

LE MAÏS A LUBUMBASHI : UN PRODUIT DE SPECULATION

Marc PAIN

Professeur à l'Université de Paris X Nanterre

Base de l'alimentation traditionnelle, le maïs et la farine de maïs représentent 60 % du tonnage vivrier introduit à Lubumbashi et une consommation globale de 130 000 tonnes par an (cf. article de J. Flou-riot).

Assurés jusqu'à une date récente par la GECAMINE (1), les approvisionnements distribués aux 33 000 salariés de la société ont été massivement amputés à la suite d'une grave crise financière.

La situation chronique de pénurie se manifeste par de très fortes disparités de prix, dans un marché perturbé par les distributions organisées par les entreprises de la place et les arrivages de contrebande en provenance de la Zambie.

Les stratégies des acteurs, des commerçants en particulier, sont dominées par les possibilités de profit immédiat, dans un contexte de crise, malgré les efforts des autorités pour assurer l'approvisionnement des villes et assainir le marché.

Les conséquences sont sensibles, mais encore mal assurées dans le monde rural proche et lointain. Les villageois, incités par l'amélioration des prix à la production, sont désormais mieux intégrés dans les circuits d'approvisionnement des populations urbaines en produits vivriers. Mais ils restent dépendants des circuits de commercialisation et exclus du marché des biens de consommation courante.

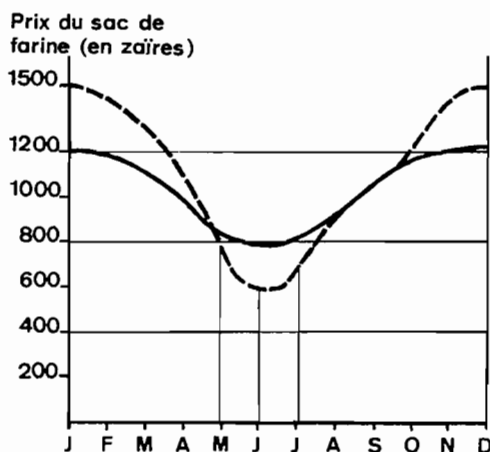
(1) GECAMINE : Générale des Carrières et des Minerais, société nationale qui a succédé à l'ancienne Union Minière du Haut Katanga (U.M.H.K.).

VARIANTES SAISONNIERES ET DISPARITES DES PRIX (2)

A Lubumbashi, le prix du sac de farine varie très fortement selon la saison, la provenance et le circuit de distribution.

a) Au cours de l'année, la fluctuation va du simple au double, du creux marqué en mai-juin-juillet, période de pleine récolte, au maximum de décembre-janvier, période de pénurie. En 1984, le sac de 50 kg de farine de maïs local, traité par la minoterie MINOKA, se vendait 6/700 zaïres en mai alors que son prix dépassait 1 400 zaïres en janvier.

VARIATION SAISONNIÈRE DU PRIX DU SAC DE 50 KG DE FARINE DE MAÏS LOCAL



b) A la même époque, la farine de contrebande en provenance de Zambie (farine d'excellente qualité, très prisée par les Lushois) était vendue sur les marchés entre 420 et 450 zaïres le sac de 52 kg (soit 8 à 9 zaïres le kg). Ce prix va se maintenir pendant les trois mois de pleine récolte.

c) Les grandes sociétés de la place organisent des distributions de sacs de farine auprès de leur personnel. La disparité des prix est ici encore la règle. Voici les chiffres relevés :

(2) Les données exposées dans cet article proviennent d'une enquête menée en mai 1984 à Lubumbashi. Les prix indiqués correspondent à des exemples locaux précis. Ils sont cohérents dans leur propre filière, à un moment donné. Ils ne sont pas généralisables à l'ensemble du Shaba, pas plus qu'à une longue période.

VARIATION DU PRIX DE VENTE DU SAC DE FARINE
SELON LES EMPLOYEURS

Organismes et Sociétés	Prix de vente (en zaïres) d'un sac de farine pour un :		
	Ouvrier	Cadre	
GECAMINE Générale des carrières et des minerais (33 000 salariés dont la moitié à Kolwezi)	1980	16,00	45,00
	1984	35,00	70,00
SNCZ Société Nationale des Chemins de fer zaïrois (5 à 6 000 salariés)	1984	6,00	26,00
AMATO SOLVENA grandes sociétés de la place (plusieurs centaines de salariés)	1984 prix du marché diminué d'une prime de « vie chère » soit : 6/700,00 - 250,00 = 350/450,00 (prime)		

Aux habitudes difficiles d'approvisionnement en maïs des villes du Shaba sont venus s'ajouter une série de facteurs récents d'évolution qui expliquent en grande partie les perturbations du marché actuel.

LES FACTEURS RECENTS D'EVOLUTION

La conférence agricole et la récente libération des prix

Depuis 1981, le prix du maïs est imposé par arrêté gouvernemental après une conférence agricole réunissant le gouverneur de la province, producteurs, commerçants, minotiers, consommateurs. La conférence regroupe ainsi 3 à 400 personnes.

Jusqu'en 1982, on souligne une certaine reprise de la production locale, mais les villageois paraissent vite découragés par les prix imposés à l'achat : 1,00 Z le kg en 1981/82, 2,00 Z le kg en 1982/83 alors que les prix des marchés urbains sont 3, 4, voire 5 fois plus élevés.

Aussi, assiste-t-on, en 1983, à un renversement de tendance et à la libération des prix. Cette libération a été décidée pour stimuler l'agriculture. Malgré le maintien de certaines limites, on donne la possibilité aux indications du marché de se répercuter jusqu'aux paysans.

Les contraintes conjoncturelles

a) Dévaluation du zaïre de 480 % en septembre 1983, et mise en place d'une politique de blocage des salaires imposée par le FMI. Le prix

du sac de maïs importé est pratiquement multiplié par 5. La valorisation du maïs local est immédiate.

b) *Crise financière de la GECAMINE* qui l'oblige à baisser massivement ses importations et à renforcer son approvisionnement local, à arrêter l'aide qu'elle apportait sous forme de distribution à prix réduits à des tiers (administration et armée).

La GECAMINE distribuait en 1980, 140 000 t de maïs dont 20 000 t de maïs local. En 1983, la distribution porta sur 96 000 t dont 66 000 t importées et 30 000 t en achat local. En 1984, l'objectif est de distribuer seulement 80 000 t dont 40 000 t de maïs local. On parle de 100 000 sacs par mois soit une moyenne de 3 sacs par famille d'employé.

c) *Libération de la recherche et de la vente des minéraux.* Avec cette dernière mesure, on voit apparaître au Shaba des commerçants de la province voisine, le Kasai, « pays du diamant », disposant de fortes liquidités. Ces commerçants achètent cher le maïs aux producteurs locaux du Shaba car ils le revendent très cher à Kamina (3) et dans les villes du Kasai où l'on s'occupe plus de prospection que d'approvisionnements vivriers (4). Ils font parvenir, dit-on, le maïs au Kasai par wagons entiers, malgré l'interdiction du gouverneur d'exporter hors du Shaba pendant la période de pleine récolte. Ils créent de petites minoteries. Une dizaine d'installations, d'une capacité de 100 à 300 t/mois, se seraient ouvertes depuis peu dans la région de Lubumbashi. Plusieurs sources indiquent qu'elles traitent probablement 50 000 tonnes de maïs par an et confirment des pratiques en marge du système officiel : absence de numéro de R.C., pas d'impôts, poids et hygiène non contrôlés.

Le pool des minotiers et la conférence agricole d'avril 1984

Dans une situation difficile qui ne permet pas de maîtriser production et prix, est créé en 1983, sous la pression des grands minotiers désireux de contrecarrer la concurrence « sauvage » (selon la formule de l'un d'eux), un *pool des minotiers*, regroupant les sociétés principales : AGRIS, TARICA, AMATO et quelques minotiers de moindre importance mais dûment enregistrés.

Ce pool fait pression sur les autorités. Il obtient d'être le seul habilité pour acheter du maïs grain et vendre de la farine, le seul responsable de la distribution de carburant pour la nouvelle campagne.

Il engage une action auprès du Gouvernement pour obtenir des facilités de crédits auprès de la Banque du Zaïre. Cette dernière limite actuellement le crédit à 120 jours (soit la durée de la pleine récolte,

(3) Kamina, nœud ferroviaire important, aux portes du Kasai.

(4) La minoterie de Kananga, capitale administrative du Kasai traitait en 1975 13 à 14 000 tonnes de maïs par an. Sa production serait dérisoire aujourd'hui.

période à laquelle le maïs zambien arrive à très bas prix sur les marchés du Shaba). Si les minotiers obtiennent une possibilité de crédit à 180 jours, ils peuvent faire la campagne et stocker, sinon ils doivent se plier, en partie, aux prix de contrebande.

En avril 1984, avant l'ouverture de la campagne en mai, les prix suivants ont été fixés :

— *prix payé au villageois* : 4,00 Z le kg de maïs grain (prix minimum)

— *prix payé aux opérateurs* : (départ en gare dans les zones de collecte) 6,40 à 7,00 Z le kg.

— *prix dépôts Lubumbashi* : 8,40 Z le kg.

Les minotiers, à la même époque, souhaitent vendre la farine, après les opérations d'hygiène et de conditionnement, dans une fourchette de 680 à 880 Z le sac de 50 kg. Alors que les autorités pensaient limiter le prix de vente du kg de farine à 12 Z sur les marchés urbains, les professionnels estimaient que le kg de farine serait compris entre 13 et 17 Z.

Sur les mêmes marchés, le kg de farine en provenance de Zambie, après les opérations de minoterie, de conditionnement et de transport, était ainsi vendu au même prix que le kg de maïs-grain en provenance des campagnes du Shaba (420/450 Z le sac de farine contre 420 Z les 50 kg de maïs grain)...

DES STRATEGIES CONCURRENTES

Devant l'enjeu que représente le maïs, Etat, grandes minoteries, commerçants mettent chacun en œuvre leur propre stratégie.

L'Etat

La volonté de l'Etat est clairement affirmée : assurer la consommation des villes du Shaba, limiter les importations et développer la production locale. Il en résulte une politique des prix agricoles (conférence agricole, récente libération des prix, meilleure rémunération du producteur), l'interdiction d'exporter du maïs hors du Shaba pendant la période de pleine récolte, la signature d'accords avec la Zambie et une surveillance renforcée à la frontière.

Les grandes minoteries

Pour les grandes minoteries, il s'agit de garder la maîtrise du marché, de la collecte à la commercialisation du produit fini. Il faut donc faire front, par le pool des minotiers, à la concurrence des petits minotiers non déclarés, aux initiatives privées en marge de la légalité, à

la collecte et au commerce « informel » d'une part, à la politique de l'Etat qui vise à maintenir des prix artificiellement bas en milieu urbain, phénomène entretenu par les distributions quasiment gratuites des grandes sociétés (Gécamine, SNCZ...) d'autre part.

Mais Etat et grandes minoteries pratiquent finalement la même politique en raison d'intérêts réciproques qui s'opposent *globalement* à ceux des commerçants.

Les commerçants

On a le sentiment que tous ceux qui peuvent participer au commerce du maïs et du manioc interviennent pour bénéficier d'une situation chronique de pénurie : commerçants des villes du Shaba, marchands et gens fortunés du Kasai, femmes de fonctionnaires, vendeurs des marchés disposant de liquidités ou de relations privilégiées avec des villageois. Les tonnages collectés et les sommes brassées par ces « commerçants » sont sans aucun doute importants. C'est l'inconnue à mesurer et à étudier. Deux systèmes semblent fonctionner, l'un concerne les régions éloignées des centres urbains, l'autre les régions proches.

a) Système intégré, des semences à la récolte et à la commercialisation. Commerçants ou salariés de commerçants partent au début du cycle de la culture du maïs dans le nord du Shaba, la région de Nyunzu, avec des semences et des cadeaux pour la famille qui les recevra. Des contacts ont été pris avec un chef du village ou une famille d'accueil. D'un côté, on commande sel, pagnes, poste de radio (5) et on fixe un prix de vente du sac de maïs (150 à 350 Z en 1983). De l'autre, on règle les conditions d'hébergement (30 Z par mois pour une maison villageoise), le nombre de familles ou de femmes qui vont cultiver, récolter et conditionner le maïs. La quantité de sacs à livrer est également convenue. Le commerçant ou son salarié vivent au village pendant toute la période de culture pour « surveiller ». Un lien de parenté rend cette présence plus acceptable et facilite l'achat de maïs auprès des autres familles du village.

Le maïs, préparé en sacs de 100 kg, est acheminé vers la piste carrossable ou la gare la plus proche par vélo, pousse-pousse ou portage à dos d'homme. Lorsque 380 à 400 sacs sont réunis, soit 40 tonnes, un wagon est loué pour une somme de 7 000 zaires. Une semaine après, le wagon est à Lubumbashi (ou au Kasai). Les sacs de maïs sont stockés dans un dépôt, revendus à la pièce ou en lots, à des particuliers ou à des sociétés par l'intermédiaire de négociants ayant fait la campagne (officiellement ?) au prix unique de 800 Zaires (1983)

b) Système de collecte simple, dans les régions proches des villes du Shaba. Ce système concerne les petits commerçants urbains et plus

(5) En 1983, un poste de radio, acheté 200 Zaires, était échangé contre six sacs de maïs grain !

généralement tout propriétaire d'un véhicule capable d'affronter les pistes.

Au moment de la pleine récolte, les villageois ont quitté le village et installé des cases de fortune près des champs de l'année. Ces migrations saisonnières peuvent les éloigner de plus de quinze kilomètres de leur domicile habituel.

Le camion de 4 à 5 tonnes, doit arriver le plus près possible des champs. A son arrivée, le commerçant déballe quelques produits de consommation courante et distribue des sacs. C'est ensuite la récolte et l'égrenage des épis. Avant de charger, le chauffeur est souvent contraint de remettre en état de marche le camion éprouvé par des pistes difficiles.

Il faut en gros 4 jours pour effectuer une rotation complète et collecter 40 à 50 sacs. Lors de la campagne 1984, l'achat *sur champs* par les commerçants se faisait au prix de 6/7 Zaïres le kg alors que le prix officiel fixé à la conférence agricole d'avril, était limité à 4 Zaïres. Le sac de 100 kg, acquis au prix de 700 Zaïres, était revendu aux environs de 1 200 Zaïres (6). Un camion de 40 sacs rapportait ainsi à chaque voyage 20 000 Zaïres, desquels il fallait déduire le salaire du chauffeur (quelques centaines de Zaïres) et le coût du carburant (2 500 Zaïres pour une tournée de 100 km).

LES PRODUCTEURS : VILLAGEOIS ET FERMES MECANISEES

Des villageois bien rémunérés mais isolés

La politique des prix, la forte demande et les carences du marché ont conduit à une valorisation des produits vivriers essentiels. Des exemples précis révèlent la possibilité de dégager des surplus importants, avec des rapports valeur/coût très positifs.

Sur les bons sols, les sols alluvionnaires lourds, riches en matières organiques, habituellement cultivés par les paysans, la culture traditionnelle du maïs, en association avec des haricots, permet d'obtenir des rendements de 8 à 12 qx/ha.

En 1983, dans la région de Lubudi, 150 paysans participent à un programme de culture intensive. Chaque hectare cultivé sera enrichi de 300 kg d'engrais, ce qui représente une dépense de 720 zaïres. Grâce à cet apport, le rendement moyen a été porté à 28-30 qx/ha sans que les techniques manuelles traditionnelles soient modifiées, ni le travail trop augmenté (7).

La production additionnelle est ainsi de l'ordre de 20 quintaux/ha. Le kg de maïs s'est vendu 2,50 zaïres en 1983. Le bénéfice réalisé est voisin de 5 000 zaïres pour un champ d'un hectare. Le rapport valeur/coût est de 7. L'opération est une réussite incontestable.

(6) Dans le cas étudié et dans la région de Lubudi.

(7) Certains paysans ont obtenu des rendements de 5 500 kg par hectare.

En 1984, on prévoit d'étendre le programme à 600 villageois. Mais de 120 zaïres, le prix du sac d'engrais est monté à 400 zaïres, puis à 550 zaïres. Par ailleurs, l'engrais est rare ou inaccessible.

Un dernier point a été déterminant dans l'attitude des villageois : les bénéfices dégagés après la récolte de 1983 n'ont pas pu être utilisés en raison des faibles possibilités d'accès aux produits de consommation dans des campagnes toujours isolées. Pour l'ensemble de ces raisons, 350 paysans seulement ont participé à la campagne d'intensification.

Il ressort de cet exemple plusieurs traits communs aux campagnes tropicales. S'il paraît évident de dégager des surplus — en culture manuelle intensive, on a obtenu facilement au Shaba, dans les fonds de vallées, des rendements de 30 qx/ha, un tiers étant consommé sur place, deux tiers pouvant être commercialisés — on se heurte à trois séries de contraintes :

— L'approvisionnement régulier en produits de base nécessaires à l'intensification de la culture (engrais, insecticides, etc.). La mauvaise répartition des engrais et les ruptures de stock ont été ici un handicap majeur. Les villageois ont vendu à de bons prix leur maïs aux petits commerçants qui collectent l'essentiel de la production paysanne mais ce sont les fermes mécanisées qui ont eu la priorité dans les affectations d'engrais en contrepartie d'une cession de leur récolte au prix officiel.

— Les difficultés de la collecte : il faudrait pouvoir stocker la récolte villageoise au village même, dans de petits silos collectifs. Le commerçant pourrait ainsi charger directement sans perte de temps et sans risques exagérés pour son véhicule. Il pourrait participer à la distribution de biens de consommation.

— L'accès aux biens de consommation courante dans les campagnes. Il est absolument nécessaire (l'exemple de Lubudi en est la démonstration) d'organiser des circuits de commercialisation de façon à ce que les paysans bénéficient des surplus qu'ils peuvent dégager.

Les grandes fermes mécanisées

Plusieurs tentatives ont été réalisées dans le domaine de la culture mécanisée, avec des succès mitigés et, parfois, des échecs retentissants. Mais les causes d'insuccès sont à chercher ailleurs que dans les difficultés techniques. Les conditions de production paraissent maîtrisées, du moins sur des superficies modérées.

L'histoire de la Société Agro Industrielle du Shaba (AGRIS), dont on peut faire remonter les débuts aux études de la Fondation de l'Université de Liège pour les Recherches Scientifiques en Afrique Centrale (FULREAC), illustre parfaitement les difficultés d'encadrement et de mise en place d'un projet agro-industriel.

Une station d'expérimentation est créée en 1957 : 500 hectares sont concédés, 150 hectares sont cultivés mécaniquement. En 1967, la station

est reprise par le Centre d'Etude des Problèmes Sociaux Indigènes (CEPSI), filiale de l'UMHK puis de la GECAMINE. En 1974, le Centre d'Exécution des Programmes Sociaux et Economiques (CEPSE) oriente le projet vers la monoculture de maïs. En 1984, les activités agricoles du CEPSE fusionnent avec celles des minoteries de Kakontwe pour former l'AGRIS.

Au terme de cette longue genèse, la société disposera de 10 000 hectares cultivables, lorsque les travaux d'aménagement, essentiellement les travaux de drainage, seront terminés. Sur les meilleurs sols, on a obtenu et maintenu un rendement moyen de 60 qx/ha.

On attend beaucoup de ce type de projets pour nourrir les villes. Malgré leurs performances, ils ne représentent cependant qu'une part modeste de la demande urbaine. Ils ne parviennent pas encore à freiner l'emballlement des prix sur les marchés.

CONCLUSION

Libération des prix, dévaluation, crise financière de la GECAMINE, politique restrictive des distributions à prix réduit, départ d'une partie du maïs vers le Kasai, se sont conjugués pour renforcer le prix payé au producteur qui, mieux rémunéré, est incité à produire plus. Mais le collecteur et le commerçant répercutent l'augmentation du prix à la production sur le marché, lui-même affecté par les prix du maïs de contrebande. Le mouvement ascendant des prix a suivi un rythme catastrophique pour le consommateur :

1983

mai : 3,50 Z le kg de maïs (prix officiel fixé à la conférence agricole) ;

septembre : 5 Z le kg ;

septembre : 8 à 9 Z le kg — après la dévaluation ;

décembre : 11 à 12 Z le kg ;

1984

janvier : 15 Z le kg, véritable prix de crise, la GECAMINE n'ayant plus de maïs en provenance d'Afrique du Sud, de Zambie et de Zimbabwe où, en raison d'une sécheresse accentuée, les récoltes ont été mauvaises.

Malgré les mesures prises pour agir sur la situation chronique de pénurie, le consommateur paye toujours un prix excessif pour l'achat de maïs, en dehors des employés de société, ce qui semble bien correspondre à une denrée rare ou un produit de spéculation. C'est ainsi qu'on assiste dans l'environnement immédiat de Lubumbashi, le long des routes, à proximité des quartiers d'habitat récents, au développement de champs individuels et à la reprise de la culture mécanisée dans des

fermes péri-urbaines, qui avaient été laissées à l'abandon. C'est ce qui explique également le brusque regain d'intérêt pour les campagnes lointaines de Nyunzu et de Dilolo, distantes de plusieurs centaines de kilomètres des centres miniers du Shaba.

Pain Marc (1985)

Le maïs à Lubumbashi : un produit de spéculation

In : Bricas N. (ed.), Courade Georges (ed.), Coussy J. (ed.),
Hugon P. (ed.), Muchnik J. (ed.) Nourrir les villes en Afrique
sub-saharienne

Paris : L'Harmattan, 103-112. (Villes et Entreprises)

ISBN 2-85-802-562-X