

MUKWAYA A.B. : "The marketing of staple foods in Kampala, Uganda", in Markets in Africa, publié sous la direction de Bohannan Paul et Dalton Georges, Northwestern University Press, 1962, pp. 643-666, tableaux.

IDENTIFICATION DU TRAVAIL : cet article est consacré à l'approvisionnement de Kampala en produits vivriers. L'auteur y décrit donc la ville, comme élément de pénétration de l'économie monétaire en milieu rural. Il inventorie les types de production et de commercialisation des principaux produits vivriers consommés à Kampala et parle des marchés urbains (aspect que nous ne retiendrons pas dans ces notes).

DOCUMENTATION UTILISEE POUR L'ETUDE :

- entrevues de cultivateurs
- livres d'achats d'intermédiaires commerciaux (books of traders)
- tableaux d'enquêtes sur les marchés de Kampala : quantité, valeur et origine des produits vendus, prix de détail.

SIGNALEE DANS L'ETUDE :

- études (surveys) antérieures à celles de l'auteur et du même type (ORAM 1952).
- quelques références bibliographiques.

TYPES DE ZONES D'APPROVISIONNEMENT.

1° Dans le périmètre urbain, les citadins cultivent des jardins pour leur propre subsistance, soit des parcelles situées dans les faubourgs, soit de petites exploitations des environs, qui leur servent aussi de résidence. La production de ces jardins représente plus de la moitié, probablement les deux-tiers, de la consommation urbaine de produits alimentaires.

2° Dans le reste du pays, les paysans se sont adaptés à l'économie du marché en commercialisant une partie de leur production. Le surplus destiné à la vente est dû à :

- l'utilisation de main d'oeuvre, femmes et immigrants.
- la culture de terres inoccupées auparavant, le comté de Bugerere par exemple.
- la diversification des plantes cultivées. Le coton cultivé (depuis les années 1900) en 1ère saison, permet une culture alimentaire de 2ème saison. La banane plantain est la principale plante commercialisée dans le Nord-Kyagwe et dans le Bugerere depuis les années 40, quelquefois en concurrence avec le café.

Les bananiers ne donnent de fruits qu'à partir de la troisième année après la plantation.

Une partie de la production est donnée en paiement aux ouvriers.

La taille des unités de production varie beaucoup ; elles sont petites aux environs de Kampala, parce que les sols sont épuisés et parce que la banane plantain est moins recherchée sur le marché ; elles font 2,4 ha environ dans le Nord-Kyagwe et dans le Bugerere.

Dans le Gombolola de Mumyaka, entre janvier et avril 1954, 48 producteurs approvisionnaient un commerçant, 6 seulement le faisaient régulièrement ; chacun fournissait en moyenne 32 régimes, soit 450 kg, par mois. C'est peu,

mais la production doit être écoulee rapidement à cause de sa fragilité (dans le délai d'un mois), et une production plus importante serait peut-être plus difficilement commercialisable.

La patate douce est cultivée dans un rayon de 16 à 24 km autour de Kampala, c'est-à-dire le rayon d'action d'un cycliste.

Elle est cultivée en alternance avec du coton ou du maïs, sur de petites parcelles de moins de 2 ha ; le coût de la production se réduit donc à la confection des buttes ; le rendement est de 7,5 à 15 t/ha.

COMMERCIALISATION :

En Afrique de l'est, contrairement à ce qui se passe en Afrique de l'ouest, le commerce est rarement aux mains des indigènes ; il est très souvent laissé aux Indiens. Par contre, l'approvisionnement de la population africaine de Kampala en produits alimentaires de base est réalisé par des Africains et "s'est développé comme une réponse purement africaine à la croissance d'un marché urbain".

BANANE PLANTAIN : 1° Transport : si la commercialisation est bien organisée, et s'il y a de bonnes routes, le producteur et le commerçant qui possède ou loue un camion, s'entendent sur les quantités à livrer. Les fruits sont vendus sur l'arbre. Les régimes sont coupés par les soins du producteur ou du commerçant, le jour suivant. Et la collecte est faite par camion.

2° Intermédiaires commerciaux :

- des fermiers-commerçants achètent la production des petits fermiers autour de leur propre exploitation
- des commerçants-transporteurs vivent généralement dans la région de production. S'ils habitent en ville, ils ne s'intéressent qu'épisodiquement au trafic de la banane plantain.
- très près de Kampala, la collecte est faite par des cyclistes qui recherchent aussi d'autres produits. Ils transportent jusqu'à 5 régimes à la fois et vendent directement aux consommateurs.

3° Vente en ville : les commerçants n'y pratiquent pas le crédit ou seulement dans les périodes de surproduction, pour quelques heures ou pour la journée. Le nombre d'intermédiaires est très grand, la banane passe d'un détaillant à l'autre. Les quantités vendues par détaillant sont très faibles ; en février 1954, au marché Katwé, 17 détaillants ont vendu, en moyenne, chacun 6 régimes par jour. Les tractations sont compliquées entre le commerçant-transporteur et le commerçant-grossiste qui espère retirer 50 à 100% de bénéfice de son achat.

PATATE DOUCE : le rôle du producteur de patate douce varie :

- il est aussi le transporteur (à bicyclette)
- ou il possède la bicyclette, mais paie un homme pour le transport et pour la vente.
- ou il paie le transporteur et n'est même pas propriétaire du moyen de transport (toujours la bicyclette).
- ou il vend la récolte sur pied, ce qui est hautement spéculatif, car le volume de la récolte ne peut être évalué qu'après coup.

PRODUITS DIVERS : Excepté pour le manioc et pour la patate douce, le producteur est rarement en contact direct avec le consommateur.

En ville-même, il y a une vingtaine de marchés pour la vente à la fois en gros et au détail, ce qui permet une réduction des coûts (capital, commercial, transport).

Sur tous les marchés on trouve du poisson frais et sec, de la viande de boeuf et de chèvre, banane, patate douce, manioc, maïs, haricot, pomme de terre, oignons, oranges, tomates, arachide et papaye. La variété des produits sur un marché croît en fonction du nombre d'acheteurs non-africains.

COÛTS :

TRANSPORT : le coût du transport par camion loué est assez élevé : 1,19 \$/1,6 km (1 mile) pour un vieux 3 T, et 64 Cents/1,6 km (1 mile) pour un 5 T neuf. Mais la collecte et le transport des bananes prennent beaucoup de temps ; il faut une journée pour parcourir 100 à 160 km, dont 100 avec chargement.

VENTE EN VILLE : les mécanismes de vente et les bénéfices réalisés sur les marchés, expliqués par l'auteur dans son article, ne sont pas exposés dans ces notes.

Les variations de prix y sont horaires, quotidiennes et périodiques.

Le coût d'un produit se décompose en coût de production, coût de transport et coût de vente.

Pour la banane :

	% prix détail allant au producteur	% prix détail allant au transporteur	% prix détail allant au grossiste	% prix détail allant au détaillant	% prix déta. en shilling par régime
juin 1952	29,8	40,3	12,3	17,5	2,85
juin 1953	50,1	15,0	13,4	21,7	6,00
sept 1953	53,2	13,3	13,3	20,0	7,50
fev. 1954	44,4	20,0	11,1	24,4	4,50

La montée des prix profite tout de suite au producteur. Les prix à Kampala sont d'ailleurs connus le jour même dans les régions de production. La marge bénéficiaire des grossistes et des détaillants est faible. C'est le facteur transport qui joue le plus pour le coût d'un produit. L'amélioration des transports aurait pour conséquence l'extension de la zone d'approvisionnement de Kampala et la stabilisation de l'approvisionnement lui-même.

EVOLUTION DE L'APPROVISIONNEMENT DE KAMPALA.

Le problème ne date pas de l'apparition de l'économie monétaire coloniale. Actuellement il est rendu plus aigu par la croissance de la ville.

Le gouvernement a promu la culture du café et du cacao, et ne s'est préoccupé des cultures alimentaires qu'à partir de la guerre. Mais les études manquaient pour savoir dans quel sens les promouvoir. Elles se sont développées en fonction de la demande et des moyens de transport.

La banane plantain représentait 25 % de l'alimentation il y a quelques années. Elle est, en 1953, au 4ème rang des produits consommés à Kampala. Avec l'élévation du niveau de vie, le pain commence à remplacer les produits de base, banane plantain, patate douce et manioc.