les modalités de réponses quelles sont celles qui sont les plus appropriées au contexte de l'étude : Cash & Voucher, FFW/CFW ou GFD.

I. Typologie des marchés

De façon générale, trois types de marché avaient été identifiés dans le Sud Kivu et le Maniema :

Marchés de collecte : ce sont les marchés fréquentés essentiellement par les producteurs qui viennent écouler leur production pour des besoins de liquidité ou pour acheter d'autres produits alimentaires et/ou manufacturés. Les plus grands marchés de collecte sont Runingu et Rubanga. Il est à noter que les marchés de Mboko, Fizi centre, Elila, Bilundu, Kilungutwe et Kibe, jouent aussi un rôle de marché de collecte mais dans une moindre mesure comparé à Runingu et Rubanga. Les produits les plus importants commercialisés sur ces marchés sont : le riz local, le maïs local en grain ou en farine, le haricot, les tubercules et l'huile de palme.

Marchés de regroupement : Il s'agit de marchés sur lesquels se concentre l'essentielle de l'offre des produits locaux et qui seront par la suite acheminés vers les marchés de consommation. Ces marchés sont principalement animés par des collecteurs et se caractérisent par l'existence d'entrepôts situés aux alentours du marché ou en ville. Parmi les marchés visités, ceux qui remplissent la fonction de marché de regroupement sont : Sangé, Kamituga et dans une moindre mesure Baraka. Sur ces marchés sont accumulées de grandes quantités de vivres tels le maïs, le riz et le haricot qui vont être acheminées vers les principaux centres de consommation.

Marchés de consommation : Leur rôle principal est de satisfaire les besoins de consommation des populations urbaines. On rencontre toutes les catégories d'acteurs sur ces marchés mais les plus nombreux sont les détaillants. Les marchés qui répondent à cette description sont : Uvira, Kindu et Kalima

II. L'analyse de la structure du marché

L'activité commerciale (vente des produits alimentaires) au Sud Kivu et dans le Maniema est principalement féminine. Les femmes sont essentiellement impliquées dans le commerce des produits alimentaires locaux tels que la farine de manioc et de maïs, le riz local, le maïs en grain, les tubercules, les légumineuses, le poisson séché et l'huile de palme. Les hommes quant à eux s'occupent de la vente des produits alimentaires manufacturés tels que le sucre et le sel ainsi que des produits non alimentaires.

1. Les acteurs du marché des produits alimentaires

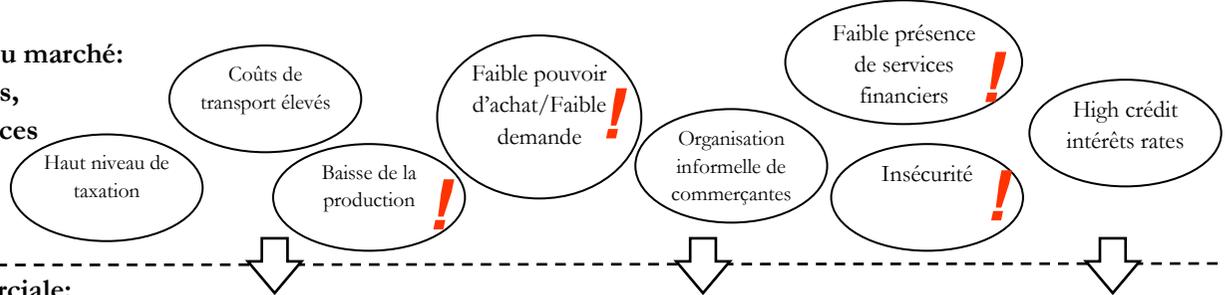
Les principaux acteurs qui animent les marchés des produits alimentaires sont : les producteurs, les collecteurs, les grossistes, les propriétaires de minoteries, les détaillants et les consommateurs. Il est à noter également la présence sur le marché d'acteurs institutionnels tels que les ONG internationales et la Bralima (Société de brasserie locale) qui évoluent au niveau des gros marchés de regroupement (Baraka et Sangé) sur lesquels ils effectuent des achats de vivres.

Le graphique ci-dessous présente la structure générale du marché des produits agricoles dans le Sud Kivu et au Maniema. Trois niveaux sont mis en évidence :

1. L'environnement institutionnel qui a un impact sur l'activité commerciale : par exemple les taxes,
2. Les relations entre les différents acteurs de la chaîne de commercialisation : grossistes, collecteurs, détaillants et consommateurs
3. L'impact sur le système de commercialisation des infrastructures clés ainsi que les services.

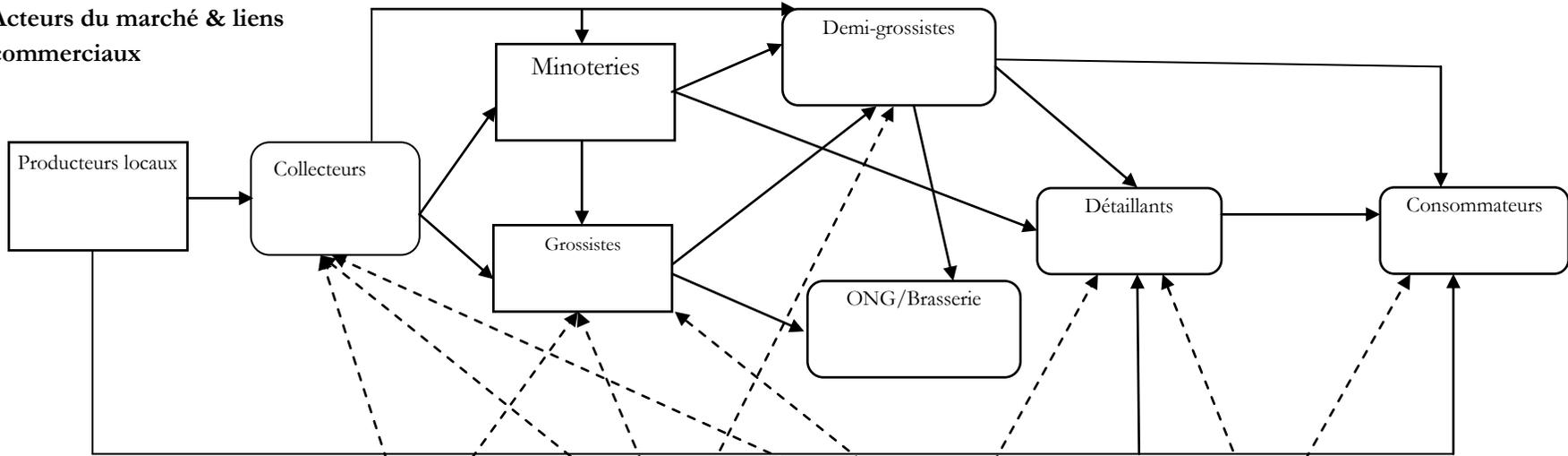
Graphique 1: Chaîne de commercialisation des produits locaux

**Environnement du marché:
institutions, règles,
normes & tendances**

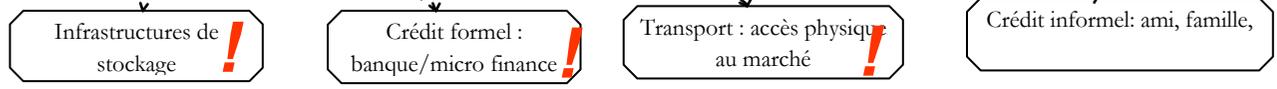


Légendes
Situation critique !

**La chaîne commerciale:
Acteurs du marché & liens commerciaux**



Infrastructures clés et les services d'appui au marché



2. Structure des marchés dans le Sud Kivu et le Maniema

Au Sud Kivu, l'analyse de marché s'est focalisée sur 11 marchés à savoir : Mboko, Baraka, Fizi, Sangé, Runingu, Rubanga, Uvira, Kilungutwe, Kibe, Kamituga et Mwenga centre. Cette liste regroupe à la fois des marchés de collecte, de regroupement et de consommation.

Les marchés de regroupement se distinguent principalement par leur taille mais aussi par la catégorie d'acteur qui le fréquente. En effet, ces marchés sont généralement de taille moyenne avec peu d'infrastructures. Il n'existe pas d'entrepôts sur ces marchés et la vente de produits alimentaires se fait principalement à l'étalage. Les acteurs clés sur ces marchés sont des femmes qui sont généralement regroupées en associations informelles en fonction de la catégorie de produits commercialisés. Ainsi, se rencontre sur les marchés des associations des vendeuses de farine de maïs et de manioc, celles des vendeuses de légumineuses, d'huile de palme et de poisson séché. En effet, une des caractéristiques essentielles du commerce des produits alimentaires tant au niveau des collecteurs que des détaillants est la spécialisation des acteurs par type de produit.

Deux catégories de marchés de collecte avaient été rencontrées lors de l'enquête à savoir les petits et les grands marchés de collecte.

Les marchés de Collecte de taille modeste sont: Mboko, Fizi, Elila, Bilundu, Kilungutwe et Kibe. Sur ces marchés se rencontrent principalement les producteurs et les petits collecteurs.

Mboko : comparé à la période d'avant 2008, le nombre d'acteurs sur le marché de Mboko a augmenté sensiblement pour tous les produits à l'exception du sel et des grossistes de poisson séché. L'augmentation du nombre d'acteurs est essentiellement due à une augmentation de la demande notamment du retour de la population déplacée à cause de l'insécurité. Tandis que pour le poisson la baisse du nombre de grossistes serait due au non retour de ceux qui sont partis du fait de l'insécurité.

Tableau 1 : structure du marché de Mboko

Marché central de Mboko				
	Courant		Avant 2008	
	Détaillants	Grossistes	Détaillants	Grossistes
Céréales	55		12	
Légumineuses	40		9	
Huile de palme	25		8	
Sel	4		9	
Poisson séché	50	4	40	10

Source : données d'enquête

Fizi : Sur le marché de Fizi, la hausse du nombre de détaillants de la farine de manioc et de maïs découlerait de l'augmentation de la fréquentation du marché par les producteurs pour lesquels la vente de la farine de maïs et de manioc représenterait une source de revenu. Il est à noter que les détaillants de sel font état de la baisse de la rentabilité du commerce de sel depuis une année ce qui s'est traduit par la diminution du nombre des vendeurs de sel sur le marché.

Tableau 2 : structure du marché de Fizi

Marché central de Fizi				
	Courant		Avant 2008	
	Détaillants	Grossistes	Détaillants	Grossistes
Farine de manioc et maïs	100		70	
Légumineuses	20		20	
Huile de palme	30		30	
Sel	4		9	
Poisson sec	30		20	

Source : données d'enquête

Elila : Le marché d'Elila est de taille modeste et est situé à environ 25 Km de Kindu, la connexion avec Kindu se fait par pirogue sur le fleuve Congo. Ce marché ravitaille essentiellement la ville de Kindu en produits agricoles locaux et en poisson. Pour assurer l'acheminement de l'offre vers Kindu, le marché se tient à partir de 6 heures du matin pour prendre fin aux environs de 13 h00. Les acteurs sur ce marché sont essentiellement des producteurs qui viennent écouler le produit de leurs champs auprès des commerçants qui vont à leur tour les acheminer vers Kindu. Il n'existe pas de barrière à l'entrée sur le marché mais les commerçants ont besoin d'un document officiel pour débiter leurs activités et les commerçants s'acquittent d'une taxe de marché d'une valeur de 100 FC/jour de marché. Le marché connaît des difficultés d'accès durant l'hivernage. Cette limitation de l'accès au marché dure en moyenne deux mois.

Tableau 3 : structure du marché d'Élia

Marché central d'Elila				
	Courant		Avant 2008	
	Détaillants	Grossistes	Détaillants	Grossistes
Céréales	30		60	
Légumineuses	7		0	
Huile de palme	30	20	50	10
Sel	20		20	
poisson séché	6	15	8	30

Source : données d'enquête

Bilundu : Le marché de Bilundu a les mêmes caractéristiques que celui d'Elila et permet également l'approvisionnement de Kindu en produits agricoles. La structure du marché est assez étroite comme le montre le tableau 4 ce qui réduit la possibilité d'avoir des disponibilités importantes sur le marché.

Tableau 4 : structure du marché de Bilundu

Marché central de Bilundu				
	Courant		Avant 2008	
	Détaillants	Grossistes	Détaillants	Grossistes
Céréales	10			
Légumineuses	36			
Huile de palme	12		12	
Sel	12		10	
poisson séché	1			

Source : données d'enquête

Kilungutwe : Ce marché se caractérise par une augmentation du nombre d'acteurs comparé à la période avant 2008 (tableau 5). Selon les commerçants interrogés, la recherche de bénéfice représenterait la principale motivation des nouveaux acteurs sur le marché. Il n'existe pas de barrières à l'entrée sur le marché bien que les commerçants aient besoin d'un document officiel pour commencer une activité commerciale mais l'acquisition de ce document ne cause pas de problème particulier pour les commerçants. Cependant, ils supportent un certain nombre de taxes telles que la patente (10150 FC par an) payée par les grossistes, la taxe de marché en raison de 300 FC/jour, la taxe vétérinaire de 200 FC/jour et la taxe FRDC de 100 FC/jour. A noter que le marché n'est pas enclavé durant l'hivernage. Le nombre élevé des prélèvements fiscaux pourrait représenter une limite à l'accroissement de la demande surtout pour des acteurs qui présentent la faiblesse de leur capital comme la deuxième des difficultés à l'accroissement des ventes.

Tableau 5 : structure du marché de Kilungutwe

Marché central de Kilungutwe				
	Courant		Avant 2008	
	Détaillants	Grossistes	Détaillants	Grossistes
Légumineuses	21		10	
Huile de palme	70		30	
Sel	15		8	
Sucre	12	3	6	

Source : données d'enquête

Grands marchés de collecte : Rubanga, Rungu

Rubanga : Le marché de Rubanga possède un nombre important d'acteurs avec notamment la présence d'un grand nombre de collecteurs et de producteurs (tableau 6). En dépit du nombre d'acteurs et de sa taille, ce marché est assez peu structuré et ne possède pas d'infrastructures de stockage. Ainsi, les produits alimentaires sont stockés au sein des ménages dans des conditions qui ne permettent pas de minimiser les risques de perte. Ces pertes ont un impact négatif à la fois sur le revenu des ménages agricoles déjà fortement érodés par la hausse des prix mais également sur les disponibilités alimentaires au niveau agrégé.

Les produits alimentaires viennent des producteurs environnants tandis que le poisson vient d'Uvira, de Bujumbura et de Fizi. Le sel quant à lui est importé de la Tanzanie et le sucre de la Zambie. Contrairement aux marchés précédemment étudiés, la vente de sel à Rubanga est faite par les femmes. L'offre de sel est très abondante sur le marché car destinée à

l'approvisionnement des zones de montagne et à l'alimentation du bétail (vaches). Ce marché sert également de source d'approvisionnement pour le moyen et le haut plateau du territoire d'Uvira mais approvisionne également les régions de la plaine (Sangé). Il n'existe pas de barrière à l'entrée dans le commerce et le marché n'est pas enclavé durant l'hivernage. Cependant, il existe une taxe de marché de 50 FC/jour payable en nature.

Tableau 6 : structure du marché de Rubanga

Marché central de Rubanga		
Type d'acteurs	Produits	Nombres d'Acteurs
Détaillant	Farine de Manioc	185
Détaillant	Maïs grain	50
Détaillant	Poisson Fretin	80
Détaillant	Poisson Séché salé	2
Détaillant	Huile de palme	65
Détaillant	Sel	60
Détaillant	Riz local	10
Collecteur	Haricot	80
Collecteur	Maïs grain, haricot	70
Producteurs	Haricot	50

Source : données d'enquête

Runingu : c'est aussi un grand marché de collecte sur lequel évoluent les producteurs et les collecteurs. Ce marché approvisionne également les marchés de regroupement et ceux de consommation. Ainsi, les marchés de Rubanga et celui de Runingu jouent un rôle central dans l'approvisionnement en produits alimentaires de la zone de montagne mais aussi de toute la plaine d'Uvira. L'activité commerciale sur ce marché nécessite une autorisation officielle sauf pour les vendeurs de légumineuses. Il n'existe pas d'infrastructure de stockage sur le marché et ce dernier n'est pas enclavé durant l'hivernage. Les commerçants paient une taxe du marché de 700 FC/jour de marché. Cette taxe est composée d'une taxe pour la chefferie d'un montant de 600 FC et d'une taxe pour le comité de marché de 100 FC. Le tableau 7 ci-dessous présente la structure du marché de Runingu.

Tableau 7 : structure du marché de Runingu

Marché central de Runingu		
Type d'acteurs	Produits	Nombres d'Acteurs
Détaillant	F. Manioc	85
Détaillant	Haricot	19
Détaillant	Huile de palme	45
Détaillant	Riz local	14
Détaillant	Sel	20
Détaillant	Poisson Fretin	20
Collecteur	Maïs	30

Source : données d'enquête

Marchés de regroupement : Sangé, Baraka et Kamituga

Ces marchés sont assez importants et de grande taille, l'animation y est très forte et l'offre abondante. Les acteurs principaux sur ces marchés sont les grands collecteurs qui achètent de

grandes quantités de produits alimentaires qui vont être acheminées vers les marchés de consommation. Les femmes dominent ce maillon de la chaîne de commercialisation où elles sont organisées en associations informelles de collectrices regroupées souvent autour d'un entrepôt qu'elles louent ensemble pour stocker les quantités collectées. La collecte se fait dans les villages environnants en période de récolte mais également en dehors du district en période de soudure ou de baisse des disponibilités au niveau local. Cette flexibilité dans les sources d'approvisionnement représente une bonne garantie de la régularité de l'offre au niveau des marchés de consommation. En outre l'accès à ces marchés est relativement bon, ce qui est également un facteur positif pour la capacité de réponse des commerçants face à un éventuel accroissement de la demande.

Sangé : est le grand centre de regroupement de la plaine d'Uvira. Les produits principaux sur le marché sont le maïs, le riz et le haricot. Les principaux marchés qui approvisionnent Sangé sont Kamanyola, Kahungwe (haricot, manioc, maïs) ; Rubanga et Runingu en produits locaux ; Uvira et Burundi pour le poisson sec ; Tanzanie (sel) ; et Kiliba (manioc, riz). Tandis que le marché représente un centre d'approvisionnement pour les marchés de consommation (maïs, haricot, riz, manioc) et les marchés de collecte (Rubanga et Runingu) en produits alimentaires manufacturés tels que le sucre et le sel.

L'importante offre en produits alimentaires principalement les céréales amènent les acteurs institutionnels notamment la Bralima à s'adresser à ce marché pour ses achats. A proximité du marché central, il existe des dépôts de vivres (maïs, riz et haricot) le plus souvent appartenant à un groupe de collectrices qui approvisionnent le marché. Sur le marché de Sangé, les commerçants s'acquittent d'une patente annuelle d'un montant de 10\$ en plus d'une taxe de marché de 200FC/par jour de marché. La structure du marché de Sangé est présentée dans le tableau 8 ci-dessous.

Tableau 8 : structure de marché de Sangé

Marché central de Sangé		
Type d'acteurs	Produits	Nombres d'Acteurs
Détaillant	Huile de palme	60
Détaillant	Riz local	25
Détaillant	Poisson Fretin	80
Détaillant	Poisson Séché	25
Collecteur	Maïs	150
Collecteur	Haricot	30
Grand dépôt	Riz	6
Collecteur	Riz local	80

Source : données d'enquête

Baraka : est aussi un grand marché sur lequel se regroupe l'offre des produits agricoles locaux. En tant que centre urbain en pleine expansion, le marché de Baraka joue également de façon très importante le rôle de marché de consommation pour les populations d'attache. Les principaux acteurs du marché sont les détaillants, les producteurs, les collecteurs et les consommateurs. Le marché est animé principalement par des femmes qui se regroupent en association de commerçantes vendant la même catégorie de produit. Ainsi, il existe sur le marché de Baraka une association de vendeuses d'huile de palme composée de 32 femmes, une association de 30 vendeuses de farine de manioc et de haricot. Ces organisations informelles fixent les prix sur le marché mais aussi tentent de contrôler l'offre. Ainsi, lorsque

des producteurs viennent vendre sur le marché, ces associations leur rachètent les quantités qu'ils offrent et se chargent en retour de vendre le produit aux consommateurs à un prix plus élevé. Cette stratégie permet aux petites vendeuses de se prémunir contre d'éventuelles pertes qu'occasionnerait la chute des prix due à l'offre des producteurs. Une autre stratégie développée par les collectrices dans leur relation avec les agriculteurs est l'utilisation d'unités de mesure plus grandes à la collecte et des plus petites à la vente. Cette stratégie leur permet de jouer sur les quantités mais elle reste très préjudiciable pour les producteurs qui auraient pu gagner plus d'argent.

Le marché de Baraka connaît une augmentation du nombre de commerçants avec le rapatriement des réfugiés qui s'adonnent également à l'agriculture et au commerce comme moyen de survie. De ce fait, le marché connaît une amélioration de l'état des disponibilités avec notamment l'amélioration de la sécurité dans les bassins de production et aussi celle des transports où l'utilisation des taxis moto assure la continuité de l'offre bien qu'en quantités modestes. En période de récolte, Baraka est approvisionné par les producteurs locaux et en période séché, le marché se fournit dans les hauts plateaux (Minembwe) pour ce qui est du haricot et de la farine de maïs notamment. Les principaux marchés d'approvisionnement de Baraka sont : Sébélé, Simbi, UBwari, Kasimia et Kafulo en poisson séché, huile de palme, farine de manioc, maïs grain et haricot. Baraka approvisionne à son tour Fizi et les marchés environnants en produits tels que le riz, le haricot, le sucre et le sel.

Il faut également noter un début de changement dans les habitudes alimentaires des populations se traduisant par une plus grande consommation de la farine de maïs au détriment de celle du manioc. Ce changement d'habitude alimentaire est dû en grande partie au retour de réfugiés qui avaient ramené avec eux des habitudes de consommation héritées de leurs lieux de refuge. Le tableau 9 présente la structure du marché de Baraka.

Tableau 9 : structure de marché de Baraka

Marché de Baraka		
Type d'acteurs	Produits	Nombres d'Acteurs
Détaillant	F. Manioc	120
Détaillant	Haricot	32
Détaillant	Huile de palme	32
Détaillant	F. Maïs	10
Détaillant	Riz local	40
Détaillant	Haricot, Riz	36
Détaillant	F. Maïs	25
Détaillant	F. Maïs	15
Détaillant	Poisson Fretin	30
Détaillant	Poisson Séché	80
Grossiste	Semoule Maïs	1
Collecteur	Riz, Haricot	4
Association de collecteurs	Haricot, Maïs	1

Source : données d'enquête

Kamituga : Il s'agit d'un marché sur lequel se rencontre un grand nombre d'acteurs tels que des collecteurs et des détaillants. Sur ce marché, le maïs est quasi-inexistant car ne faisant pas partie des habitudes alimentaires des populations locales. Les activités commerciales à Kamituga ont beaucoup souffert de l'interdiction d'exploitation minière décrétée par le

gouvernement l'année passée mais avec la reprise des activités minières la situation sur le marché connaît une relative amélioration. Bien qu'un document officiel soit nécessaire pour commencer une activité commerciale, il n'existe pas de barrières particulières à l'entrée sur le marché car d'après les informateurs clés il est facile de commencer une nouvelle activité sur le marché. Cependant, les commerçants se plaignent du niveau de taxes sur le marché. Ainsi, ils paient une patente de 22\$ par an (pour les grossistes uniquement) plus une taxe de 200 FC par jour de marché. De ce fait, pour échapper au paiement de la patente, certains grossistes se font passer pour des détaillants sur le marché. Il est à noter également que le marché n'est pas enclavé en saison des pluies. Le tableau 10 présente l'évolution de la structure du marché à Kamituga. Le constat qui se dégage est la diminution du nombre de grossistes par rapport à l'avant 2008. La diminution du nombre de grossistes sur le marché serait en partie due à l'insécurité et à la baisse de l'activité commerciale avec les fermetures minières. La diminution du nombre de grossiste en plus de réduire le niveau de concurrence sur ce maillon de la chaîne de commercialisation et donc d'avoir un impact négatif sur l'efficacité des marchés, pourrait aussi constituer une limite à l'accroissement de l'offre alimentaire.

Tableau 10 : structure de marché de Kamituga

Marché central de Kamituga				
	Courant		Avant 2008	
	Détaillants	Grossistes	Détaillants	Grossistes
Farine de manioc	50			
Légumineuses	100	10	200	20
Huile de palme	200	20	200	40
Sel	100	8	100	15
Sucre	100	7	100	15

Source : données d'enquête

Marchés de consommation : Uvira, Kindu et Kalima

Uvira : il s'agit d'un centre de consommation vers lequel s'achemine l'offre en provenance des grands marchés de regroupement mais aussi des marchés de collecte. Le nombre d'acteurs dans la ville est très élevé et notamment un grand nombre de grossistes et collecteurs. A l'instar des autres marchés, Uvira ne présente pas de barrières particulières à l'entrée dans l'activité commerciale. Tandis qu'il n'y a pas eu d'évolution dans les infrastructures de stockage comparé à la période d'avant 2008. Le marché ne connaît pas d'enclavement durant la saison des pluies et chaque commerçant s'acquitte d'une taxe journalière de marché d'un montant de 100FC par jour de marché.

Tableau 11 : structure de marché de Uvira

Marché central d'Uvira		
Type d'acteurs	Produits	Nombres d'Acteurs
Détaillant	Farine de manioc	80
Détaillant	Haricot	50
Détaillant	Huile de palme	85
Détaillant	Farine de maïs	100
Détaillant	Riz local	30
Détaillant	Sel	25
Détaillant	Poisson Fretin	60

Détaillant	Poisson Séché	100
Collecteur	Riz	50
Demi-grossiste	Haricot	150
Demi-grossiste	Maïs grain et Riz	40
Collecteur	Huile de palme	3

Source : données d'enquête

Mwenga : D'après sa structure, le marché de Mwenga Centre s'apparente beaucoup plus à un marché de consommation bien que possédant un réseau de collecteurs de produits alimentaires. Il ne connaît ni enclavement durant l'hivernage ni barrières à l'entrée pour les nouveaux acteurs. Cependant un document officiel est nécessaire pour s'engager dans le commerce des produits agricoles. En outre, les grossistes paient une patente annuelle d'un montant de 16\$ par an et les commerçants sur le marché s'acquittent également d'une taxe de marché d'une valeur de 150 FC par jour de marché.

Tableau 12 : structure de marché de Mwenga

Marché central de Mwenga		
Type d'acteurs	Produits	Nombres d'Acteurs
Détaillant	Huile de palme	50
Détaillant	Haricot	30
Détaillant	Farine de manioc	40
Détaillant	Sel	7
Demi-grossiste	Haricot	3
Grossiste	Sel	7

Source : données d'enquête

Kindu : reste également un grand marché de consommation qui sert de débouché aux petits marchés agricoles situés aux alentours du centre urbain. Le marché central de Kindu actuellement en réhabilitation et a été déplacé du côté de la gare de train. Kindu représente également un important centre d'approvisionnement en produits alimentaires importés tels que le sel, le sucre et autre produits non alimentaires. Les produits alimentaires arrivent à Kindu soit par voie aérienne, ferroviaire, fluviale et par route. Cependant, le moyen de transport le plus sûr reste la voie fluviale car le transport aérien coûte cher, le train est irrégulier tandis que la grande partie des routes qui relient Kindu aux autres localités sont impraticables ou sont difficiles d'accès même pour un véhicule tout terrain. Le grenier de la région de Kindu est la zone de Kasungu. Or le mauvais état des routes rend difficile l'acheminement de vivres de Kasungu à Kindu. Ainsi, il faut compter une journée entière pour un véhicule tout terrain pour parcourir les 230 km qui séparent Kindu de Kasungu. Toutefois, des travaux de réfection de cette route sont en cours. Ces travaux prévus pour finir au mois d'août 2010 ont à l'heure actuelle accusé un retard évalué à trois mois à cause du défaut de maintenance des engins de réfection de la route. La remise en état de la route Kindu-Kasungu pourrait induire une baisse significative des prix à Kundi tout en offrant un bon débouché aux producteurs et commerçants de la région de Kasungu

Tableau 13 : structure de marché de Kindu

Marché central de Kindu		
Type d'acteurs	Produits	Nombres d'Acteurs
Détaillant	Haricot	25

Détaillant	Huile de palme	120
Détaillant	Riz local	75
Détaillant	Farine de maïs	24
Détaillant	Farine de manioc	70
Détaillant	Poisson Séché	60
Détaillant	Sel	80
Collecteur	Huile de palme	20
Collecteur	Riz Local	80
Collecteur	Mais local	20
Grossiste	farine de maïs, de manioc et riz local.	1
Collecteur	Haricot, Maïs	30
Collecteur	Cossette de manioc	65
Grossiste	Sel	3

Source : données d'enquête

Kalima est un centre de consommation dont l'approvisionnement en produits alimentaires dépend en grande partie de Kindu. Cependant, certains produits comme le haricot viendraient de Goma et le sel de la Tanzanie. La route reliant Kindu à Kalima bien qu'étant la meilleure du territoire avec environ 43 Km de bitume sur les 101 Km de trajet, reste très difficile sur le tronçon non bitumé. Il est à noter que Kalima est une ancienne cité minière dont les habitants tiraient l'essentiel de leur revenu des activités minières. Avec la fermeture de la mine de cassitérite, l'exploitation minière est devenue artisanale. L'existence de cette activité minière a détourné les jeunes de l'agriculture accroissant de ce fait la dépendance de la ville d'autres marchés pour l'essentiel de son approvisionnement en produits agricoles.

. Tableau 14 : structure de marché de Kalima

Marché central de Kalima		
Type d'acteurs	Produits	Nombres d'Acteurs
Détaillant	Huile de palme	20
Détaillant	Riz local	30
Détaillant	Arachide	10
Détaillant	Sel	8
Grossiste	Sel	2

Source : données d'enquête

III. Analyse de la concurrence et intégration des marchés

De façon générale, le commerce des produits alimentaires locaux au Sud Kivu et dans le Maniema apparaît non concurrentiel au sens classique du terme. En effet, il ressort de l'entretien avec les informateurs clés que, sur 8 des 15 marchés enquêtés, les commerçants s'entendent pour fixer un prix de vente commun. Ceci est particulièrement le cas sur les marchés de collecte et de regroupement. Ces résultats sont confirmés par les entretiens avec les commerçants eux-mêmes. Ainsi, 44 commerçants sur le 81 interrogés rapportent s'entendre pour fixer un prix commun. L'entente sur les prix se fait généralement à travers les associations de commerçantes et collectrices dont c'est le rôle essentielle. En effet, les

commerçantes et collectrices s’approvisionnent le plus souvent au même endroit et donc en fonction du coût d’approvisionnement s’entendent pour fixer un prix de vente qui évite les pertes. Ainsi, l’entente sur les prix n’a pas principalement pour but de réaliser du surprofit mais représente juste une stratégie de couverture contre le risque de perte. En outre, sur la majorité des marchés l’entente sur les prix est mise à mal par la présence ponctuelle de producteurs qui sont prêts à vendre à moindre prix pour vite écouler leurs produits. Dans ce cas, les commerçantes se proposent de racheter aux producteurs leurs produits afin de pouvoir le revendre au prix du marché. En cas de refus, le producteur se voit le plus souvent contraint de trouver une autre place sur le marché. Cette réaction des commerçantes pourrait s’expliquer par le fait qu’en s’acquittant régulièrement des taxes de marché et d’autre type de taxes, elles paient en quelque sorte un droit d’exclusivité quant à la vente sur le marché alors que les producteurs sont perçus comme des passagers clandestins. Le tableau ci-dessous montre que les marchés les moins concurrentiels sont ceux de Baraka, Runingu, Kindu et Kalima.

. Tableau 15 : processus de formation des prix sur les marchés

	ENTENTE	PAS D'ENTENTE
BARAKA	7	2
SANGE	4	5
RUNINGU	6	2
RUBANGA	4	6
UVIRA	3	9
KINDU	15	3
KALIMA	4	1
KAMITUGA	1	4
MWENGA		5
TOTAL	44	37

Source : données d’enquête

Il n’existe pas de longues séries de prix sur les marchés enquêtés permettant de réaliser des tests d’intégration des marchés mais une condition suffisante à l’intégration entre deux marchés est l’existence des échanges commerciaux liant ces marchés. Ainsi, les entretiens avec les commerçants montrent que les marchés au Sud Kivu sont fortement liés par le commerce est donc potentiellement intégrés. Ainsi en plus des marchés de proximité, il existe des flux commerciaux entre le marché d’Uvira et celui de Baraka, Sangé, Rubanga, Runingu. Fizi est lié à Baraka et dans une moindre mesure au marché d’Uvira.

IV. Disponibilité sur les marchés et saisonnalité

Globalement, les disponibilités alimentaires sur les marchés au Sud Kivu sont relativement importantes. Sur la majorité des marchés (notamment au Sud Kivu), l’obstacle majeur serait plus lié à des questions de demande et donc de débouchés qu’à une contrainte liée à l’offre. Les commerçants rapportent que de quantités importantes de vivres pourrissent dans les villages faute de débouchés. Cependant, sur certains marchés visités, des produits comme la farine de maïs et même le maïs grain sont rares. Ceci s’explique le plus souvent par le fait que cette denrée n’entre pas dans les habitudes alimentaires des populations des régions

concernées. Les marchés sur lesquels il y avait une rareté du maïs sont : Fizi, Kibe, Mwenga et Kilungutwe.

Au Maniema, l'offre y est relativement moins abondante. En dehors de Kindu qui est un grand marché de consommation, ailleurs, les marchés sont relativement étroits à cause de la demande (taille des villages) c'est le cas des marchés d'Elila, de Bilundu et dans une moindre mesure Kalima. A Kalima, l'offre est généralement inférieure à la demande du fait de l'enclavement de la région ce qui accroît l'instabilité des prix.

L'état des disponibilités sur les marchés est fortement lié à la saisonnalité de la production. Ainsi, les produits comme l'huile de palme sont plus abondants en saison pluvieuse contrairement au poisson qui lui se fait rare en cette période. Les produits importés comme le sel et le sucre sont beaucoup plus influencés par les problèmes d'accès que par un quelconque cycle saisonnier. L'annexe 2 présente pour chaque marché le profil saisonnier des prix des différents produits et donc par extension la saisonnalité de l'offre et de la demande. Ce schéma de la saisonnalité doit être considéré avec attention lors de la mise en place d'activités faisant intervenir les marchés locaux.

V. Analyse des prix et saisonnalité

Dans l'ensemble, Comparé à l'année passée à la même période, les prix des produits alimentaires sur les marchés du Sud Kivu et du Maniema sont soit stables ou en hausse (Annexe 3). Il ne semble pas exister de schéma clair quant au niveau de prix sur les différents marchés. En effet, en fonction du produit considéré un marché peut présenter le niveau des prix le plus élevé ou le plus bas. Toutefois, en dehors de Sangé et de Runigu pour la farine de maïs et Mboko et Fizi pour le riz local, où les prix sont très élevés comparés aux autres marchés, pour les autres produits le niveau de prix sur les marchés reste sensiblement proche. En effet, la dispersion entre marché mesurée à l'aide des coefficients de variation montre que les produits pour lesquels les prix varient le plus entre les marchés sont le riz local au Sud Kivu et la farine de manioc à la fois au Sud Kivu et au Maniema. Rubanga, Runingu, Kibe, Mwenga et dans une moindre mesure Sangé sont les marchés sur lesquels les prix sont généralement les moins élevés.

Tableau 16 : coefficient de variation (CV) inter-marché

	CV Sud Kivu	CV Maniema
Riz local	0,36	0,23
Haricot	0,22	0,24
Farine de manioc	0,59	0,28
Farine de Maïs	0,18	
Huile de palme	0,21	0,13
Poisson sec fumé	0,21	
Sel	0,12	0,10

Source : données d'enquête

VI. Les principales contraintes à l'activité commerciale

Les contraintes à l'activité commerciale sont très nombreuses et varient d'un marché à un autre. Ainsi, lorsqu'il a été demandé aux commerçants de citer les trois principales difficultés leur empêchant de doubler leur chiffre de vente, la contrainte qui vient en première position est la faiblesse de la demande pour 73% des commerçants interrogés (citée par 60 commerçants sur 82), suivi de la faiblesse du capital pour 70% des commerçants (soit 58 des 82 commerçants ayant répondu) en troisième lieu se trouve les difficultés liées au transport chez 49% des commerçants ayant répondu (soit 40 commerçants sur 82). Il est à noter que l'insécurité ne semble pas constituer un obstacle majeur à l'activité commerciale dans les deux zones d'étude. Ceci pourrait être lié à l'amélioration de l'état générale de sécurité enregistré depuis une année dans la région. En outre, l'impact de la concurrence reste marginal ce qui est cohérent avec les comportements d'entente sur les prix mentionnés ci-dessus.

. Tableau 17 : les trois principales difficultés des commerçants

	Baraka	Sangé	Runingu	Rubanga	Uvira	Kindu	Kalima	Kamituga	Mwenga	Total
Manque de capital propre	5	8	8	8	8	12	9	0	0	58
Manque de crédit/crédit trop cher	1	0	3	0	1	3	1	0	0	9
Qualité mauvaise ou variable de l'offre	1	0	1	0	0	1	2	0	0	5
Quantité insuffisante ou irrégulière de l'offre	2	2	1	0	0	3	1	0	0	9
Mauvais état des routes, manque de moyen de transport.	3	3	1	0	1	12	12	5	3	40
Trop d'insécurité	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1
Manque de structure de stockage	0	0	0	0	2	0	0	0	1	3
Marges trop basses (prix de vente trop bas, prix d'achat trop élevé)	2	2	4	4	1	2	2	7	5	29
Absence de demande	8	5	6	7	8	11	7	4	4	60
Mes concurrents ne me permettraient pas de prendre autant d'importance	5	3	0	1	2	2	1	0	2	16
Le gouvernement ne me permet pas / impôts trop élevés	0	0	1	3	3	1	0	3	3	14

Source : données d'enquête

VII. Stratégies de crédit et niveau de familiarité des commerçants avec les institutions financières

L'offre de crédit des commerçants à leurs clients est une pratique très répandue dans le Sud Kivu et le Maniema et est utilisée par les commerçants comme une stratégie commerciale. En effet, 85% de commerçants interrogés rapportent vendre à crédit à leurs clients. La vente à crédit représente un mode d'accès à l'alimentation extrêmement important pour les ménages les plus vulnérables. Par contre, pour ce qui est des commerçants, seuls 27% d'entre eux rapportent avoir accès au crédit. En outre l'accès au crédit via les banques et institutions de microfinance est encore plus faible et concerne uniquement 7% interrogés. L'absence de crédit pour les commerçants pourrait être une sérieuse contrainte à l'expansion de l'activité commerciale et donc limiter la capacité des commerçants à accroître leur offre en cas d'augmentation de la demande.

En plus des exigences de garantie et autre couverture de risque que nécessite le crédit formel, l'un des obstacles majeur à l'accès des commerçants réside dans l'offre de crédit elle-même. En effet, le nombre d'institutions bancaires et de microcrédit est très limité dans le Sud Kivu et au Maniema. En outre, là où elles existent, les commerçants ne sont pas suffisamment

sensibilisés et encadrés afin qu'ils puissent comprendre l'opportunité que représente cette source de crédit et le cas échéant exprimer une demande de crédit qui remplissent les conditions exigées. Les villes dans lesquelles il existe des institutions de microcrédit sont : Uvira, Baraka, Kindu, Sangé (Women for Women, COOPEC), Mboko, Kamituga (COOPEC ELILA, MALI FEZA), Mwenga (COOPEC ELILA).

VIII. Evolution de la demande sur les marchés

L'un des obstacles majeurs à l'épanouissement de l'activité commerciale dans le Sud Kivu et le Maniema est la faiblesse de la demande qui vient d'ailleurs en premier lieu des trois principales contraintes au doublement du chiffre d'affaire des commerçants. Actuellement, 67% des commerçants interrogés reconnaissent une baisse moyenne de 30% de leur chiffre d'affaires comparé à la période avant 2008 (tableau 18). Le faible pouvoir d'achat des populations ainsi que l'insécurité sont les deux principales raisons évoquées pour expliquer cette situation. Toutefois, il faut noter que l'impact de l'insécurité sur le commerce peut être contradiction en fonction du type de mouvement de population qu'il crée.

Ainsi, il n'est pas rare de rencontrer des commerçants qui disent que l'insécurité s'est traduite par une amélioration du commerce tout simplement parce que l'arrivée des réfugiés dans la région s'accompagne d'une augmentation de la demande et donc de revenu pour les commerçants. En outre, la hausse de la demande chez certains commerçants est souvent due également au retour des IDPs et au changement d'habitudes alimentaires ramenées de leur lieu d'exile et notamment une plus grande consommation de maïs et de riz au détriment des produits locaux tels que la farine de manioc.

Tableau 18 : évolution des ventes par rapport à 2008

Evolution du niveau des ventes comparé à la période avant 2008			
	Augmentation	Diminution	Pas de changement
Baraka	5	9	
Sangé	3	9	
Runingu	1	11	
Rubanga		11	2
Uvira	1	10	3
Kindu	6	10	
Kalima	3	6	
Kamituga	2	4	1
Mwenga	4	1	3
Total	25	71	9

Source : données d'enquête.

IX. Analyse de la capacité de réponse du marché

Globalement, les commerçants du Sud Kivu et du Maniema possèdent la capacité de répondre à un accroissement de la demande de 25%, ce qui pourrait représenter une bonne opportunité pour la mise en place des programmes de distribution de coupon. Ainsi, 91% des commerçants interrogés (soit 100 commerçants sur 110) avaient rapporté, qu'en cas d'accroissement de la demande de l'ordre de 25%, avoir la capacité d'accroître leur offre. Seuls 31% des commerçants interrogés (soit 34 commerçants sur 110) s'attendent à une augmentation des prix à la suite d'un accroissement de la demande de 25%. En outre, et dans la plus part des cas, les commerçants répondent que l'accroissement des prix serait temporaire. Par conséquent, il s'agirait plus d'un effet de marché (à caractère transitoire : le temps que l'offre réponde) que d'inflation proprement dite. Cependant, le schéma est quelque peu différent lorsque les résultats sont analysés par marché. En effet, le tableau 20 montre qu'il existe des risques réels d'inflation sur certains marchés tels que : Kindu et Kalima où respectivement 50% et 69% des commerçants interrogés s'attendent à une hausse de prix si la demande vient à augmenter de 25%. En plus, un tiers des commerçant qui faisant étant de risque d'augmentation des prix à Kindu pense qu'elle sera prolongée.

Les détaillants évoluant sur les marchés du Sud Kivu et du Maniema, transigent des quantités de produits alimentaires relativement modestes (quelques centaines de Kg par semaine) bien que possédant une capacité d'accroissement de l'offre relativement importante et dans un délai assez court (annexe 4). Cette situation traduit le degré de confiance des ces acteurs dans leurs sources d'approvisionnement mais également représente un bon indicateur du fonctionnement de la chaîne de commercialisation dans ces régions. Cependant, les disponibilités en produits agricoles sur les marchés sont en grande partie déterminées par la capacité des grossistes et des collecteurs à approvisionner le marché. De ce fait, l'analyse de la capacité de réponse des marchés va se focaliser beaucoup plus sur les collecteurs et les grossistes qui sont les acteurs clés capables de mouvoir de grandes quantités de produits d'un marché à un autre ou de regroupe l'offre des producteurs dont la caractéristique essentielle réside dans son atomicité.

Tableau 19 : nombre de commerçants en fonction de la capacité de réponse à un accroissement de l'offre de 25%

Capacités d'accroissement de l'offre en cas d'augmentation de la demande de 25%			
	OUI	NON	Ne sait pas
Baraka	12	2	
Sangé	12	1	
Runingu	11	1	
Rubanga	10	2	1
Uvira	14		
Kindu	16	1	1
Kalima	11	1	
Kamituga	7		
Mwenga	7		
Total	100	8	2

Source : données d'enquête

Tableau 20 : nombre de commerçants en fonction de l'évolution de prix suite à une augmentation de la demande.

AUGMENTATION DES PRIX EN CAS D'AUGMENTATION DE LA DEMANDE DE 25%				
	Augmentation	Baisse	Pas de changement	Ne sait pas
Baraka	1	2	9	2
Sangé	5	2	7	
Runingu	3		10	
Rubanga	3		7	
Uvira		2	12	
Kindu	9		9	
Kalima	9		4	
Kamituga	2		4	
Mwenga	2		6	
Total	34	6	68	2

Source : données d'enquête

Marché de Baraka :

Tous les collecteurs et grossistes interrogés lors de l'enquête marché rapportent avoir la capacité d'accroître leur offre de plus de 100% dans un délai allant de deux semaines à un mois (cf. tableau 21). L'offre supplémentaire que le marché pourrait fournir est déterminée en prenant en compte les capacités d'accroissement de l'offre de chaque acteur concerné rapporté par le nombre d'acteurs similaires évoluant sur le marché. Cette méthodologie permet donc d'avoir une bonne idée des capacités potentielles du marché pour chaque produit.

Tableau 21 : capacité de réponse du marché de Baraka

	Produits	Ventes Hebdomadaires (Kg)	Capacité d'accroissement de l'offre	Accroissement mensuel de l'offre du marché (Mt)	Délai d'accroissement de l'offre
Collecteur 1	Riz local	250	plus de 100%	4	Moins de deux semaines
	Haricot	250	plus de 100%	4	Moins de deux semaines
Collecteur 2	Riz local	2100	plus de 100%	33,6	1 mois
Collecteur 3	Haricot	1000	plus de 100%	16	Moins de deux semaines
	Farine maïs	500	plus de 100%	8	Moins de deux semaines
Grossiste	Semoule maïs	1000	plus de 100%	4	Moins de deux semaines
	Riz importé	500	plus de 100%	2	Moins de deux semaines
	Huile végétale	500	plus de 100%	2	Moins de deux semaines

Source : données d'enquête

Marché de Sangé :

Le marché de Sangé possède une assez bonne capacité d'accroissement de l'offre traduisant son rôle de marché de regroupement. Ainsi, les collecteurs qui principalement animent ce marché ont la capacité d'accroître leur offre de produit sur une échelle de 50 à plus de 100% en fonction du produit considéré. Le délai d'accroissement de l'offre est également faible (mois de deux semaines dans la majorité des cas). En effet, les collecteurs rapportent avoir la

capacité de s’approvisionner à tout moment au niveau des producteurs situés dans les villages environnants où il existe de bonnes disponibilités de produits alimentaires. Cependant, il n’a pas été possible de rencontrer sur le marché des collecteurs d’huile de palme ainsi que les grossistes de sel ce qui ne permet pas d’avoir une vue d’ensemble des capacités du marché dans la perspective de la ration alimentaire habituellement distribuée par le PAM à ses bénéficiaires. Sangé étant parmi les plus grands marchés de regroupement de la zone, un projet de voucher permettrait de soutenir la demande est donc de représenter une incitation à la production. En effet, sur les 12 commerçants interrogés, 9 connaissent une baisse des ventes en moyenne de 27% comparé à la période d’avant 2008. La principale raison évoquée pour expliquer la contraction des ventes serait la détérioration du pouvoir d’achat de la population.

Tableau 22 : capacité de réponse du marché de Baraka

	Produits	Ventes mensuelles (Kg)	Capacité d’accroissement de l’offre	Accroissement mensuel de l’offre du marché (Mt)	Délai d’accroissement de l’offre
Collecteur 1	Haricot	900	75%	20,25	Moins de deux semaines
	Maïs grain	800	75%	90	Moins de deux semaines
Collecteur 2	Riz local	12 000	plus de 100%	72	1 mois
Collecteur 3	Riz local	5000	50%	200	Deux semaines

Source : données d’enquête

Marché d’Uvira

La ville d’Uvira a la capacité de faire face à un accroissement important de l’offre (tableau 23). Uvira est un grand centre urbain où chemine l’offre en provenance des marchés de la région. De ce fait, la ville est fréquentée par des gros grossistes et collecteurs. En outre l’existence d’infrastructures financières et les bonnes conditions d’accès physiques fait d’Uvira un bon candidat pour la mise en place du projet de voucher. En effet, en dehors de l’huile de palme pour laquelle le délai moyen d’accroissement de l’offre des collecteurs est relativement élevé, pour les autres produits, les collecteurs rapportent pouvoir accroître leur offre dans un délai inférieur à 1 mois.

Tableau 23 : capacité de réponse du marché d’Uvira

	Produits	Ventes mensuelles (Mt)	Capacité d’accroissement de l’offre	Accroissement mensuel de l’offre du marché (Mt)	Délai d’accroissement de l’offre
Collecteur 1	Huile de palme	20	plus de 100%	60	1 à 2 MOIS
Collecteur 2	Maïs	8	35%	112	deux semaines
Collecteur 3	Riz local	30	plus de 100%	1500	3 à 4 SEMAINES
Collecteur 4	Haricot	0,8	75%	90	Moins de 2 semaines

Source : données d’enquête

Marché de Kindu :

Le marché de Kindu possède également la capacité de répondre à un accroissement de la demande qui pourrait dériver d’un programme de voucher. L’offre supplémentaire que le marché pourrait fournir est relativement importante et tranche avec le caractère enclavé du marché. Cependant, le délai d’accroissement de l’offre fourni par les commerçants met en

exergue les difficultés d’approvisionnement qui pourraient constituer une limite importante à la capacité des commerçants à fournir les quantités voulues dans le temps imparti (Tableau 24). Pour les produits locaux, les marchés des villages environnants représentent des sources d’approvisionnement plus sûres car la ligne de chemin de fer qui aurait pu désenclaver la région, en amenant l’offre alimentaire en provenance d’autres régions, fonctionne à un rythme assez irrégulier (souvent un train tous les trois à six mois). La mise en place d’un éventuel programme de voucher tout en étant une bonne opportunité de promouvoir une plus grande intégration du marché de Kindu à ceux des villages environnants doit prendre en compte ces aspects d’enclavement du marché et notamment les risques certains de rupture dans l’approvisionnement. En outre, les risques d’inflation existent car la moitié des 18 commerçants interrogés sur ce marché pense qu’une augmentation de la demande de 25% générerait une hausse de prix sur le marché. Et 3 des 9 commerçants à s’être prononcé sur une hausse de prix pense qu’elle serait prolongée.

Tableau 24 : capacité de réponse du marché de Kindu

	Produits	Ventes Hebdomadaires (Mt)	Capacité d’accroissement de l’offre	Offre mensuelle supplémentaire (Mt)	Délai d’accrois de l’offre
Collecteur 1	Huile de palme	1,2	plus de 100%	24	Moins de deux semaines
Collecteur 2	Cossette de manioc	16	plus de 100%	1040	1 mois
	Haricot	4	plus de 100%	120	1 à 2 MOIS
	Arachide	4,8	plus de 100%	144	1 à 2 MOIS
Collecteur 3	Maïs local	18	plus de 100%	540	1 à 2 MOIS
Collecteur 4	Riz local	16	plus de 100%	1280	1 à 2 MOIS
	Arachide	8	50%	120	1 à 2 MOIS
	Sel	100	50%	150	Dépend de l’arrivée du train
Grossiste	Farine de maïs	3,1	plus de 100%	3,1	deux semaines

Source : données d’enquête

X. L’analyse de l’efficacité du programme voucher

L’analyse coût-efficacité montre que les marchés au Sud Kivu et dans le Maniema sont plus efficaces que le PAM dans la fourniture de la ration distribuée aux bénéficiaires. En effet, la comparaison entre le prix de revient au PAM, de la ration distribuée avec son coût évalué au prix de chaque marché concerné montre qu’il reviendrait entre 12 et 70% moins cher au PAM d’acheter directement sur les marchés du Sud Kivu et du Maniema que d’importer directement du marché international. L’analyse de l’efficacité du programme de voucher a été conduite pour les marchés de Baraka, Uvira, Sangé et Kindu.

Il est à noter que l’analyse n’a pas pris en compte certains coûts de gestion inhérents à la distribution de vivres mais également ceux liés à la mise en place des coupons. En outre, les questions de qualité de produits locaux n’a pas également été prise en compte dans l’analyse. Cependant, vu la valeur du coefficient de l’alpha-value, il serait raisonnable de penser que la prise en compte de coûts additionnels ne modifierait pas les conclusions de l’analyse coût-efficacité conduite ci-dessous.

Marché de Baraka :

L'analyse coût-efficacité montre qu'il reviendrait plus cher au PAM d'importer l'équivalent de la ration alimentaire distribuée aux bénéficiaires que de l'acheter sur place (tableau 25). En dehors, du sel où le PAM est relativement aussi efficace que le marché pour tous les autres produits qui composent la ration distribuée, le PAM reste financièrement inefficace comparé au marché local.

Tableau 25 : calcul du coût-efficacité sur le marché de Baraka

	Farine de maïs (Mt)	Légumineuse (Mt)	Huile Végétale (Mt)	Sel (Mt)	Total
Prix internationaux	\$360	\$810	\$1 160	\$80	\$2 410
Transport internationaux	\$97	\$97	\$97	\$97	\$389
Coût de transport (LTSH)	\$397	\$397	\$397	\$397	\$1 590
Coût CIF	\$855	\$1 305	\$1 655	\$575	\$4 389
Autres coûts opérationnels directs	\$78	\$78	\$78	\$78	\$312
Coût total pour le PAM	\$933	\$1 383	\$1 733	\$653	\$4 701
Prix du marché à Baraka	\$431	\$821	\$960	\$597	\$2 809
Coût-efficacité (Alpha-value)	2,17	1,68	1,80	1,09	1,67

Source : PAM et données d'enquête.

Marché de Sangé :

L'analyse coût-efficacité indique que la ration que le PAM distribue à ses bénéficiaires lui revient en moyenne 73% plus cher en l'important que lorsqu'elle est achetée sur place. En outre, sur le marché de Sangé le PAM reste financièrement inefficace pour tous les produits de la ration distribuée pris individuellement (tableau 26).

Tableau 26 : calcul du coût-efficacité sur le marché de Sangé

	Maïs (Mt)	Légumineuse (Mt)	Huile Végétale (Mt)	Sel (Mt)	Total
Prix internationaux	\$250	\$810	\$1 160	\$80	\$2 300
Transport internationaux	\$97	\$97	\$97	\$97	\$389
Coût de transport (LTSH)	\$397	\$397	\$397	\$397	\$1 590
Coût CIF	\$745	\$1 305	\$1 655	\$575	\$4 279
Autres coûts opérationnels	\$19	\$19	\$19	\$19	\$77
Coût total pour le PAM	\$764	\$1 324	\$1 674	\$594	\$4 356
Prix du marché à Sangé	\$266	\$544	\$1 277	\$432	\$2 519
Coût-efficacité (Alpha-value)	2,87	2,43	1,31	1,37	1,73

Source : PAM et données d'enquête.

Marché d'Uvira :

A Uvira également le marché reste plus efficace que le PAM dans la fourniture de l'équivalent de la ration alimentaire distribuée par le PAM à ses bénéficiaires. Ainsi, la ration coûte 62% plus cher lorsque le PAM l'importe du marché international que s'il l'achète sur place (tableau 27).

Tableau 27 : calcul du coût-efficience sur le marché d’Uvira

	Maïs (Mt)	Légumineuse (Mt)	Huile Végétale (Mt)	Sel (Mt)	Total
Prix internationaux	\$250	\$810	\$1 160	\$80	\$2 300
Transport internationaux	\$97	\$97	\$97	\$97	\$389
Coût de transport (LTSH)	\$397	\$397	\$397	\$397	\$1 590
Coûts CIF	\$745	\$1 305	\$1 655	\$575	\$4 279
Autres coûts opérationnels directs	\$12	\$12	\$12	\$12	\$48
Coût total pour le PAM	\$757	\$1 317	\$1 667	\$587	\$4 327
Prix du marché à Uvira	\$416	\$679	\$1 135	\$446	\$2 675
Coût-efficience (Alpha-value)	1,82	1,94	1,47	1,32	1,62

Source : PAM et données d’enquête.

Marché de Mwenga

A Mwenga le marché reste de 65% plus efficient financièrement que le PAM dans la fourniture de la ration alimentaire distribuée par le PAM (tableau 28). A Mwenga le maïs est une denrée rare car faisant très peu partie des habitudes alimentaire de la population. Il serait dans ce cas plus pratique de remplacer cette denrée par le riz par exemple qui d’après les informateurs clés est régulièrement vendu sur le marché et les disponibilités sont normales comparées à l’année passée à la même période. Il est à noter que pour le marché de Mwenga, l’alpha value à été calculée uniquement sur la base des coûts CIF.

Tableau 28 : calcul du coût-efficience sur le marché de Mwenga

	Farine de maïs (Mt)	Légumineuse (Mt)	Huile Végétale (Mt)	Sel (Mt)	Total
Prix internationaux	\$250	\$810	\$1 160	\$80	2 300
Transport internationaux	\$97	\$97	\$97	\$97	389
Coût de transport (LTSH)	\$397	\$397	\$397	\$397	1 590
Coût total pour le PAM (CIF)	\$745	\$1 305	\$1 655	\$575	4 279
Prix du marché à Mwenga*	\$516	\$623	\$907	\$545	2 592
Coût-efficience (Alpha-value)	1,44	2,09	1,82	1,06	1,65

*le prix de la farine de maïs ont été déterminés sur le base des données collectées en 2010 par IPAPPEL et notamment le prix d’avril 2010.

Source : PAM, IPAPPEL et données d’enquête.

Marché de Kindu

Sur le plan financier, le marché de Kindu est seulement de 12% plus efficient que le PAM dans la fourniture de l’équivalent de la ration alimentaire fournie par le PAM à ses bénéficiaires (tableau 29). En outre, pour ce qui est des légumineuses et du sel, le PAM apparaît plus efficient que le marché. Ces résultats reflètent les difficultés que rencontrent les commerçants dans l’approvisionnement de la ville et notamment les difficultés d’accès.

Tableau 28 : calcul du coût-efficacité sur le marché de Kindu

	Farine de maïs (Mt)	Légumineuse (Mt)	Huile Végétale (Mt)	Sel (Mt)	Total
Coût total pour le PAM	855	1 490	1 435	575	4 355
Prix du marché à Kindu	698	1 565	726	887	3 877
Coût-efficacité (Alpha-value)	1,22	0,95	1,98	0,65	1,12

Source : PAM et données d'enquête.

XI. Acteurs potentiels du programme voucher

L'enquête sur les marchés du Sud Kivu et du Maniema montre que les acteurs à cibler dans la mise en place du programme de coupons pourraient être les collecteurs à même de fournir des quantités importantes de vivres mais sont également les intermédiaires privilégiés des producteurs. Ainsi, un soutien aux collecteurs de produits alimentaires pourrait permettre d'agir plus efficacement sur le revenu des producteurs et donc sur la production mais permettrait aussi d'améliorer les conditions d'approvisionnement des centres de consommation. Sur les grands marchés de collecte tels que Rubanga et Runingu, les détaillants peuvent être associés au projet de coupons mais uniquement si ce dernier serait mis en œuvre à travers des foires de voucher car ces marchés bien qu'étant suffisamment approvisionnés restent peu structurés.

XII. Expérience d'intervention sur le marché

Lors de l'étude des marchés, il était ressorti que quelques expériences d'intervention sur les marchés existent dans certaines localités. Ces expériences représentent un atout supplémentaire pour la mise en place du programme de coupons car elles permettent de travailler avec des acteurs déjà habitués au système d'intervention sur le marché mais aussi de comprendre plus concrètement la capacité de réponse du marché et le degré de satisfaction des différentes parties prenantes. Ainsi, des expériences d'intervention sur le marché ont eu lieu à Baraka et à Sangé. A Baraka deux ONG font des interventions sur le marché à savoir Médecin sans Frontière (MSF) et Tearfund.

MSF achète régulièrement sur le marché pour les besoins de l'hôpital six catégories d'aliments : Farine de maïs (8 Mt/mois) ; Haricot (4,6 Mt/mois) ; huile de palme (740 l/mois). Pour assurer son approvisionnement MSF collabore avec deux fournisseurs de farine de maïs et trois fournisseurs de haricot mais également avec deux organisations de producteurs : APROMOSKI (hommes et femmes) et SOFED (femmes).

Tearfund dépense environ 17000\$ par mois dans l'achat de vivres sur le marché. Tearfund achète à la fois des denrées locales (haricot, maïs, manioc, huile de palme) mais aussi importées (riz, froment, huile végétale). Pour ces deux ONG, le paiement se fait en cash. Il est à noter que d'après Tearfund, des risques de pénuries existent notamment en période de soudure pour le haricot et la farine de manioc.

Sur le marché de Sangé il existe aussi des expériences d'achats institutionnels de la part d'ONG et de la brasserie nationale (Bralima).

Conclusion et Recommandation générales

L'amélioration des conditions de sécurité à la fois dans le Sud Kivu et au Maniema s'est traduite par une plus grande amélioration du fonctionnement des marchés des produits alimentaires. Le Sud Kivu reste la région où le fonctionnement des marchés est le plus développé à cause d'une plus grande facilité d'accès. Dans cette région, la fréquentation des marchés est assez importante et les disponibilités alimentaires abondantes. En outre, la chaîne de commercialisation est assez opérante avec la présence de tous les acteurs impliqués dans le commerce des produits alimentaires (producteurs, collecteurs, grossistes, détaillants et consommateurs). L'existence des flux d'échange entre les différents marchés de la région montre qu'ils sont intégrés. Par contre, dans le Maniema, le fonctionnement des marchés se trouve limité par les difficultés d'accès et le manque d'infrastructures de transport rendant difficile l'approvisionnement des centres de consommation et accentuant l'instabilité des prix et les risques d'inflation.

Les marchés fonctionnent-ils et sont-ils physiquement accessibles aux bénéficiaires ?

- Dans les territoires du Sud Kivu et du Maniema, le cycle de fonctionnement des marchés est soit journalier ou hebdomadaire. Les marchés des grands centres urbains ont un fonctionnement journalier facilitant l'accès des populations à l'alimentation. Les marchés de collecte et de regroupement ont quant à eux soit un fonctionnement hebdomadaire ou bihebdomadaire (marché de Sangé).
- Bien que plus de 54% des commerçants interrogés affirme s'entendre pour fixer un prix commun - 44 des commerçants interrogés sur un total de 81 -, le processus de détermination des prix reste malgré tout efficace car ce comportement de coalition de la part des commerçants répond plus à une stratégie de minimisation de risque de perte notamment qu'à une volonté de réaliser du surprofit. En outre, la présence régulière sur les marchés d'acteurs nouveaux notamment les agriculteurs rend difficile le respect du prix convenu.
- Les marchés visités sont des marchés de proximité sur lesquels les populations environnantes s'approvisionnent facilement. Toutefois, l'accès pour les consommateurs situés dans les villages environnants reste difficile notamment dans le Maniema où le mauvais état des routes ralentit considérablement les activités commerciales.
- Les résultats du CFSVA 2008 font état de l'inexistence de pistes rurales pour évacuer le surplus de production qui pourrait être dans les villages. De plus, pour l'ensemble des villages enquêtés par l'étude CFSVA, 40% perdent 10 heures pour atteindre le chef lieu de district et pour 20% d'entre eux cela prend plus de 24 heures.
- Au Sud Kivu et dans le Maniema, les difficultés liées aux moyens de transport et l'état des routes est en partie pallié par l'utilisation des motocyclettes et des bicyclettes pour le transport des personnes et des biens.

Les produits alimentaires sont-ils suffisamment disponibles et à un prix raisonnable ?

- Lors de l'enquête, les marchés visités présentent un approvisionnement en produits alimentaires jugé satisfaisants. Dans le territoire de Mwenga, les disponibilités en maïs sur les marchés sont faibles car cette céréale n'est pas suffisamment intégrée dans les habitudes alimentaires des populations de cette région.
- Les commerçants font plus état de difficultés liées à la faiblesse de la demande qu'à celles d'une offre insuffisante. Ainsi, l'absence de la demande vient en première

position des difficultés à l'épanouissement de l'activité commerciale et citée par plus de 73% des commerçants interrogés, suivi de la faiblesse du capital pour plus de 70% des commerçants interrogés et en troisième lieu se trouvent les difficultés liées au transport pour 49% des commerçants.

- La faiblesse de la demande pousse les commerçants à faire de la vente à crédit une stratégie commerciale visant à fidéliser la clientèle tout en garantissant la stabilité des ventes.
- Comparé à l'année passée à la même période, les prix des produits alimentaires en avril 2011 sur les marchés du Sud Kivu et du Maniema sont soit stables ou à la hausse. En outre, le rapport de suivi de la sécurité alimentaire dans le Sud Kivu de février 2011, faisait état d'une hausse continue des prix de produits alimentaires avec pour résultat la détérioration progressive du pouvoir d'achat des populations les plus vulnérables.

Les marchés des produits alimentaires sont-ils bien intégrés ?

- Bien qu'il n'existe pas de séries de prix suffisamment longues qui auraient permis de conduire des tests statistiques d'intégration des marchés, l'existence de liens commerciaux entre marchés au Sud Kivu et dans le Maniema peut être considérée comme un signe d'intégration des marchés.
- Il ressort de l'entretien avec les commerçants que les marchés du Sud Kivu et du Maniema fonctionnent selon le principe de Centre – Périphérie dans lesquels les grands marchés de consommation sont approvisionnés en vivres à partir des marchés situés dans les villages environnants. Ce type d'organisation favorise l'intégration des marchés au sein d'une même zone.
- Les produits manufacturés tels que le sel et le sucre sont importés soit de la Tanzanie (pour le sel) soit de la Zambie (pour le sucre).

Les marchés sont-ils suffisamment compétitifs ?

- La présence régulière d'acteurs nouveaux sur les marchés notamment les agriculteurs mais aussi le nombre relativement élevé d'acteurs en présence (collecteurs, détaillants) favorise la concurrence sur le marché. De ce fait, les ententes sur les prix concernent plus les petits marchés de collectes et deviennent plus rares lorsqu'il s'agit des grands marchés de consommation comme Uvira et Kindu.
- D'après les commerçants interrogés, il n'existe pas de barrières à l'entrée sur le marché.
- En outre sur les 15 marchés visités aucun n'a fait état de l'existence de gros acteurs (notamment les grossistes) capables de contrôler l'offre et d'imposer les prix.

Les commerçants ont-ils la capacité de répondre efficacement à un accroissement de la demande ?

- les commerçants interrogés à la fois dans le Sud Kivu comme au Maniema ont la capacité de répondre à un accroissement de la demande. En effet, 91% des commerçants interrogés ont rapporté avoir la capacité de répondre à un accroissement de la demande de 25% sans avoir à augmenter leur prix de vente.
- En dehors de Kindu et de Kalima, les délais d'accroissement de la demande sont généralement inférieurs à deux semaines ce qui dénote d'une bonne flexibilité des marchés

- L'accès au crédit de la part des commerçants reste très faible aussi bien dans le Sud Kivu qu'au Maniema. En effet, seuls 27% des commerçants interrogés rapportent avoir accès au crédit. En outre l'accès au crédit via les banques et autres institutions de microfinance est encore plus faible et concerne seulement 7% des commerçants.
- Le faible accès au crédit des commerçants pourrait représenter une contrainte à l'accroissement de l'offre dans le cas d'un programme de coupon.

Les marchés sont-ils plus efficaces que le PAM dans la fourniture de la ration alimentaire aux bénéficiaires ?

- L'analyse de coût-efficacité montre que les marchés dans le Sud Kivu et dans une moindre mesure au Maniema sont plus efficaces que le PAM dans la fourniture de l'équivalent de la ration alimentaire distribuée aux bénéficiaires.
- Ainsi en s'approvisionnant sur le marché international au lieu d'acheter localement, le PAM supporterait des coûts additionnels de +62% à Uvira, +73% à Sangé, +67% à Baraka, +65% à Mwenga et + 12% à Kindu.

Existe-t-il des risques potentiels d'inflation en cas de mise en place du programme de coupons et/ou de cash ?

- De façon générale, seuls 31% des commerçants interrogés s'attendent à une augmentation temporaire des prix à la suite d'un accroissement de l'offre de 25%.
- Par contre, les marchés sur lesquels les risques d'inflation sont les plus importants sont : Kindu et Kalima où respectivement 50% et 69% des commerçants interrogés s'attendent à une hausse de prix si la demande vient à augmenter de 25%. En plus, un tiers des commerçants faisant état de risque d'augmentation des prix à Kindu pensent qu'elle serait prolongée.

Il ressort des résultats ci-dessus :

- Qu'un programme de voucher pourrait être envisagé sur les marchés de Baraka, Sangé, Uvira et Mwenga où les conditions de marché sont plus propices en termes de disponibilités de produits alimentaires, de coût-efficacité du programme de voucher mais aussi des risques d'inflation relativement peu élevés.
- Les grands marchés de collectes tels que Rubanga et Runingu peuvent soutenir des projets de voucher mais leur caractère peu structuré nécessite la mise en place d'un système de foire qui permettrait de mieux superviser tout le processus.
- Les acteurs les plus susceptibles de participer au programme de voucher sont les collecteurs qui disposent de la capacité de regrouper des offres importantes de produits alimentaires mais qui sont aussi le maillon de la chaîne de commercialisation en contact direct avec les agriculteurs.
- Le marché de Kindu bien que possédant de bonnes capacités de réponse, fait face à des problèmes d'accès et de risques inflationnistes qui peuvent rendre un projet de voucher risqué. Avant toute intervention sur ce marché, il serait important d'attendre que la route qui relie Kindu à Kasungu (le grenier de la région) soit réhabilitée.
- Le faible accès des commerçants au crédit bancaire constitue un obstacle qui pourrait être pris en compte dans la mise en place du programme de voucher notamment la sensibilisation des commerçants et des institutions financières pour qu'elles facilitent l'accès au crédit des commerçants. La participation au projet des vouchers pourrait servir de garantie pour ces institutions financières tout en sécurisant la capacité des commerçants à accroître leur offre.

- Le projet de voucher pourrait également inclure un volet d'éducation nutritionnelle notamment en encourageant la consommation des céréales telle que la farine de maïs mélangée à celle du manioc. Cette stratégie pourrait permettre de ne pas favoriser l'abandon de la culture du manioc au profit du maïs.
- La mise en place du projet de voucher doit aussi tenir compte du profil saisonnier des prix sur chaque marché.

Annexes

Annexe 1 : Couverture de l'enquête marché

	Marchés enquêtés	Questionnaires commerçant	Questionnaires marché
SUD KIVU	Baraka	14	1
	Fizi	0	1
	Kamituga	7	1
	Kibe	0	1
	Kilungutwe	0	1
	Mboko	0	1
	Mwenga	8	1
	Rubanga	14	1
	Runingu	14	1
	Sangé	13	1
Uvira	17	1	
MANIEMA	Bilundu	0	1
	Elila	0	1
	Kalima	13	1
	Kindu	19	1
Total		119	15

Annexe 2 : profil saisonnier sur les marchés du Sud Kivu et du Maniema.

Marché de Baraka												
	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Farine Mais												
Riz												
Haricot												

KALIMA												
	Janvier	Février	Mars	avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Farine Mais												
Riz local												
Haricot												
ARACHIDE												
Huile de palme												

Kamituga												
	Janvier	Février	Mars	avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Farine Mais												
Haricot												
Huile de palme												

KINDU												
	Janvier	Février	Mars	avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Farine Mais												
Riz local												
Haricot												
Farine de manioc												
Huile de palme												
Poisson séché												

MWENGA												
	Janvier	Février	Mars	avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Haricot												
Farine de manioc												
Huile de palme												
Sel												

RUBANGA												
	Janvier	Février	Mars	avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Maïs grain												
Riz												
Haricot												
Farine de manioc												
Huile de palme												
Poisson séché												
Sel												

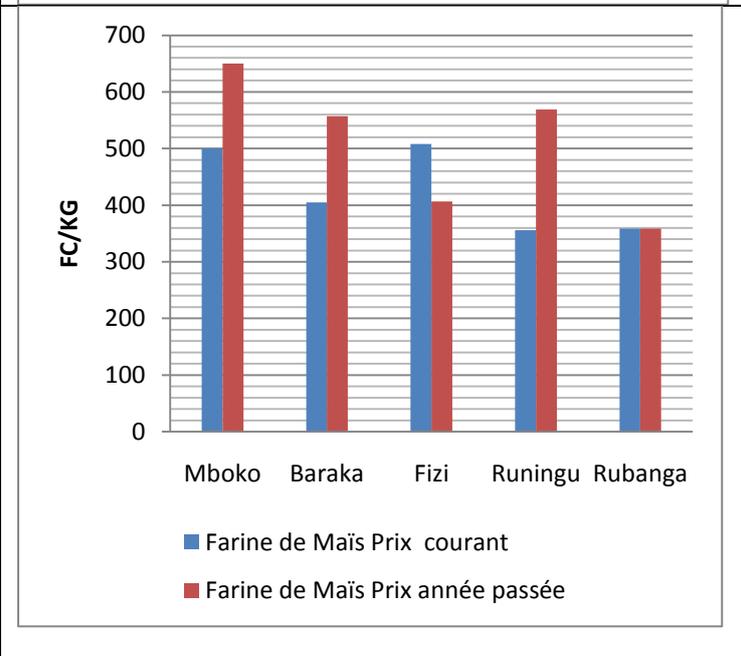
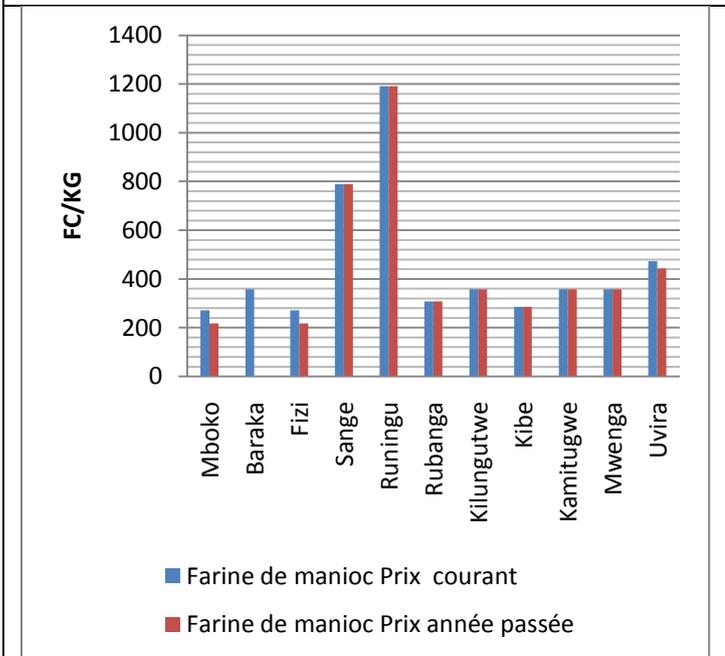
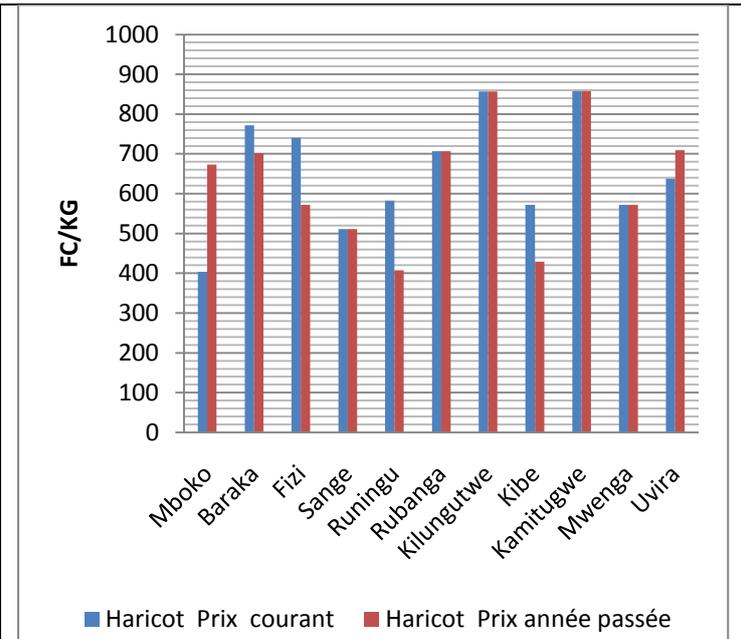
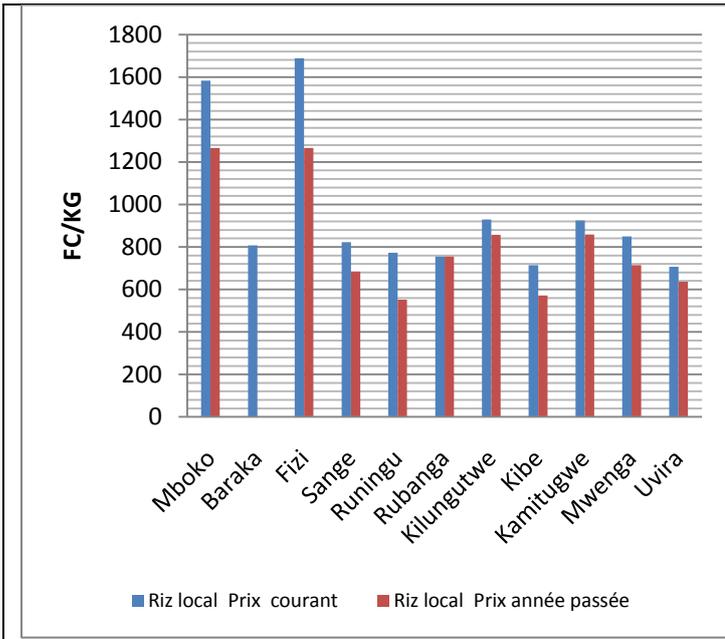
RUNINGU												
	Janvier	Février	Mars	avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Maïs grain												
Riz												
Haricot												
Farine de manioc												
Huile de palme												
Poisson séché												
Sel												

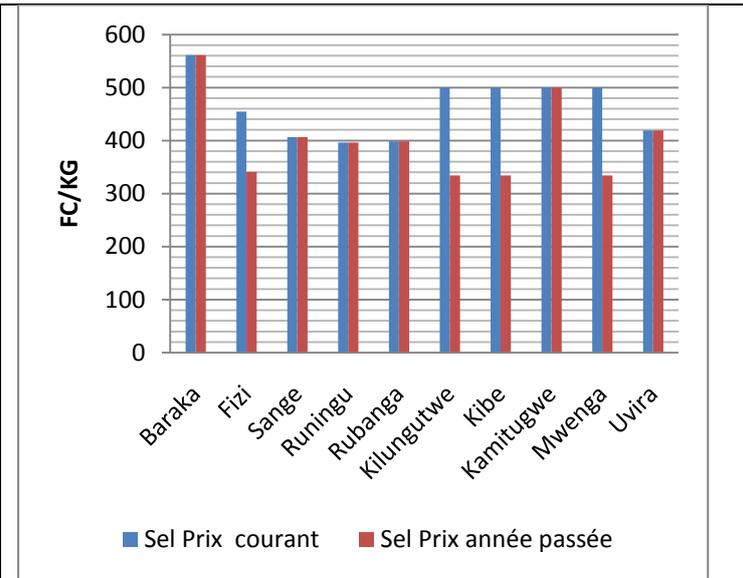
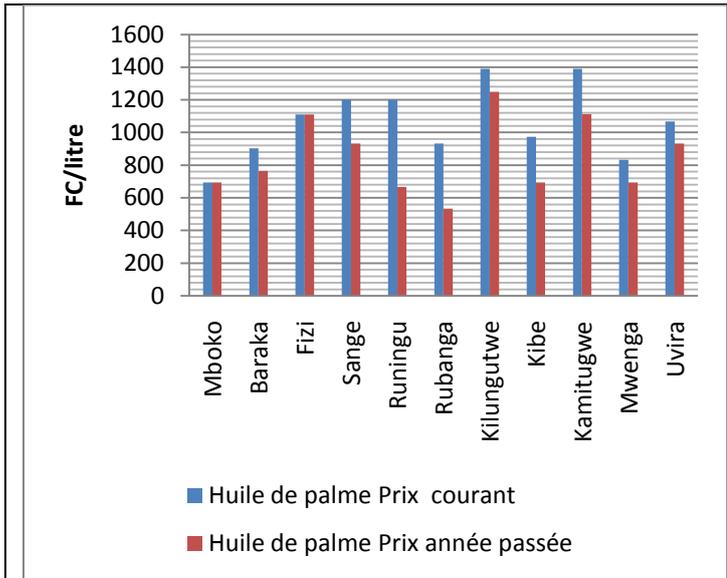
SANGE												
	Janvier	Février	Mars	avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Farine Maïs												
Riz												
Haricot												
Huile de palme												
Poisson séché												

UVIRA												
	Janvier	Février	Mars	avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Farine Maïs												
Riz local												
Haricot												
Farine de manioc												
Huile de palme												
Poisson sec fretin												
Poisson séché												
Sel												

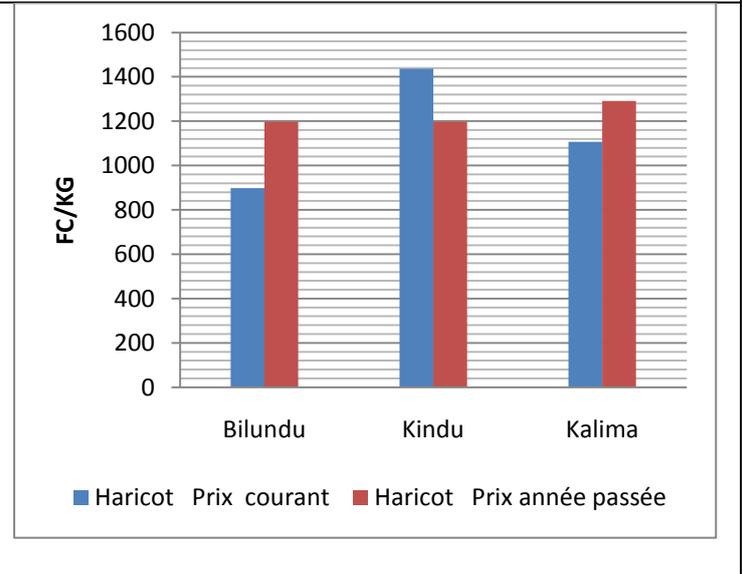
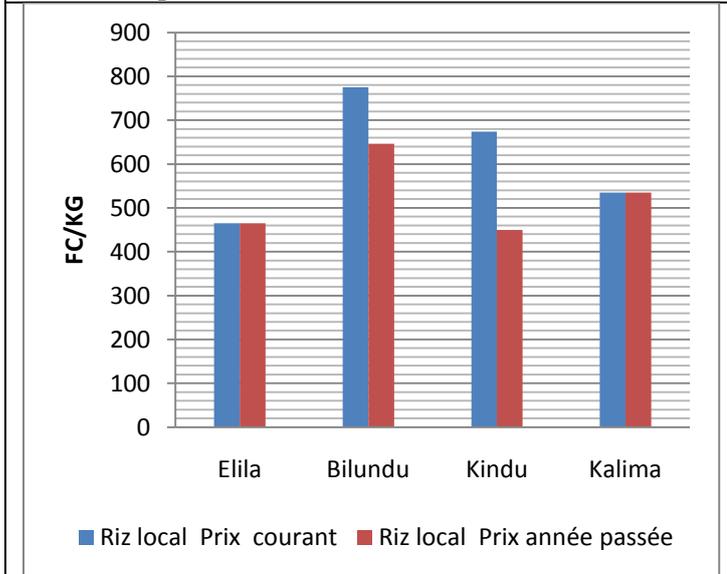
Annexe 3 : niveau de prix sur les différents marchés

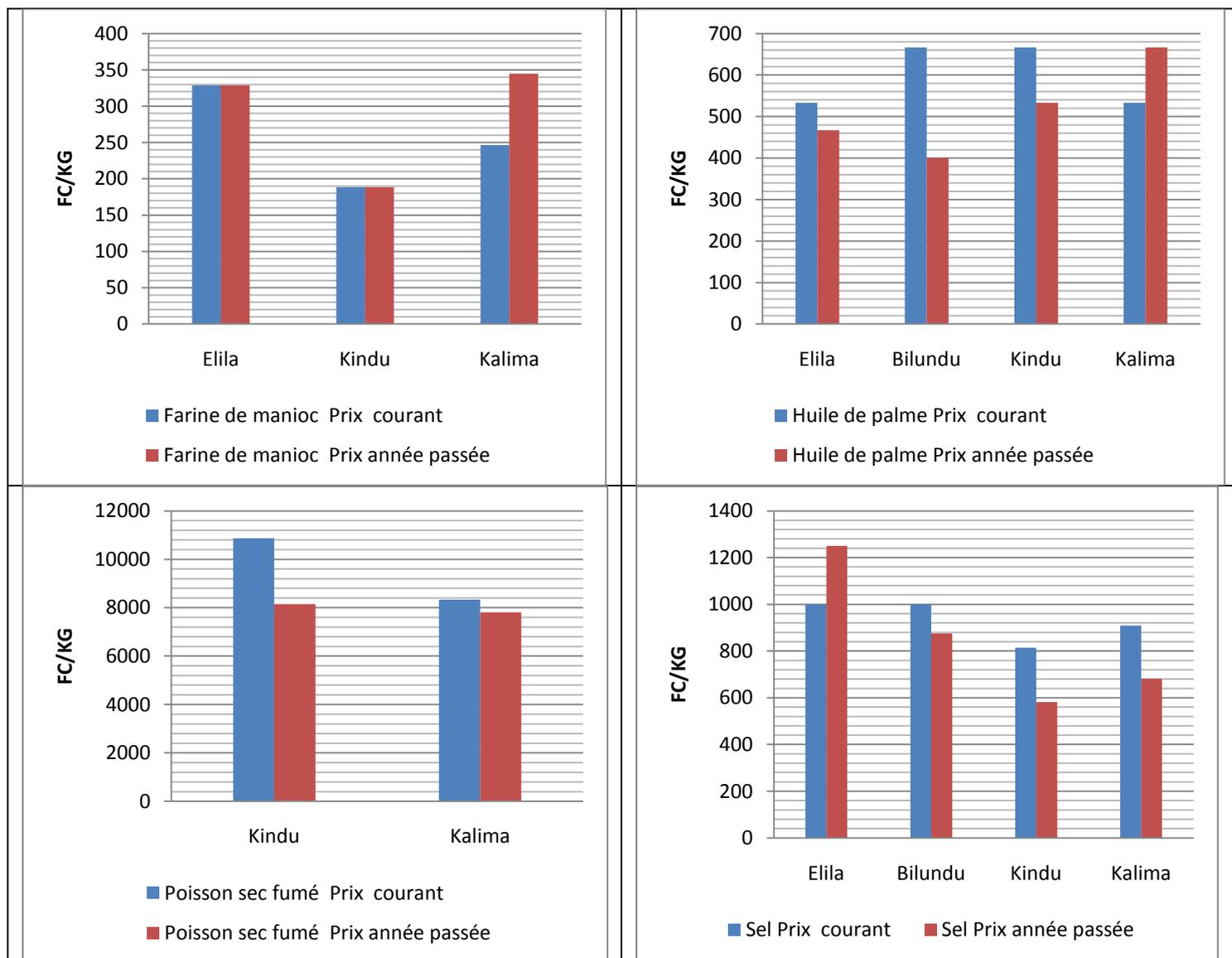
Niveau de prix sur les marchés du Sud Kivu





Niveau de prix sur les marchés du Sud Kivu





Annexe 4 : capacité de réponse des détaillants sur les marchés du Sud Kivu et du Maniema

		Vente hebdomadaire moyenne (Kg)	Meilleure ventes sur les 3 dernières années (Kg)	Accroissement de l'offre	Délai d'accroissement de l'offre
Farine de maïs	UVIRA	120	535	75%	Deux semaines
	BARAKA	263	700	75%	Moins de 2 semaines
	SANGE	175	638	88%	3 semaines
	RUBANGA	115	188	75%	Moins de 2 semaines
Farine de manioc	BARAKA	175	1110	100%	Moins de 2 semaines
	RUBANGA	65	75	48%	Moins de 2 semaines
	RUNINGU	10	125	100%	Moins de 2 semaines
	MWENGA	55	60	20	Moins de 2 semaines
Riz local	UVIRA	525	1750	Plus de 100%	Moins de 2 semaines
	BARAKA	1225	1600	50%	Moins de 2 semaines
	SANGE	350	750	75%	Moins de 2 semaines

	RUBANGA	31	75	N.A	N.A
	RUNINGU	40	500	Plus de 100%	Moins de 2 semaines
Haricot	UVIRA	200	450	0%	N.A
	BARAKA	197	492	35%	Trois semaines
	SANGE	100	150	35%	Moins de 2 semaines
	RUBANGA	144	180	35%	Moins de 2 semaines
	RUNINGU	34	34	25%	Cinq semaines
	MWENGA	33	45	35%	Moins de 2 semaines
	KAMITUGA	45	70	40	Moins de 2 semaines
Sel	UVIRA	78	165	Plus de 100%	Moins de 2 semaines
	RUBANGA	25	50	35%	Moins de 2 semaines
	RUNINGU	50	175	Plus de 100%	Moins de 2 semaines
	MWENGA	20	30	35%	Moins de 2 semaines
	KAMITUGA	13	50	Plus de 100%	Moins de 2 semaines
Huile de palme	UVIRA	100 L	194 L	10%	Trois semaines
	BARAKA	308 L	440 L	35%	Trois semaines
	SANGE	75 L	260 L	Plus de 100%	Moins de 2 semaines
	RUBANGA	227 L	655 L	Plus de 100%	Moins de 2 semaines
	RUNINGU	100 L	217 L	Plus de 100%	Trois semaines
	MWENGA	110 L	220 L	75%	Moins de 2 semaines

Annexe 5 : Les prix collectés sur les marchés enquêtés

MBOKO							
	Unité locale	Poids	Unités	Courant		Année passée	
				Prix	Prix Kg	Prix	Prix Kg
Riz local	GUIGOZ	474	g	750	1582	600	1266
Haricot	GUIGOZ	743	g	300	404	500	673
Farine de manioc (Nyage)	Nido	460	g	125	272	100	217
Farine de Maïs local	Nido	500	g	250	500	325	650
Huile rouge de palme	Bouteille	72	cl	500	694	500	694
Poisson sec (fretin)	Tas			500		500	
Sel	GUIGOZ			800		400	

BARAKA							
	Unité locale	Poids	Unités	Courant		Année passée	
				Prix	Prix Kg	Prix	Prix Kg
Riz local	Quaucker	743	g	600	808	650	
Haricot (D6 amélioré FAO)	Nido	712	g	550	772	500	702
Farine de manioc (Kivunde)	Nido	371	g	165	445	165	445
Farine de manioc (Nyage)	Nido	462	g	165	357		
Farine de Maïs local	Nido	494	g	200	405	275	557
Huile rouge de palme	Bouteille	72	cl	650	903	550	764
Poisson sec fumé	Tas	289	g	2000	6920	2000	

Poisson sec (fretin)	Tas	310	g	2000	6452		
Sel	Sachet		g	400	561	400	561
Sucre	Sachet		g	1200	1489	1250	1551

FIZI							
	Unité locale	Poids	Unités	Courant		Année passée	
				Prix	Prix Kg	Prix	Prix Kg
Riz local	Nido	474	g	800	1688	600	1266
Haricot (D6 amélioré FAO)	Nido	743	g	550	740	425	572
Farine de manioc (Nyage)	Nido	460	g	125	272	100	217
Farine de Maïs local	Nido	492	g	250	508	200	407
Huile rouge de palme	Bouteille	72	cl	800	1111	800	1111
Poisson sec fumé	Tas	246	g	2000	8130	2000	6270
Poisson sec (fretin)	Tas	53	g	500	9434	200	3774
Sel	Sachet	220	g	100	455	75	341
Sucre	Sachet	173	g	300	1734	200	1156

SANGE						
	Unité locale	Poids	Unités	Courant		Année passée
				Prix	Prix Kg/L	Prix
Riz local	Guigoz	730	g	600	822	500
Haricot (Kiangara)	Kanguéré	978	g	500	511	500
Farine de manioc	Kanguéré	475	g	375	789	375
Maïs local	Bassine	20	Kg	5000	250	
Huile rouge de palme	Bouteille	75	cl	900	1200	700
Poisson sec fumé	Tas	430	g	2000	4651	2500
Poisson sec (fretin)	Tas	53	g	500	9434	500
Sel	Guigoz	738	g	300	407	300
Sucre	Sachet	860	g	1100	1279	1000

Runingu							
	Unité locale	Poids	Unités	Courant		Année passée	
				Prix	Prix Kg/L	Prix	Prix Kg
Riz local	Kanguéré (petite cuvette)	905	g	700	773	500	552
Haricot (Kiangara)	Kanguéré (petite cuvette)	858	g	500	583	350	408
Farine de manioc	Kanguéré (petite cuvette)	420	g	500	1190	500	1190
Maïs local	Bassine	23	Kg	5000	217	4000	174
Maïs local farine	Kanguéré	703	g	250	356	400	569
Huile rouge de palme	Bouteille	75	cl	900	1200	500	667
Poisson sec fumé	Tas	422	g	2000	4739	2000	4739
Poisson sec (fretin)	Tas	55	g	500	9091	500	9091
Sel	Guigoz	757	g	300	396	300	396
Sucre	Sachet	900	g	1200	1333	1200	1333

RUBANGA							
	Unité locale	Poids	Unités	Courant		Année passée	
				Prix	Prix Kg/L	Prix	Prix Kg
Riz local	Guigoz	663	g	500	754	500	754
Haricot (Kiangara)	Namaha (petite cuvette)	2123	g	1500	707	1500	707
Farine de manioc	Namaha (petite cuvette)	1138	g	350	308	350	308
Maïs local	Kidwere	5	Kg	1500	300	1500	300
Maïs local farine	Namaha (petite cuvette)	1395	g	500	358	500	358
Huile rouge de palme	Bouteille	75	cl	700	933	400	533
Poisson sec fumé (M)	Tas	307	g	2000	6515	1800	5863
Poisson sec (fretin)	Tas	60	g	500	8333	500	8333
Sel	Guigoz	753	g	300	398	300	398
Sucre	Guigoz	685	g	1000	1460	800	1168

UVIRA					
	Unité locale	Courant		Année passée	
		Prix	Prix Kg/L	Prix	Prix Kg
Riz local	Guigoz	500	707	450	636
Haricot	Guigoz	450	638	500	709
Farine de manioc	GUIGOZ		473		443
Maïs local	GUIGOZ	200	391	200	391
Huile rouge de palme	Bouteille	800	1067	700	933
Poisson sec fumé	Tas	2000	4938	2000	4938
Poisson sec (fretin)	Tas	1000	8772	1000	8772
Sel	Guigoz	300	419	300	419
Sucre		1100	1100	900	900

ELILA							
	Unité locale	Poids	Unités	Courant		Année passée	
				Prix	Prix Kg/L	Prix	Prix Kg
Riz local	Sakombi (petite cuvette)	538	g	250	465	250	465
Farine de manioc	Sakombi (petite cuvette)	304	g	100	329	100	329
Huile rouge de palme	Bouteille	75	cl	400	533	350	467
Poisson sec fumé	Tas	200	g	500	2500	250	1250
Sel	Boite de tomate	80	g	80	1000	100	1250

BILUNDU							
	Unité locale	Pois	Unités	Courant		Année passée	
				Prix	Prix Kg/L	Prix	Prix Kg
Riz local	SAKOMBE (GOBELET)	387	g	300	775	250	646
Haricot (PIGEON VERT)	VERRE	167	g	150	898	200	1198
Huile rouge de palme	BOUTEILLE	75	cl	500	667	300	400
Sel	TOMATO	80	g	80	1000	70	875

KINDU							
	Unité locale	Poids	Unités	Courant		Année passée	
				Prix	Prix Kg/L	Prix	Prix Kg
Riz local	VERRE	267	g	180	674	120	449
Haricot (PIGEON VERT)	VERRE	167	g	240	1437	200	1198
Farine de manioc	SAKOMBI	265	g	50	189	50	189
Maïs local	NOMI	2648	g	900	340	500	189
Maïs local farine	SAKOMBI	390	g	250	641	200	513
Huile rouge de palme	BOUTEILLE	75	cl	500	667	400	533
Poisson sec fumé	Piece	184	g	2000	10870	1500	8152
Poisson sec (fretin)	SAKOMBI	131	g	1500	11450	1500	11450
Sel	Tomato	86	g	70	814	50	581
Arachide	VERRE	137	g	160	1168	100	730

KALIMA							
				Courant		Année passée	
	Unité locale	Poids	Unités	Prix	Prix Kg/L	Prix	Prix Kg
Riz local	VERRE	187	g	100	535	100	535
Haricot (PIGEON VERT)	VERRE	271	g	300	1107	350	1292
Farine de manioc	SAKOMBE	203	g	50	246	70	345
Arachide	VERRE	149	g	250	1678	200	1342
Huile rouge de palme	BOUTEILLE	75	cl	400	533	500	667
Poisson salé	pièce	96	g	800	8333	750	7813
Poisson sec (fretin)	SAKOMBE	122	g	1000	8197	500	4098
Sel	TOMATO	88	g	80	909	60	682

KILUNGUTWE			
		Courant	Année passée
	Unité locale	Prix Kg/L	Prix Kg
Riz local	KOPO	929	857
Haricot (Kiangara)	KOPO	857	857
Farine de manioc	SAHANI	358	358
Huile rouge de palme	BOUTEILLE	1389	1250
Poisson sec fumé	TAS	5000	5000
ARACHIDE	KOPO	2000	2000
Sel	VERRE	500	334
Sucre	VERRE	833	667

KIBE				
			Courant	Année passée
	Origine	Unité locale	Prix Kg/L	Prix Kg
Riz local	LOCAL	KOPO	715	572
Haricot (Kiangara)	BUKAVU ET LOCAL	KOPO	572	429
Farine de manioc	LOCAL	SAHANI	286	286
Huile rouge de palme	BOUTEILLE		973	695
Poisson sec fumé	UVIRA	TAS	5000	3750
ARACHIDE	LOCAL	KOPO	1084	1000
Sel	BUKAVU	VERRE	500	334
Sucre	BUKAVU	VERRE	1000	1000

KAMITUGA			
		Courant	Année passée
	Unité locale	Prix Kg/L	Prix Kg
Riz local	KOPO	925	858
Haricot (Kiangara)	KOPO	858	858
Farine de manioc	SAHANI	358	358
Maïs local	SAHANI	1000	1000
Huile rouge de palme	BOUTEILLE	1389	1112
Arachide	KOPO	1000	834
Poisson sec fumé	TAS	5000	5000
Sel	VERRE	500	500
Sucre	VERRE	1000	700

MWENGA			
		Courant	Année passée
	Origine	Prix Kg/L	Prix Kg
Riz local	LOCAL	850	715
Haricot (Kiangara)	LOCAL	572	572
Farine de manioc	LOCAL	358	358
Huile rouge de palme	BOUTEILLE	833	694
Poisson sec fumé	UVIRA	5000	5000
Sel	BUKAVU	500	334
Sucre	BUKAVU	1000	667

