



PROGRAMME DE DEVELOPPEMENT AGRICOLE DANS LA PROVINCE DU KASAI-ORIENTAL

PRODAKOR – RDC 12 171 11



Diagnostic de la filière palmier à huile dans la province du Kasai Oriental



Contenu

ABREVIATIONS, ACRONYMES ET SIGLES	4
LISTE DES TABLEAUX	5
LISTE DES FIGURES ET DES ENCADRES	6
ANALYSE GLOBALE DE LA SITUATION.....	7
2. ANALYSE FONCTIONNELLE ET ORGANISATIONNELLE	9
2.1 Fonction.....	10
2.2 Organisation	11
3. ANALYSE TECHNIQUE	14
3.1 PRODUCTION DE L’HUILE DE PALME.....	14
3.1.1 Matériel génétique.....	14
3.1.2 La production du palmier au Kasai Oriental	16
3.1.4 Contraintes liées à la culture du palmier dans le Kasai Oriental.....	19
3.2 L’extraction de l’huile de palme	20
3.2.1 Technologie	20
3.2.2 Processus d’extraction	21
3.2.3 Limites de la technologie existante	22
3.3 Le transport	22
3.4 Le marché de consommation de l’huile de palme	23
3.4.1 Huile de palme dans le Marché.....	23
3.4.2 Qualité de l’huile	23
3.5 La commercialisation de l’huile de palme	24
3.5.1 Le marché	24
3.5.2 Caractérisation des commerçants.....	25
3.6 Les conditions de stockage et d’entreposage de l’huile	26
3.7 Analyse du secteur de transformation de l’huile de palme	26
3.7.1 L’industrie oléo chimique	27
3.7.2 L’industrie artisanale du savon au Kasai Oriental	28
4. ANALYSE INSTITUTIONNELLE DE LA FILIERE	31
4.1 Rôles des principaux intervenants	31
4.2 Le financement de la filière élaéicole.....	32
4.2.1 Le secteur de la micro finance.....	32
4.2.2 Fonds pour la promotion de l’industrie.....	32
4.3 Fournisseurs d’intrants.....	33
5. ANALYSE SOCIOLOGIQUE ET ENVIRONNEMENTALE.....	34

5.1 Dimension sociale.....	34
5.1.1 Genre dans la filière palmier à huile	34
5.2 Dimension environnemental.....	36
5.2.2 Contexte foncier	36
5.2.3 Feux de brousse.....	37
6. ANALYSE COMMERCIALE.....	39
6.1 Les sous produits	39
6.2 Mode de coordination d'échange	39
6.3 Echange transprovincial de l'huile de palme.....	39
6.4 Compétitivité au sein de la chaîne de filière palmier à huile	40
6.4.1 Rapport des forces	40
6.4.2 Concurrence face à l'huile exportée.....	40
6.4.3 Efficacité et efficience	41
7. ANALYSE ÉCONOMIQUE ET FINANCIERE.....	42
7.1. Production	42
7.1.1 Production pépinière.....	42
7.1.2 Production huile de palme	42
7.2 Extraction	43
7.2.1 Unité d'extraction artisanale.....	43
7.2.2 Unité d'extraction améliorée (ferme Kambeyi)	43
7.3 Transport	44
7.4. Commercialisation.....	45
7.4.1 Evolution du prix.....	45
7.4.2 Investissement.....	46
7.4.3 Comptes d'exploitation	47
7.5 TRANSFORMATION.....	49
8. ANALYSE STRATEGIQUE DE LA FILIERE	50
ACTIONS PROPOSEES	53
PERSONNES RESSOURCES	54
REFERENCES	55

ABREVIATIONS, ACRONYMES ET SIGLES

ACOPEDEC	Association des Colporteurs et Pédaleurs du Congo
ADEKOR	Association pour le développement du Kasai Oriental
CADECO	Caisse d'épargne et de crédit du Congo
CARG	Conseil Agricole et Rural de Gestion
Ch. V	Chaine de valeur
CIRAD	Centre International pour les Recherches Agronomiques et de Développement
CNRA	Centre National de Recherche Agronomique
CTB	Coopération Technique Belge
FAO	Fund for Agriculture Organisation (Fonds des nations unies pour l'agriculture)
FEC	Fédération des Entreprises du Congo
IMF	Institution de Micro-finance
INERA	Institut National des Recherches Agronomiques
INS	Institut National des Statistiques
INSEE	Institut National des Statistiques et des études économiques
IPAPEL	Inspection Provincial de l'Agriculture, Pêche, Elevage du Kasai Oriental
Kasai Occ.	Kasai Occidental
KGO	Kasai Green Oil
MARP	Méthode accélérée de recherche participative
MBM	Mbuji-Mayi
MINADER	Ministère nationale de l'agriculture et développement rural
MO	Main d'œuvre
OCC	Office Congolais des Contrôles
ONG	Organisation Non Gouvernementale
OP	Organisation Paysanne
PADIR	Programme d'appui au développement des infrastructures rurales
PAM	Programme Alimentaire Mondial
PAPAKIN	programme d'appui
PNUD	Programme des Nations Unies pour le Développement
PNUE	Programme des Nations Unies pour l'Environnement
PRODAKOR	Programme de Développement Agricole au Kasai Oriental
PRODEK	Projet de développement de Kasai Oriental
PRODEKOR	Programme de Désenclavement du Kasai Oriental
RDC	République Démocratique du Congo
RRI	Rights and Resources Initiaves
RSPO	Round table for Sustanaibility Palm Oil
SAVOKA	Savonnerie du Kasai Oriental
SENASEM	Service National des Semences
SNSA	Service National des Statistiques
SNV	ONG Néerlandaise de développement
SPRL	Société privé à responsabilité limitée
USD	United States Dollar (\$)
USAID	United States Agencies for International Development

LISTE DES TABLEAUX

- Tableau 1 : Maillon-Acteurs-Processus de la filière palmier à huile au Kasai Oriental
- Tableau 2 : différence entre les variétés
- Tableau 3 : importance des variétés améliorées
- Tableau 4 : comparaison entre palmeraies traditionnelles et palmeraies améliorées
- Tableau 5 : production projeté jusqu'en 2018 en fonction de la démographie
- Tableau 6 : Analyse des contraintes
- Tableau 7 : Monographie des unités de transformation artisanal d'huile de palme
- Tableau 8 : analyse comparative des différentes technologies d'extraction d'huile de palme
- Tableau 9 : Coût de transport de l'huile de palme au Kasai Oriental (pour 1 tonne)
- Tableau 10 : qualité de l'huile de palme produite au Kasai Oriental
- Tableau 11 : Facteurs de dégradation de la qualité de l'huile de palme au Kasai Oriental
- Tableau 12 : points de chute et provenance de l'huile commercialisée
- Tableau 13 : catégorisation des commerçants d'huile de palme
- Tableau 14 : caractéristiques des entrepôts d'huiles de palme
- Tableau 15 : caractéristique des savonneries artisanales du Kasai Oriental
- Tableau 16 : analyse SWOT du secteur de la savonnerie locale
- Tableau 17 : typologie des opérateurs impliqués dans la filière palmier à huile
- Tableau 18 : proportion des femmes (en %) dans les maillons de la filière
- Tableau 19 : répartition des travaux agricoles selon les aspects genre
- Tableau 20 : considérations environnemental dans la filière palmier à huile
- Tableau 21: analyse des risques fonciers
- Tableau 22 : matrice de responsabilité des feux de brousse
- Tableau 23 : sous - produits de l'huile de palme consommé sur les marchés finaux
- Tableau 24 : comparaison entre l'huile de palme et l'huile végétale à Mbuji-Mayi
- Tableau 25 : prix comparé en USD du litre de l'huile de palme et de l'huile végétale à MBM
- Tableau 26 : coût d'établissement d'une palmeraie (hors achat terrain)
- Tableau 27 : compte d'exploitation d'un extracteur – moulinier
- Tableau 28 : comparaison entre transport à vélo et transport par véhicules (MBM- Kabinda)
- Tableau 29 : compte d'exploitation d'un collecteur pédaleur (Kabinda - MBM)
- Tableau 30 : mésurette d'huile de palme
- Tableau 31 : Formation du prix d'un bidon de 20 litres d'huile produite à Tshiyamba
- Tableau 32 : Compte d'exploitation d'un détaillant (pour 30 litres écoulé en 3 jours)
- Tableau 33 : performance économique d'un intermédiaire par course (3 jours)
- Tableau 34 : compte d'exploitation comparé par jour d'activité
- Tableau 35 : compte d'exploitation d'une unité de transformation de 20 litres par mois
- Tableau 36 : matrice analytique de la filière
- Tableau 37 : perspective d'évolution de la filière

LISTE DES FIGURES ET DES ENCADRES

- Figure 1 : fonctionnement de la filière palmier à huile
- Figure 2 : flux de la filière de l'huile de palme au Kasai Oriental
- Figure 3: quantité d'huile de palme produite (source : IPAPPEL)
- Figure 4: superficie moyenne par ménage
- Figure 5 : superficie de plantation à ajouter
- Figure 6 : diagramme d'extraction d'huile de palme
- Figure 7 : utilisation des résidus
- Figure 8 : prix comparé du savon indigène et du savon industriel (barre de 150 cm³)
- Figure 9 : graphe de la filière palmier à huile (source : nos enquêtes)
- Figure 10 : Nature des conflits par province
- Figure 11 : coût de revient production plantule d'une année
- Figure 12 : prix de l'huile de palme dans les marchés de détail de Mbuji Mayi
- Figure 13 : capital moyen des commerçants d'huile de palme
- Figure 14 : revenu mensuel des commerçants
- Figure 15: coût mensuel calculé au litre

- Encadré 1 : Focus sur les tracasseries informelles institutionnalisées
- Encadré 2 : étude de cas malaxeurs à Tshilenge
- Encadré 3 : cas d'un moustrongueur (collecteur –pédaleur)
- Encadré 4 : cas d'un détaillant dans le marché Bakwadianga à Mbuji Mayi

ANALYSE GLOBALE DE LA SITUATION

La RD Congo qui se plaçait au moment de l'indépendance 2^{ème} exportateur mondial d'huile de palme, avec 167 000 tonnes exportées chaque année, a connu un grand effondrement de sa production¹. De 1993 en 2002, il a subi une diminution de 27 290 tonnes à 4 660 tonnes de production, soit 83% (Rapport PPAKIN, 2014). Cette production a tellement régressé que maintenant la RD Congo importe près de 80% de ses besoins (PNUE, 2011).

La mauvaise gouvernance, l'effondrement de l'industrie, la faible mise en pratique de la politique agricole, la complexité de l'environnement de la fiscalité, la paupérisation de la population, les pillages de triste mémoire de 1991 et en grande partie la précarité des infrastructures de transport et de conditionnement ont découragé les investissements agro-industriels en direction de la RD Congo. Suite à cet état de chose, la production de l'huile de palme a passé d'un système de production industrielle à une production artisanale.

Pour satisfaire ses besoins en huile de palme, la province du Kasai Oriental s'est investie depuis les années 1990 dans l'importation de l'huile de palme en provenance du Kasai Occidental. L'intervention de ces importateurs ont permis longtemps à la province d'être approvisionné suffisamment en huile de palme. Ces acheminements d'huile du Kasai Occidental vers le Kasai Oriental ont cependant été suspendus suite aux décisions politiciennes, arrêtées par le gouvernement provincial du Kasai Occidental sur le commerce interprovincial de ses produits.

Pour combler ce fossé d'approvisionnement en huile et palme, la dynamique de production artisanale s'est consolidée. Les concessions coloniales et les plantations industrielles abandonnées au Sankuru (Kabinda, Lusambo et Katanda) et les exploitations élaéicoles spontanées à travers la province sont donc devenues des importantes unités de production d'huile de palme. Mais ce système de production demeure très rudimentaire.

Toutefois les potentialités sont importantes : la population à travers la province (7.089.149 habitants, INS, 2012), la demande au Katanga, la possibilité de valoriser les coques pour la production de l'huile palmiste, la place du palmier comme culture de rente nécessaire pour l'amélioration de l'agriculture familiale, part importante du marché du savon de ménage ...

Cependant la filière de l'huile de palme dans le Kasai Oriental souffre principalement de :

- l'insuffisance de la disponibilité en semence de variétés performantes
- l'insuffisance de maîtrise des pratiques agricoles à l'échelle du producteur
- la faible productivité
- l'insuffisance d'une technologie appropriée (extraction et transformation)
- la non organisation des acteurs de la filière
- la faible organisation des services financiers réduisant les opportunités d'accès aux crédits
- les feux des brousses
- la dégradation de l'infrastructure de collecte, de transport et de conditionnement

¹ *L'Agriculture : Pierre Angulaire de l'Economie de la RDC, Jean-Paul Chausse, Thomas Kembola et Robert Ngonde, 2012*

Le marché de l'huile de palme au Kasai Oriental est instable suite aux fluctuations saisonnières. Cette variation du prix est de près 65% au marché de gros contre 30% au détail.

A l'échelle du marché, la multiplicité des intervenants aux intérêts variés augmente le coût du produit au détriment du consommateur final (1,30USD /litre). Les relations entre ces nombreux intervenants manquent de transparence. Aussi, le prix du marché est nettement supérieur qu'à l'échelle mondiale : 1,37USD le prix du kilo au Kasai Oriental contre 0,80USD au mois de mai 2014 suivant le cours de Rotterdam (cours internationaux de matière première, INSEE).

La production de l'huile de palme constitue cependant une source monétaire pour les planteurs. Ainsi, le Programme de développement agricole du Kasai Oriental qui intervient grâce au financement du PIC 2011 – 2013 a choisi d'appuyer cette filière. L'objectif principal du PRODAKOR est l'augmentation des revenus des exploitations familiales provenant des activités agricoles de façon durable, dans un processus respectueux de l'environnement, en inscrivant les interventions dans les dynamiques du marché et en tenant compte des contraintes et des besoins différenciés des femmes et des hommes. Pour y parvenir, ce programme s'est inscrit dans l'approche filière.

A cette fin, il a identifié 3 principales filières : la filière palmier à huile, la filière maïs et la filière légumineuse (niébé, arachide, haricot et soja). Le choix de l'appui de la filière palmier à huile se fonde quant à elle sur le fait que :

- Cette chaîne de valeur offre plus de potentialité à l'accroissement du revenu des ménages agricoles
- le palmier est une culture de rente qui permet une augmentation sensible de revenu auprès des exploitations agricoles
- la vente de ce produit peut être un pilier pour l'amélioration des conditions de vie des populations pauvres en milieu rural.
- la filière palmier à huile mobilise un flux financier important : 160 millions de dollars pour près de 123.500 tonnes d'huile de palme acheminé à travers la province au cours de l'an 2012²
- elle permet d'intensifier le système agraire
- cette filière a une valeur ajoutée avec un important gain de productivité, notamment dans la transformation
- cette filière offre des opportunités de création d'emploi et de génération de revenu

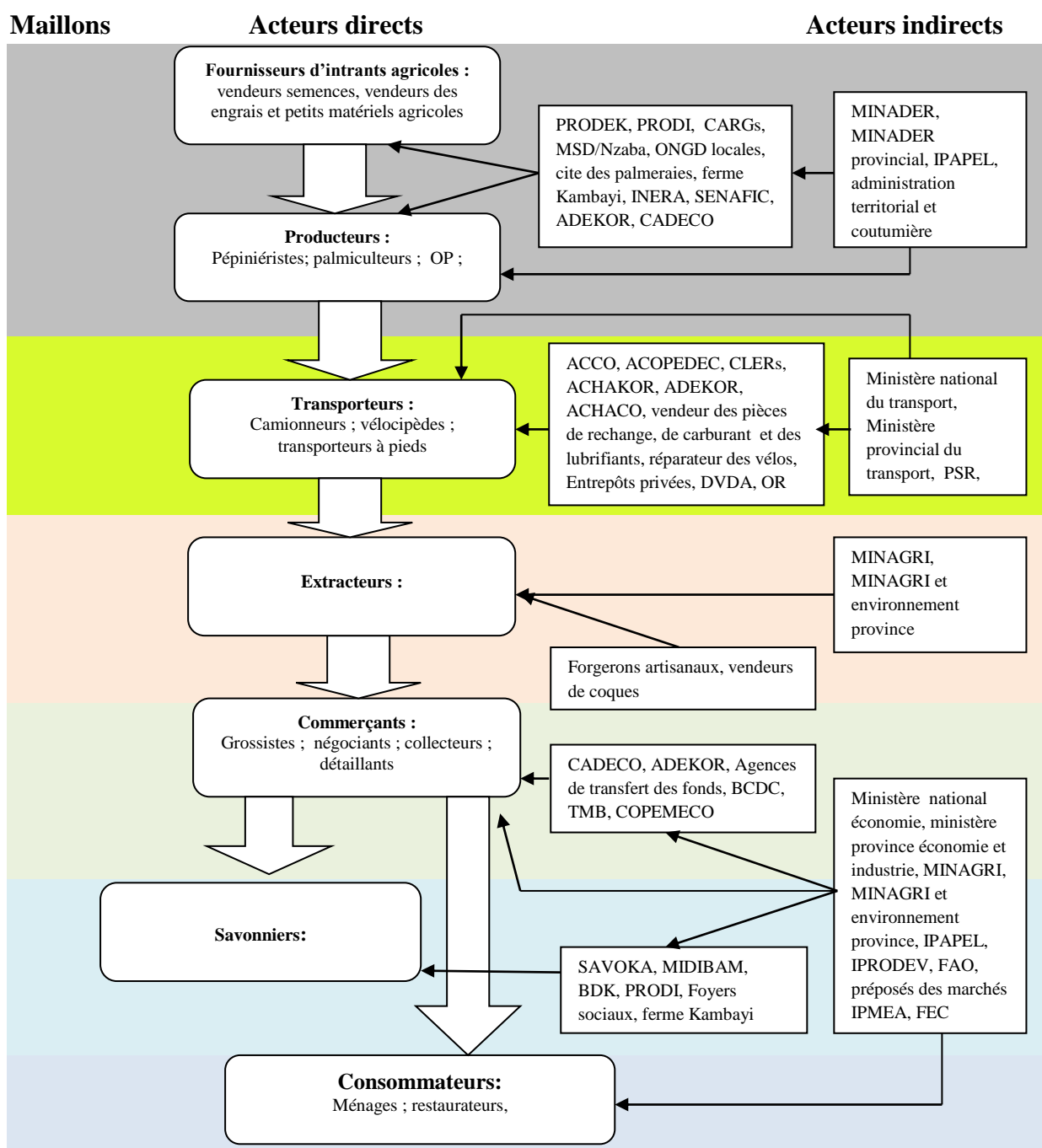
Le présent rapport présente la situation de la filière porteuse de l'huile de palme au Kasai Oriental. Il est le résumé des entretiens menés avec des différents acteurs intervenants dans la filière palmier à huile, des focus group et notamment des ateliers thématiques organisés (pépiniéristes ; vendeurs d'intrants agricoles) par le PRODAKOR en vue de permettre aux différents techniciens intervenants dans la filière de réfléchir sur la situation de leur chaîne de valeur. Aussi des nombreuses données d'études MARP organisés dans les différents sites d'intervention du PRODAKOR ont été incorporées dans ce diagnostic.

² *Statistiques des mouvements des pédaleurs à travers la province du Kasai Oriental, ACOPEDEC (Association des colporteurs et pédaleurs du Congo), 2013*

2. ANALYSE FONCTIONNELLE ET ORGANISATIONNELLE

Le modèle du système de valeur du palmier à huile au Kasai est complexe. Cette filière est pilotée par les influences du marché de gros au niveau des négociants et des grossistes. Les consommateurs n'ont pas une capacité d'achat pouvant leur permettre de faire face aux vendeurs. Cette insuffisance de compétition confert ainsi aux grossistes et aux négociants un pouvoir de gestion et une force dans les rapports existants entre acteurs. Le schéma de la filière palmier à huile au Kasai Oriental se présente comme suit :

Figure 1 : organisation de la filière palmier à huile



2.1 Fonction

Tableau 1 : Maillon-Acteurs-Processus de la filière palmier à huile au Kasai Oriental

Fonction	Acteurs	Activités
Approvisionnement en intrants agricoles, engrais et soude caustique	<ul style="list-style-type: none"> • Revendeurs privés • OP • SENAFIC • Caritas 	<ul style="list-style-type: none"> • Vente de petits matériels aratoires • Vente d'engrais • Vente de produits phytosanitaires • Vente de la soude caustique
Production	<ul style="list-style-type: none"> • Propriétaires de terres • Chefs de coutumier • OP • Concessionnaires privés • Pépiniéristes • Producteurs • Cueilleurs • Services de l'état • CARG • PRODEK • Main d'œuvre 	<ul style="list-style-type: none"> • Concession des terres • Vente des plantules améliorées • Travaux agricoles : labour, mise en place définitive, entretien, coupe des régimes
Extraction	<ul style="list-style-type: none"> • Mouliniers • Main d'œuvre • Forgerons artisanaux 	<ul style="list-style-type: none"> • Location des malaxeurs • Huilerie – presserie • Fabrication et réparation des malaxeurs
Transport	<ul style="list-style-type: none"> • Pédaleurs • Camionneurs • ACCO • ACOPEDEC • ACHAKOR, ADEKOR, ACHAKO, AJEMAK • PSR • CLER • Service de l'état, DVDA 	<ul style="list-style-type: none"> • Evacuation des produits • Manutention • Réhabilitation et entretien des pistes de dessertes agricoles
Conservation et stockage	<ul style="list-style-type: none"> • Entrepôts privés • FEC 	<ul style="list-style-type: none"> • Entreposage du produit
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> • Savonniers artisanaux • Foyers sociaux • ONG et associations féminines • MIDIBAM, PRODI, BDK 	<ul style="list-style-type: none"> • Savonnerie • Formation des transformateurs
Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> • Commerçants • Restaurateurs • Collecteurs - pédaleurs • Services de l'état, PMEA • FEC 	<ul style="list-style-type: none"> • Vente huile et de ses dérivés (coques, vin de palme, balai, larves du palmier)

2.2 Organisation

Les producteurs de palmiers à huile ne sont pas structurés (OP/ONG). La plupart d'organisations professionnelles et de structures d'appui qui évoluent dans la province du Kasai Oriental dans le secteur agricole interviennent plutôt pour la dynamisation des chaînes de valeur des produits vivriers. La seule organisation qui est dynamique dans le secteur élaéicole est le PRODEK. Cette structure œuvre activement dans l'approvisionnement des matériels végétatifs améliorés en faveur des planteurs et des OP villageois regroupé au sein de la ROPAM à Kabeya Kamwanga.

Les producteurs ont une position concurrentielle peu confortable à l'égard des autres acteurs de la filière. Ils n'accèdent pas aux financements et ne sont pas accompagnés par les structures d'appui au développement agricole tant du secteur privé que du secteur étatique. Aussi, l'allocation budgétaire pour l'agriculture est très insuffisante (moins de 5% du budget national). Ce qui entraîne une désintégration des services d'encadrement, de vulgarisation, de recherche et de financement. L'insuffisance de synergie entre la recherche (INERA), la vulgarisation (SNV) et les associations paysannes porte un lourd tribut sur les activités des palmiculteurs.

Aucune organisation n'œuvre en aval pour la commercialisation des produits. Au marché, les négociants ont développé des structures informelles qui gèrent les marchés. Face à ce contre-poids organisationnel, les intérêts et les performances économiques des producteurs sont submergés par les capacités des négociants. Ce, l'insuffisance de moyens financiers des producteurs les pousse à subir l'interaction du marché, imposé par ceux qui possèdent les moyens et qui sont mieux organisés : les négociants et les grossistes. Ces négociants participent en partie au financement de la filière à Kabinda et Lusambo en subventionnant le coût du transport de l'huile de palme vers Mbuji-Mayi. Ce schéma est nettement différent pour les autres territoires où le potentiel de production est assez faible.

Au niveau du transport, le vélo reste le seul moyen de transport efficace dans le maillon de commercialisation de l'huile de palme dans cette région³. Les opérateurs de la filière concernée dans ce secteur sont regroupés au sein d'une association : ACOPEDEC. Cette structure assure le plaidoyer des pédaleurs, notamment en ce qui concerne les tracasseries fiscales et policières. Au final, les fraudes et les tracasseries sont nombreuses le long du circuit de distribution de l'huile de palme. Mais l'insuffisance des capacités institutionnelles de cette organisation limite son action de plaidoyer en faveur des vélocipèdes. Pour pallier à cette insuffisance, l'ACPEDEC procède à des cotisations sur les charges de chaque collecteurs-pédaleurs. Ces prélèvements constituent par ailleurs une autre forme de tracasserie à l'encontre de ces derniers.

Les manutentionnaires ont mis en place des fédérations des organisations aux intérêts variés. Ces dynamiques locales (ACHAKOR, ADEKOR, ACHACO, AJEMAK) rassemblent donc les manutentionnaires qui aident les opérateurs économiques à faire monter leurs marchandises dans les véhicules. Mais dans la plupart des cas, ces manutentionnaires profitent de l'absence d'un tarif appliqué à la manutention des produits pour prélever des coûts disproportionnés auprès de leurs clients.

³ Rapport d'activités 2010, ACOPEDEC, Mbuji-Mayi

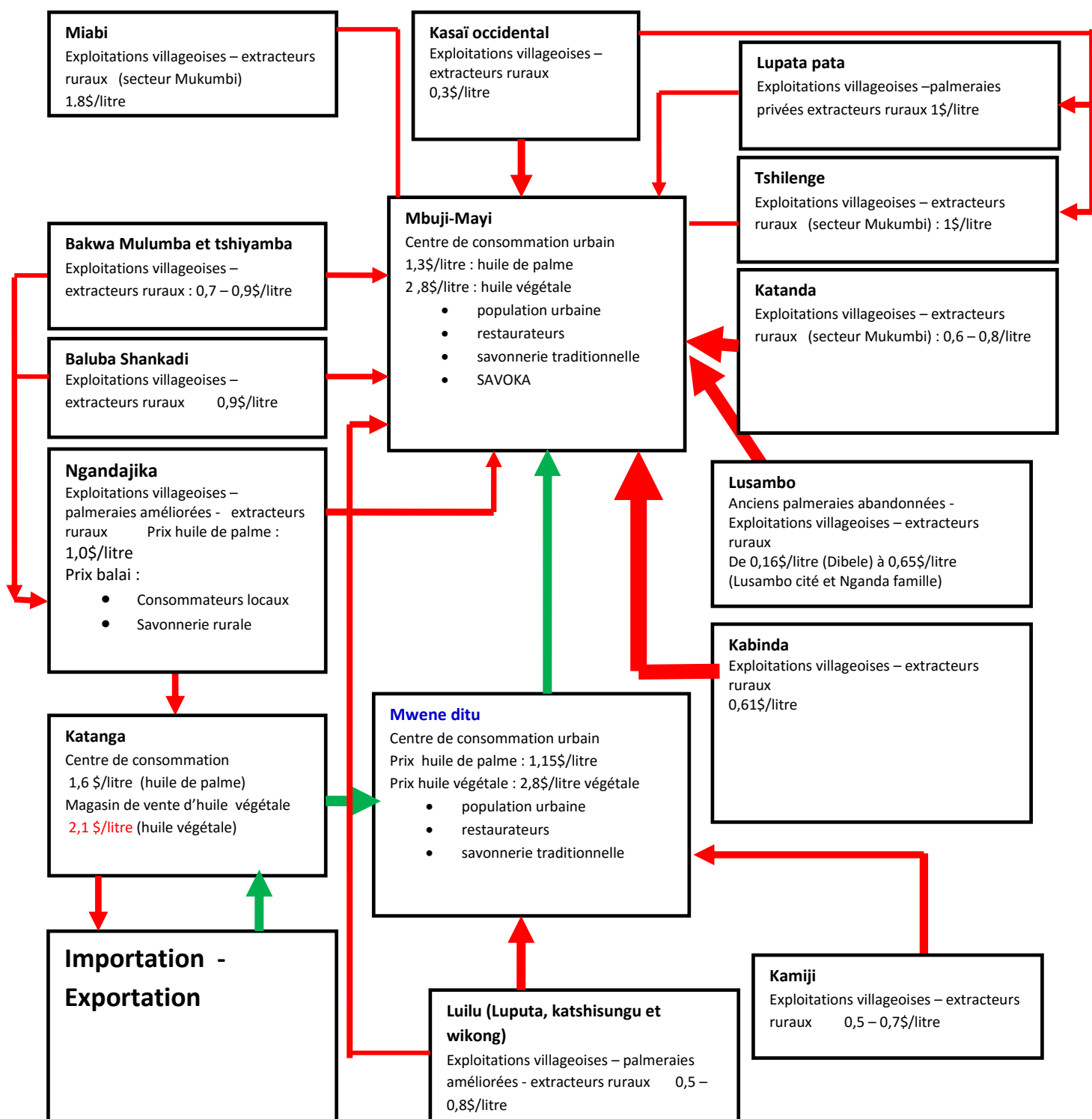
Les opérateurs impliqués dans la transformation réalisent leurs activités en ordre dispersé. La présence de quelques OP, associations féminines et foyers sociaux dans ce secteur ne se limite qu'à une initiation au savoir-faire technologique. Ces organisations travaillent en aval pour l'appui à la formation des transformateurs. Mais ils sont souvent en butte d'insuffisance de technologie appropriée et d'accompagnement technique.

Le dynamisme organisationnel est inexistant au niveau du marché. Cependant, les négociants entretiennent des relations soudées entre eux et se sont organisés de manière informelle. Les opérateurs impliqués dans ce maillon évoluent dans une structure indépendante.

En bref, les acteurs impliqués dans la chaîne de valeur palmier à huile dans la province du Kasai Oriental ne sont pas organisés. Ce qui explique :

- le caractère fragmentaire de cette filière ;
- la non transparence dans le partage de la valeur ajoutée du produit ;
- la faible compétitivité de la filière ;
- l'inégalité des rapports de force existant au sein de la dynamique de la filière ;
- l'imprévisibilité du prix dans le marché de gros.

Figure 2 : flux de la filière de l'huile de palme au Kasai Oriental



3. ANALYSE TECHNIQUE

3.1 PRODUCTION DE L'HUILE DE PALME

3.1.1 Matériel génétique

La disponibilité en semences performantes est un grand problème pour l'élaeis au Kasai Oriental. Le ténéra (hybride dura * pisifera) sélectionné par l'INERA Yangambi et diffusé par l'INERA Ngandajika est la seule variété homologuée localement accessible. Seulement 5% des agriculteurs de Ngandajika et des ses environs ont planté ce matériel génétique issu des croisements réalisés par l'INERA Yangambi vers les années 1950. Ce germoplasme est plutôt adapté aux conditions édapho climatiques de la zone équatoriale. Il date de longtemps et pire encore il n'a plus subi de cycle de sélection récurrente permettant de maintenir son potentiel génétique et de faire face à la contrainte parasitaire de la région : la fusariose vasculaire.

L'INERA Ngandajika ne procédant plus aux sélections variétales pour l'obtention des semences adaptées aux conditions du Kasai Oriental (zone de savane à déficit hydrique), le ténéra Yangambi y est diffusé. Les essais comparatifs n'ont pas encore été menés à l'INERA Ngandajika pour évaluer les performances de production de ce matériel de zone équatoriale en milieu de faible potentialité pluviométrique (1.400 mm). Les rendements réalisés avec cette variété en milieu paysan au Kasai est de 30% inférieur au rendement en zone forestière. Mais elle est préféré contrairement aux variétés locales de type dura, qui donnent un rendement de 80% de moins, soit un déficit évalué à près de 400 USD/ha/année. Les efforts de recherche des croisements et de sélection pour la disponibilisation des matériels variétales performantes adaptées aux conditions agro-écologiques la zone de savane humide restent moindre suite à la précarité des services de l'INERA.

3.1.1.1 Introduction de matériels variétales

Quelques essais d'introduction de matériel variétal (Tanzania, Bamenda, Deli * kana...) du Costa Rica, du Cameroun ou de la Cote d'Ivoire ont été menés par les concessionnaires. Ces palmiers améliorés n'ont pas encore atteint leur âge de production. Ce qui ne permet pas d'évaluer leur performance (productivité, résistance aux maladies,...). Cependant, les matériels provenant du Costa Rica planté dans quelques fermes élaéicoles (KGO, PRODEK) ont fait montre d'une forte sensibilité aux prédateurs (aulacodes et rats) occasionnant une perte de près de 40%. Les variétés locales très dégénérées et sensible aux maladies (boreurs, pourriture de la flèche...) présentent une caractérisation agro morphologique et génétique précaire : faible épaisseur du mésocarpe, taille élancé des plants...

Le coût d'une noix pré germée rendue Mbuji-Mayi partant des stations du Costa Rica, de la Cameroun ou de la Malaisie (ASD, CIRAD, CNRA...) est d'environ 1,25 USD. Cette activité d'importation des pré-germés vers le Kasai Oriental est réalisée par quelques concessionnaires et pépiniéristes commerciaux qui importent les noix pré germés afin de produire des jeunes plants de 12 à 24 mois qu'ils mettent à la disposition des palmiculteurs pour 2 USD le plant.

Au total, 6 pépiniéristes commerciaux mènent leurs activités de façon marginale autour des grands centres (Mbuji-Mayi, Mwene ditu, Ngandajika...) avec un volume d'investissement de près de 500 plants. Leur rythme de commercialisation est très instable mais leur marché

touche une zone large allant jusqu'au Katanga. Les difficultés de logistique pour l'acheminement des près germés des pays exportateurs (Costa Rica, Malaisie, Cameroun...) jusqu'au Kasai Oriental et la faible disponibilité en eau d'arrosage limite leur performance économique.

Des nombreux producteurs villageois, surtout ceux de Ngandajika et de Luilu, ont développé la pratique d'initiation des pépinières traditionnelles avec du matériel peu performant tout venants en dégénérescence.

Tableau 2 : différence entre les variétés

<i>Variété</i>	<i>Niveau sélection génétique</i>	<i>Données savane humide</i>	<i>Résistance sécheresse</i>	<i>Tolérance fusariose</i>	<i>Tolérance ganoderma</i>	<i>Moyenne croissance /ans</i>	<i>Entrée récolte mois</i>	<i>Production régimes T/ha</i>	<i>Taux extraction (%)</i>	<i>Production huile T/ha</i>	<i>Durée d'exploitation – ans</i>	<i>Cout semence pre-germee USD/ graine</i>
Yangambi Elite @	F3	Non	non	Oui	?	?	36-42	16	20-22	3.2-3.5	30	1
Palmelit Deli * La me var F @@	F20	Oui	oui	Oui	varX	44 cm	36	18	24	4.3	?	1,27

3.1.1.2 importance des variétés améliorées

Tableau 3 : importance des variétés améliorées

Risques Variétés non adaptées	Perte potentielle	Perte valeur de rendement dans les conditions hydrique 400 mm de moins
Sècheresse	30% rendement	700 USD/ ha /an
Fusariose	50% mortalité Arrachage & replantation Faible densité résiduelle	1400 USD/ ha/ an
Faible potentiel génétique	80% rendement	700- 1800 USD/ha/an
Plantules locales		>2000 USD/ha/an
25% dura	50% plantules à rejeter	
50% tenera	50% Rendement inconnu	
25% piscifera stériles	Arrachage & replantation après 4-5 ans	

3.1.1.3 Fraude des matériels génétiques

Les matériels génétiques à la disposition des producteurs ne sont pas assez fiables. L'hétérogénéité des souches pose un grand problème variétal. Cette situation est beaucoup plus perçue durant le transfert des matériels entre pépiniéristes et producteurs. Des mesures de mitigation ci-dessous peuvent cependant être prises dans le but d'atténuer ce risque:

- certification du matériel génétique amélioré

- sélection des fournisseurs fiables
- avoir un point de contact auprès des fournisseurs de semences (chez Palmelit, ASD...)
afin d'assurer un suivi de la qualité de matériel
- définition des formalités d'expédition du matériel génétique
- implication du SENASEM et de l'INERA pour le contrôle et la certification du matériel

3.1.1.4 Risques liés au vol des plantules

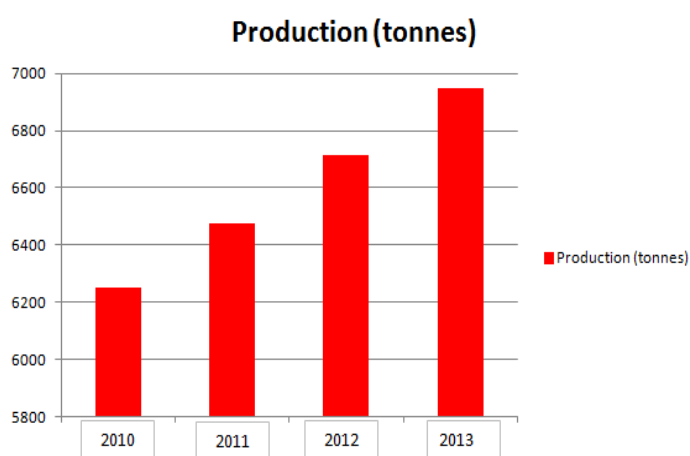
La faible disponibilité des variétés améliorées crée un grand désir auprès des producteurs ruraux qui n'hésitent pas à voler les plantules dans les plantations améliorées. Pour atténuer ce phénomène, les mesures suivantes sont prises :

- sensibilisation de la communauté
- mise en place d'une équipe de gardiennage
- implication du chef coutumier

3.1.2 La production du palmier au Kasai Oriental

Le système de production est entièrement artisanal. Il est dominé par les palmeraies naturelles, spontanées et non contrôlés. Ces palmeraies villageoises sont de variété dura. Quoique peu productrices, elles représentent toutefois 85 % de la production totale d'huile de palme de la province.

Figure 3: quantité d'huile de palme produite (source : IPAPPEL)



Les palmeraies de type villageois sont régies sous les règles de gestion coutumière et familiale. Près de 35% de ménage détient 50 à 100 pieds de palmiers (*Enquête ménage, CTB, 2014*). Ce qui fait au total 0,4 à 0,8 hectares de superficie de palmeraie spontanée mal répartie.

Ces palmeraies sont aussi envahies par les impérata rendant ainsi le sarclage plus difficile. Le coût du sarclage s'élève par ailleurs à 120 USD l'hectare par an. L'insuffisance de désherbage augmente alors l'incidence aux feux de brousse, un retard dans la mise en production et une faible productivité.

3.1.2.1 Système de production

Les cultures intercalaires ne sont conduites que sur 15% des palmeraies. La mise en place des cultures de couverture (mucuna, psophocarpus, pueraria javanica...) pour un apport en biomasse et pour la lutte contre les adventices n'est pas quasiment réalisée. La disponibilité des semences de plantes de couverture est faible. Les palmiculteurs craignent aussi de mettre en place ces plantes de couverture suite aux coûts additionnels en entretien qu'elles exigent. Dans la plupart des cas, ces plantations améliorées restent dans l'enherbement.

3.1.2.2 De l'amélioration des palmeraies villageoises

Certains palmiculteurs traditionnels des territoires autour de Ngandajika ont commencé à contrôler, depuis moins de cinq ans, leurs palmeraies spontanées. Ils réalisent des pratiques culturales améliorées dans le but d'améliorer leurs exploitations villageoises:

- La gestion des pépinières des plantules tout venant
- la maîtrise des écartements des plantules
- la gestion des adventices par la mise en place des cultures intercalaire

Outre ces exploitations villageoises, un élan de développement des petites unités de production élaéicole a débuté depuis 2009 suite à l'effondrement du circuit d'approvisionnement de l'huile de palme à partir du Kasai occidental. Ces palmeraies améliorées sont pour la plupart des concessions appartenant à des hauts dignitaires, des fonctionnaires et des anciens commerçants de diamant de niveau scolaire appréciable. Près de 80% de ces derniers ne disposent que des conventions d'exploitation de terres au niveau local. Seulement, 5% de ces concessionnaires dispose d'un titre foncier garantissant leur sécurité foncière.

Tableau 4 : comparaison entre palmeraies traditionnelles et palmeraies améliorées

Paramètres	Palmeraies sauvages	Palmeraies améliorées
Semences utilisées	Dura	Ténéra
Contrôle des adventices	-	Sarclage des interlignes et des andains réalisé 1 fois par année 120 USD par hectare
Fumure	-	Engrais chimique à la 1 ^{ère} année
Cycle d'entretien	Elagage systématique après coupe des régimes Non suppression inflorescences mâles et des plantes saprophytes	- Elagage programmé (1,5 passage par année) - Ring manuel et coupe feu en saison sèche (<10 m de largeur)
Accès à la main d'œuvre	Récolte des fruits : 0,2USD/régime	MO permanente : 1 à 2 H/J ; MO extérieure pour sarclage ciblé ; MO pour la coupe des fruits (0,2USD/régime)
Bio agresseurs	Envahissement par les plantes saprophytes (4%) dû au vieillissement des plantes ; fusariose : faible pathogénie de l'ordre de 1,5%	Incidence de la fusariose estimée à 5% autour de Ngandajika suite à la concentration des plantations améliorées
Temps entre floraison et maturité des régimes	8 à 12 mois	6 mois
Entrée en récolte	5 ans	3,5 ans
Croissance	Croissance en hauteur	Faible croissance en hauteur
Rendement	400 à 450Kg/ha/année	2.000 à 2.500 Kg/ha/année
Poids régime (rafle et noix)	5 à 7,5 kg	12 à 15 kg

3.1.2.3 Potentiel agro climatologique

3.1.2.3.1 Potentiel hydrique

Selon le Mémento de l'agronome, le potentiel de l'élaeis est directement lié au niveau de la pluviosité, car il craint avant tout le stress hydrique. Or, la province du Kasai Oriental se situe dans une zone de 1400 mm de pluviométrie (FAO), qui est par ailleurs mal répartie. Cette insuffisance hydrique de près de 400 mm crée un stress sur la productivité du palmier à huile entraînant un rendement faible: moins de 3 tonnes/ha/année.

3.1.2.3.2 Potentiel climatique

Le climat du Kasai oriental appartient selon la classification KOPPEN au type A. La température moyenne annuelle varie de 25°C dans le nord à 22,5°C dans le sud. Mais cette température annuelle ne varie pas largement (1,5°C à 2°C suivant les saisons).

3.1.2.3.3 Demande en huile de palme 2015 - 2018

Figure 4: Superficie moyenne de palmier à huile par ménage (source : enquête ménage, PRODAKOR, septembre 2014)

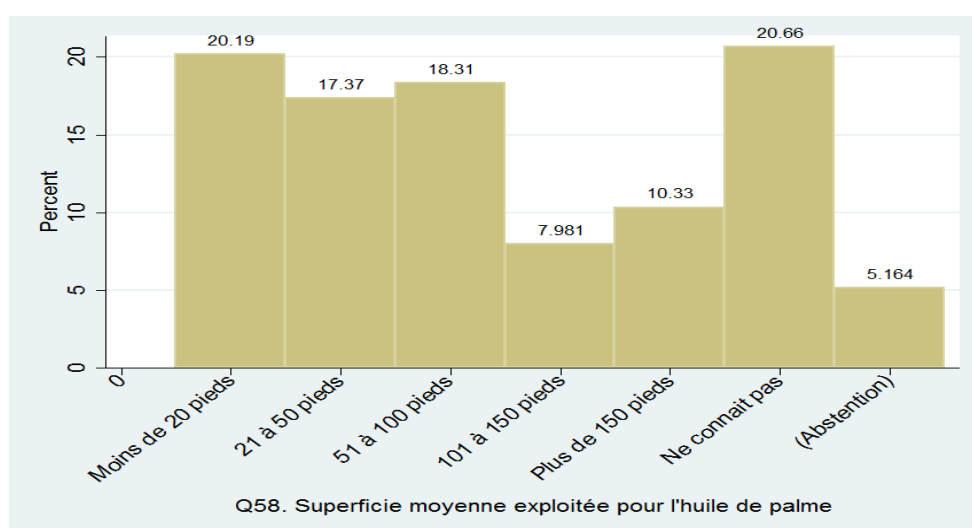


Tableau 5 : Projection sur la production d'huile de palme 2014 - 2018 pour la ville de Mbuji-Mayi (pour un rendement moyen de 2.250 kg /ha/an)⁴

Année	Population ⁵	Qté à produire (T.)	Superficie nécessaire (ha)
2014	1.680.991	21.786	14.327
2015	1.739.826	22.548	14.828
2016	1.800.720	23.337	15.347
2017	1.863.745	24.154	15.884
2018	1.928.976	25.000	16.440

⁴ Calcul réalisé en fonction des données sur la production de l'huile de palme à travers la RD Congo contenues dans le rapport de l'étude de base de la filière palmier à huile réalisé par papy MBONKENA pour le compte de la WWF

⁵ Projection Institut National de Statistique

3.1.4 Contraintes liées à la culture du palmier dans le Kasai Oriental

Tableau 6 : Analyse des contraintes (source : nos enquêtes terrains, juin –septembre 2014)

Désignation	Contraintes	Niveau de la contrainte
<i>Extension palmeraies</i>	<ul style="list-style-type: none"> - refus de faire des concessions des terres par les chefs de terre - feu de brousse 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevée - Aucun
<i>Sarclage des plantations</i>	<ul style="list-style-type: none"> - non connaissance des herbicides - absence de fournisseurs d'intrants agricoles - coût élevé de la main d'œuvre (désherbage manuel) 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevée - Elevée - Elevée
<i>Acquisition des titres fonciers</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Procédures compliquées - Cout élevé 	<ul style="list-style-type: none"> - Moyen - Moyen
<i>Phytosanitation des plantations</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Eloignement des magasins - Cout des produits - faible connaissance en pesticides - Phytotechnie - Beaucoup de variétés introduites ne sont pas résistantes à la fusariose 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevée - Elevée - Elevée - Moyen - Elevée
<i>Acquisition des semences améliorées</i>	<ul style="list-style-type: none"> - faible disponibilité des variétés améliorées - coût élevé en semences améliorées et pré germées - logistique difficile de l'importation 	<ul style="list-style-type: none"> - Elevée - Elevée - Moyen
<i>Production</i>	<ul style="list-style-type: none"> - faible disponibilité des variétés améliorées - pluviosité inférieure à 400mm - pauvreté du sol - feux de brousses détruisant les jeunes plantations et causant des risques importants 	<ul style="list-style-type: none"> - élevé - Aucun - Moyen - Élevé

3.2 L'extraction de l'huile de palme

L'extraction de l'huile de palme est réalisée manuellement par malaxage. Le taux d'extraction est très faible (rendement en régime : 6 à 8 %). Le processus d'extraction ne tient pas compte des normes adéquates de qualité et d'hygiène. Les palmiculteurs cueillent les fruits souvent avant la maturité complète (chute de 2 ou 3 fruits du régime) dans le but d'échapper aux vols et aux prédateurs (rongeurs, oiseaux...). Le temps entre la récolte des fruits et l'extraction de l'huile varie souvent de 3 à 7 jours. Cette pratique permet d'accroître la concentration en huile de palme au détriment de sa qualité et de faciliter l'égrappage des noix des régimes coupés avant maturité. Il n'existe pas des petits matériels d'égrappage. Ainsi, l'égrappage est effectué manuellement.

Les unités d'extraction artisanales ne disposent ni de décanteur ni de clarificateur nécessaires pour améliorer la qualité d'huile extraite. Cette huile de palme n'est donc pas purifiée. Son taux d'humidité relative est de 0,2%.

Les pertes en huile sont élevées dans ces presseries traditionnelles. Ces pertes sont dues à :

- l'insuffisance de malaxage occasionnant une perte d'huile sur les fibres et les rafles
- la faible qualité du malaxeur occasionnant une fuite d'huile sur la boue.

3.2.1 Technologie

3.2.1.1 Presses artisanales

L'unique technologie utilisée pour la trituration des fruits est le malaxeur. Ces moulins à huile sont en grande partie des malaxeurs horizontaux de type traditionnel. Ils sont soit achetés dans les centres urbains et urbano-rurales où se concentrent quelques artisans locaux (Mbuji-Mayi, Mwene-Ditu, Ngandajika...) ou fabriqués localement par des forgerons. Ces derniers montent la presse sur place à environ 80USD. Le coût de fabrication de ces matériels varie en fonction de la qualité de la tôle utilisée pour le tamis: tôles dures (80-100USD) et tôles légères (50-75USD). Le fût, matériel de rechange le plus important, est renouvelé dans la plupart de cas, tous les 2 ans suite au frottement continu des noix malaxées contre la paroi du fût. Le renouvellement du fût revient est à près de 80 USD tandis que le coût pour la réparation de ces presses varie par contre entre 25 et 40 USD par année.

Tableau 7: Monographie des unités de transformation artisanal d'huile de palme

Localisation des unités de transformation	Dans les galeries ou à proximité du village
Nombre moyen d'unité/village	4
Nombre moyen d'extracteurs/unité	10
Nombre moyen personnes/transformation	2 à 8 personnes
1 fût de 200 litres plein	180 kg de noix
Qté moyenne huile transformée/ extracteur	930 kg
Quantité moyenne huile transformée/unité	7440 kg
Constitution du malaxeur	½ fût, 1 axe central, 2/3 bras malaxeurs en bois
Autres matériels	1 fût de cuisson de noix, bassins, seaux, assiettes, une louche, un entonnoir, bidons

3.2.1.2 Malaxeurs améliorés

Les malaxeurs améliorés sont fabriqués par les artisans locaux évoluant dans des grands centres grâce, pour certains à l'appui financier de quelques structures ou bailleurs de fonds et pour d'autres aux fonds personnels. Ces malaxeurs suivent les mêmes principes que les malaxeurs traditionnels. Leur conception dépend par contre d'un fabricant à un autre. Les presses avec roulement ou les modèles de presses avec presse d'Archimède ont été conçus dans la région. Le malaxeur amélioré type FAO coûte jusqu'à 300USD l'unité.

Ces malaxeurs manuels (traditionnels ou mécaniques) sont adaptés aux conditions locales et leur coût en investissement est faible au regard des malaxeurs mécaniques.

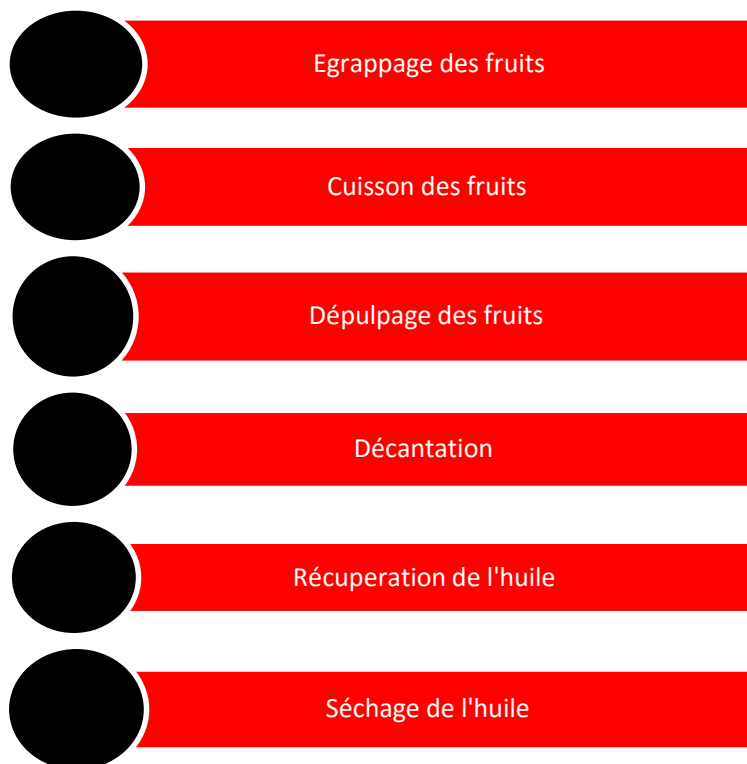
Tableau 8: analyse comparative des différentes technologies d'extraction d'huile de palme

Désignation	Malaxeur traditionnelle	Malaxeur avec roulement	Malaxeur FAO
Quantité max. d'huile extraite par jour	1 674 kg	3 350 kg	6 695 kg
Temps de pressage 1 litre	4,5 minutes	3,5 minutes	2 minutes
Qté d'eau pour décantage de 1 litre	7,5 litres	7,5 litres	3 litres
Taux d'extraction sur régime (FFB)	4 à 6 %	6 à 10 %	10 à 12 %
Coût d'investissement (USD)	80	120	300

3.2.2 Processus d'extraction

Le processus d'extraction suit un schéma unique représenté sur le diagramme ci-dessous :

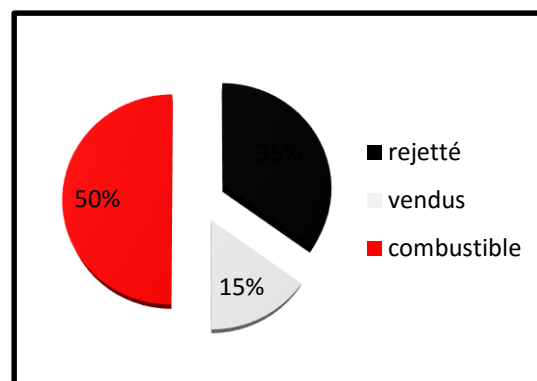
Figure 6 : Diagramme d'extraction d'huile de palme



3.2.3 Limites de la technologie existante

Les résidus dégagés de l'extraction de l'huile de palme (coques, amandes, fibres) ne sont pas en grande majorité valorisés. L'absence de matériels appropriés (broyeur, concasseur) ne permet pas la production de l'huile palmiste, sous-produit essentiel obtenu du traitement des amandes. Néanmoins, un circuit de commercialisation de coques s'est organisé dans les zones de production élaéicoles les plus proches des grands centres urbano-rurales. Ces coques sont utilisés comme combustible fossiles.

Figure 7 : Utilisation des résidus



L'huile palmiste n'est pas produite localement au Kasai Oriental suite au manque d'équipements et matériels adaptés. Le concassage des noix nécessitant des matériels un peu plus coûteux, les extracteurs jettent les coques ou plutôt l'utilisent comme combustible. Elle est utilisée en médecine traditionnelle pour lutter contre les maladies cutanées et est aussi appliquée pour des raisons cosmétiques (embellissement de la peau). Sa rareté dans les marchés locaux limite son utilisation. La demande solvable en cette huile est toutefois importante. La demande de ce produit est de 97% auprès des savonniers traditionnels qui expriment leur désir d'utiliser l'huile palmiste comme matière première pour la fabrication de leur savon de ménage.

Cette sous valorisation des noix palmistes occasionnent une perte de 30kg d'huile palmiste pour une tonne de fruit traités. Néanmoins, certains extracteurs obtiennent une faible production grâce à un concassage manuel, inadapté et très pénible.

3.3 Le transport

L'huile de palme est acheminée à 45% par vélo des zones d'extraction vers les centres de consommations (Mbuji-Mayi, Mwene ditu). Près de 36,8 millions de litres d'huile de palme sont annuellement acheminés vers la ville de Mbuji-Mayi. Le flux intra-provincial d'huile de palme a été de 123.428.712 litres en 2009 et d'environ 220 millions de litres en 2013⁶. L'état de précarité des pistes rurales paralyse cependant l'évacuation des produits par véhicule, surtout en saison pluvieuse.

Tableau 9 : Coût de transport de l'huile de palme au Kasai Oriental (pour 1 tonne)

Trajet	Linéaire (km)	Coût véhicules (USD/km)	Coût vélos (USD/km)	Moyen de transport dominant
Ngandajika– Mbuji-Mayi	91	81,5	0,9	Camion
Kabinda – Mbuji-Mayi	150	135	0,9	Vélo
Lusambo – Mbuji-Mayi	177	127	0,7	Camion
Munyenge– Mbuji-Mayi	160	163	1,0	Vélo
Katanda– Mbuji-Mayi	63	54	0,9	Vélo

⁶ Statistiques des mouvements des pédaleurs à travers la province du Kasai Oriental, ACOPEDEC, 2010

Le vélo constitue le moyen le plus adapté au transport de l'huile de palme dans les conditions locales. Il permet l'acheminement de quantité moyennement faible (160 litres) en faveur des collecteurs ruraux. Alors que les collecteurs pédaleurs acheminent leur propre produit (200 litre d'huile de palme), les pédaleurs pousseurs (moins de 30 % des *moustrongueurs*) servent exclusivement du transport des produits en faveur des clients.

3.4 Le marché de consommation de l'huile de palme

3.4.1 Huile de palme dans le Marché

L'huile de palme constitue un ingrédient important dans la cuisine en RD Congo. La consommation annuelle de cette huile est de 13 kg par individu au Kasai Oriental contre 5 kg en RD Congo et 12,5 kg en Afrique de l'ouest⁷. Cette huile est en grande partie de faible qualité. Des nombreux paramètres influencent la qualité de l'huile de palme au Kasai:

- la faible décantation optimale de l'eau sur l'huile de palme ;
- la tricherie observée auprès de 20% de détaillants qui ajoutent l'eau dans l'huile de palme dans le but d'accroître le volume en huile
- la précarité des conditions hygiéniques observées durant le processus d'extraction
- le risque de rancissement rapide occasionné par la durée entre la coupe des régimes et l'extraction.

En outre, les données sur la valeur qualitative de cette huile de palme ne sont pas connues suite à l'insuffisance d'analyses au laboratoire. L'huile de palme extraite dans des unités artisanales ne sont ni normalisée ni analysée.

3.4.2 Qualité de l'huile

En dépit de leur faible pouvoir d'achat, les consommateurs demeurent toutefois exigeant quant à la qualité de l'huile retrouvée dans les marchés. Pour apprécier la qualité d'huile, ils recourent à un contrôle visuel des propriétés physiques (coloration, consistance...) et organoleptiques (goût, odeur...).

Divers facteurs biophysiques influencent la dégradation de la qualité organoleptique et physico chimique de l'huile de palme produite localement. Le taux élevé en acide entraîne souvent la rancité et altère le goût de l'huile de palme. Le taux élevé en eau accélère par contre la dégradation du goût et de la coloration de l'huile et provoque une odeur nauséabonde.

⁷ Etude de base de la filière palmier à huile en RD CONGO, WWF, Papy MBOKENA et interviews, PRODAKOR, 2014

Tableau 11 : Facteurs de dégradation de la qualité de l'huile de palme au Kasai Oriental

Niveau de la chaîne	Facteurs de dégradation	Piste de solution
<i>Production</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Faible maturité des régimes coupés • Fermentation 	<ul style="list-style-type: none"> - Coupe des fruits en maturité - Extraction : moins de 2 jours après récolte - Choix variétés améliorées
<i>Extraction huile de palme</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Mauvaises conditions hygiéniques • Nature du conditionnement • Procédées d'extraction • Nature du malaxeur (artisanale et améliorée) • Insuffisance de décantation 	<ul style="list-style-type: none"> - Conformité aux normes de qualité et d'hygiène - la salubrité du contexte d'extraction d'huile de palme
<i>Transport</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Intempéries • Moyens de transport utilisés 	<ul style="list-style-type: none"> - protection du produit contre les intempéries
<i>Entreposage</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Mauvaises conditions hygiéniques • Intempéries 	
<i>Commercialisation</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Tricherie (ajout intentionnel de l'eau par certains opérateurs dans le but d'accroître le volume de l'huile de palme) • Conditions de vente 	

3.5 La commercialisation de l'huile de palme

3.5.1 Le marché

Le commerce de l'huile de palme est largement réalisé dans la province du Kasai Oriental. La ville de Mbuji-Mayi et celle de Mwene-Ditu sont les plus importants centres de consommation d'huile de palme dans la province. La ville de Mbuji-Mayi dispose de 5 grands centres de déchargement d'huile de palme⁸. Ces lieux sont aussi des centres importants de négoce ou de vente. Il s'agit entre autre :

Tableau 12 : points de chute et provenance de l'huile commercialisée

N°	Centre de négoce	Provenance de l'huile
1	Gare Matulu	Lusambo
2	Dépôt Kabinda – Lusenga (Marché de la Muya)	Kabinda et Ngandajika
3	Marché pont	Ngandajika, Kabinda
4	Dépôt Katanda (Marché de Dibindi/Bakwadianga)	Katanda, Kabinda, Ngandajika
5	Dépôt des Frères Bena Kabongo (marché KA-BE)	Ngandajika (Munyenge)

Le prix de l'huile de palme en détail est pratiquement le même sur tous les marchés finaux. Pour vendre l'huile de palme, même en très petite quantité, le système de commercialisation dans le Kasai Oriental, comme bien ailleurs dans le territoire congolais, a développé des mesurages à très faible contenance.

⁸ Rapport de mission, Ministère provincial de l'économie et de l'industrie du Kasai Oriental, juin 2014

L'usage des mesurètes de grandes contenances au marché de gros crée des tensions entre les différents acteurs impliqués dans la commercialisation de l'huile de palme. Cela est dû au fait que certains acteurs, en particulier les intermédiaires, appelés « diamanis », imposent des mesurètes surdimensionnées (bidons distendus à l'eau chaude et dont le volume a été augmenté de près de 15%) aux collecteurs – pédaleurs.

3.5.2 Caractérisation des commerçants

Les vendeurs d'huile de palme dans la ville de Mbuji-Mayi sont regroupés en quatre différentes catégories d'opérateurs. Chaque catégorie joue un rôle bien défini dans le circuit de commercialisation. Leurs relations sont souvent asymétriques. Toutefois une quelconque teneur de confiance existe entre eux.

Tableau 13 : catégorisation des commerçants d'huile de palme

Catégories	Fonction marchande	Observations
Semi grossistes	achat produit	très petit effectif
Collecteur	Regroupement produit en zone élaéicole et revente auprès des détaillants	Effectif : 1/3 des opérateurs impliqués dans la filière. Ils n'ont pas souvent une relation efficace avec le marché.
Négociants	revente produit des collecteurs et des semi-grossistes auprès des détaillants	Intermédiaire dans la chaîne de valeur ; pas d'achat du produit ; réalisation service de prestation en faveur des collecteurs, grossistes et producteur
Détaillants	vente en petite quantité aux consommateurs	Maitrise du marché ; lien direct avec les consommateurs finaux

Suite à la périssabilité d'huile de palme et à l'instabilité du prix de gros, beaucoup d'opérateurs refusent de s'y investir de façon plus importante. Ce qui fait que le nombre des grossistes est faible. Les acteurs qui sont au niveau de la commercialisation dans la filière palmier à huile à Mbuji-Mayi réalisent leurs activités avec des moyens très limités.

Encadré 1 : Focus sur les tracasseries informelles institutionnalisées

Dans les nombreux marchés du Kasai Oriental, le système « *diamani* », « *mulalile* » ou « intermédiaire » s'est imposé dans la plupart des filières agricoles (maïs, arachide, manioc...).

Du fait de leur fonction d'intermédiaire, les « négociants » trichent très souvent au détriment des collecteurs-pédaleurs, détenteurs de produits, en usant d'une opacité sur le prix d'huile sur le marché. Les collecteurs ne sont pas souvent informés du vrai prix sur le marché d'autant plus que les prix parallèles sont établis sur place. Les collecteurs sont obligés d'accepter malgré eux ce système car n'ayant pas accès direct aux acheteurs (une relation de fidélisation).

3.6 Les conditions de stockage et d'entreposage de l'huile

En réalité, les infrastructures de stockage qui se trouvent dans les grands centres urbains (Mbuji-Mayi et Mwene-Ditu) ne sont que des points de déchargement et de vente d'huile de palme et non de lieu de stockage proprement dit. L'huile de palme n'est pas souvent stockée dans ces entrepôts suite à son caractère périssable. Il est rapidement évacué vers les marchés finaux (Mbuji-Mayi, Mwene ditu, Katanga...). Toutefois, au niveau rural, des nombreux commerçants conservent l'huile de palme en dépit de sa nature périssable tout en spéculant sur une hausse du prix sur le marché.

Pour conserver leur produit, ces commerçants utilisent souvent le sel de table et la banane, comme produit de conservation. Ces dépôts pour la plupart n'ont pas une infrastructure assez acceptable. Les conditions de stockage dans ces entrepôts sont très mauvaises. Les insectes et des nombreux prédateurs y pullulent. Les conditions hygiéniques sont précaires. Les normes de qualité pour le stockage et le conditionnement ne sont pas requises.

Les infrastructures de collecte, de transport et de distribution se caractérisant par⁹ :

- une désorganisation du système de collecte et de transport des produits agricoles ;
- des intermédiaires constitués en associations à buts inavoués (ACHAKOR, ADEKOR, AJEMAK, ACHACO), ne rendant généralement pas de service attendu;
- l'insuffisance des moyens de transport et des infrastructures de conservation (chambres froides, séchoirs), de collecte et de stockage;
- une omniprésence des tracasseries de tout genre;
- un approvisionnement aléatoire en intrants agricoles et d'élevage (semences, outils aratoires, engrais, géniteurs), par manque de structures qualifiées.

Tableau 14 : caractéristiques des entrepôts d'huiles de palme

Capacité de stockage Capacité de stockage variant entre 24.000 et 50.000 litres d'huile

Cout de stockage Prix d'entreposage : 0,016 USD / litre pour un mois

Les tracasseries administratives et fiscales sont importantes dans les dépôts de stockage d'huile de palme. Le coût total moyen des dépenses pour les taxes s'élèvent à 300 USD par mois. Cependant, les commerçants, notamment les collecteurs, sont par contre victimes à leur tour tracasseries d'ordre organisationnelles et structurelles liées aux systèmes du marché (diamanis et autres) au niveau de ces entrepôts.

3.7 Analyse du secteur de transformation de l'huile de palme

Le savon pour usage domestique est le seul produit dérivé issu de la transformation de l'huile de palme dans toute la province du Kasai Oriental. Ce secteur de la transformation de l'huile de palme est dominé par la savonnerie artisanale qui permet de produire un savon de faible coût vendu à bas prix. Le coût de la transformation de ce savon traditionnel est de 3,24 USD pour une tonne de régime alors que ce cout en milieu industriel est de 40 USD en côte d'ivoire et 10 USD en Asie¹⁰. Le secteur industriel de la savonnerie ne compte qu'une seule entreprise. La demande en savon de ménage est importante tant en milieu urbain que rural. Le marché local du savon est composé d'une clientèle à faible pouvoir d'achat.

⁹ *Étude du secteur agricole - Phase II - Plan Directeur de Développement Agricole, Province du Kasai-Oriental*

¹⁰ *Emploi, économie et environnement : développement de la filière palmier à huile en cote d'ivoire, Claude Jeannot, CIRAD*

3.7.1 L'industrie oléo chimique

3.7.1.1 La SAVOKA

La SAVOKA, une SPRL créée en janvier 2014 à Mbuji-Mayi grâce à un financement du FPI, est la seule entreprise de taille industrielle qui fabrique du savon dans le Kasai Oriental. Elle a reçu un crédit auprès du FPI dont le taux de remboursement est de 2 % échelonné sur 2 ans. Pour fonctionner, la SAVOKA emploie une main d'œuvre évaluée à 14 Hommes/Jours.

La SAVOKA est très exigeante sur la qualité de l'huile de palme. Elle s'approvisionne en grande majorité en huile provenant de Kabinda ou du Katanda. Le coût de transport lui coûte 200USD par jour. 15 % de l'huile rencontrée sur les marchés ne convient pas à satisfaire ses besoins en qualité : consistance, odeur, couleur et taux en particules solides (déchets de bananes, sel...). La logistique d'approvisionnement utilisée par la SAVOKA demeure inefficace : tracteur en mauvais état, insuffisance de rotation dans l'approvisionnement. Elle utilise 4.000 litres d'huile de palme par mois. La soude caustique importée du Katanga ou de la Chine revient à 35USD le sac (25 kg) et est par ailleurs difficile à acquérir. La capacité d'usinage de la SAVOKA est de 9200 pièces de savon de lessive par jour.

Pendant le processus de fabrication, l'empattage, l'épilage et le séchage requièrent une consommation importante en énergie. Ainsi, la faible disponibilité en énergie électrique pèse énormément sur les activités commerciales de l'entreprise. Ce qui réduit de près de 45% les performances économiques de l'usine.

La clientèle de la SAVOKA est très dispersée à travers la ville de Mbuji-Mayi et les territoires de Ngandajika, Tshilenge, Kabinda ainsi que Katanda.

La SAVOKA est confronté à des nombreuses difficultés qui réduisent sa performance. Il s'agit notamment :

- du faible volume de l'huile de palme répondant aux normes de qualité
- du régime fiscal de près de 100USD par mois
- de l'absence d'huile palmiste, matière grasse la plus rentable en cosmétologie
- du coût important en eau et électricité

3.7.1.2 La ferme Kambaye

La ferme Kambayi dispose d'une unité de production de savon traditionnel avec un investissement à échelle semi-industrielle. Cette savonnerie entre dans la dynamique de la diversification des activités huilerie - savonnerie. Cette ferme transforme une partie de l'huile qu'elle produit dans sa presserie. Le type de savon produit par la ferme Kambayi est le savon de ménage. Les facteurs de production de cette savonnerie sont localement disponibles (main d'œuvre, eau et énergie). La qualité de gestion est faible. Pourtant les opportunités d'organisation sont présentes. La capacité de production de cette ferme est de 35 kg de savon par jour. Son marché comprend le territoire de Luilu, Kamiji et la ville de Mwene-ditu, zone où il a un débouché important. Elle a une position concurrentielle par rapport au savon importé.

3.7.2 L'industrie artisanale du savon au Kasai Oriental¹¹

3.7.2.1 Considérations générales sur les unités de fabrication de savon de ménage

Le secteur artisanal du savon se développe tant en milieu urbain que rural. Les unités de fabrication de savon évoluent dans l'informel. Elles utilisent en grande partie des moyens et des procédés de saponification rudimentaire pour produire un savon bas de gamme susceptible de satisfaire une large demande locale. Ce secteur permet donc la production d'un savon bon marché mais de qualité inférieure.

Elles servent dans la plupart de cas des moyens de subsistance et ont un segment de clientèle très réduit. Elles contribuent tant soit peu au revenu familial avec une marge de 30 à 50 USD par mois. Pour 13 % de ces savonniers, la fabrication du savon de ménage est l'activité principale. La gestion de ces unités de fabrication des savons est autonome. Ce qui permet aux propriétaires de réinvestir leurs bénéfices dans d'autres activités économiques ou d'autres priorités : ménages, activités agricoles...

Leur expérience en fabrication de savon de ménage est de 5 à 10 ans pour plus de 60 % de ces unités artisanales. Pour réaliser leurs activités, elles s'approvisionnent en huile de palme auprès des producteurs ou des collecteurs ruraux. Les autres produits sont achetés dans les grands centres urbano-ruraux. Le prix de la soude caustique (hydroxyde de sodium) varie de entre 2,7 et 3,3 USD le kilo. La capacité horaire de production de savon en milieu urbain est de 0,13 à 0,18 kg/heure tandis qu'elle est de 0,005 à 0,024 kg/heure en milieu rural.

Cette industrie à échelle artisanale se développe grâce à la promotion des dynamiques de base, des foyers sociaux et les initiatives d'encadrement des femmes menées par quelques ONG (MIDIBAM, BDK, PRODI...). Ces ONGs assurent la formation en savonnerie auprès des femmes à environ 50 USD, les frais de participation. Moins de 20% des savonniers artisanales ont bénéficié de ces programmes de formation. Les autres (80%) ont bénéficié d'un apprentissage pratique auprès de leurs membres de famille.

Le secteur de la savonnerie artisanale est très dispersé. La taille et les performances de ces unités de type artisanal sont diverses. Cette industrie présente des caractéristiques multiples. La viabilité économique et technique de ces unités est souvent faible. Toutefois, au-delà de sa dispersion structurelle, le secteur artisanal de la savonnerie dans la province du Kasai Oriental donne toutefois des caractéristiques communes :

Tableau15 : caractéristique des savonneries artisanales du Kasai Oriental

Caractéristiques

Qté moyen huile transformée par cycle de 3 jours	20 à 50 litres
Taille de l'investissement	15 à 40 USD
Qté moyenne de savon fabriqué par mois	14,5 à 21,5 kg
Nombre moyen de clients	10 à 50 personnes
Dépenses fiscaux	3 USD/ mois

Source : rapport sur la savonnerie ordinaire, PRODAKOR, antenne Mwene ditu, octobre 2014

¹¹ Interviews et enquêtes sur terrain par Orlan MFINGULU et JPP LUNZAMBA, CTB PRODAKOR, juin – oct. 2014

3.7.2.2 Processus de fabrication du savon artisanale

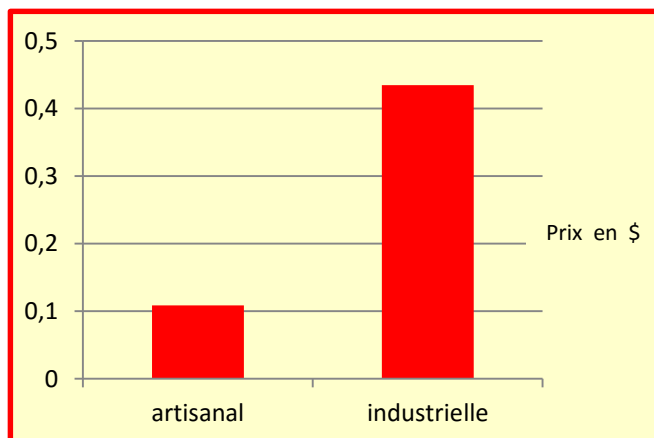
Le processus de fabrication du savon est quasiment le même. La fabrication du savon est réalisée par un processus de technologie simple (la saponification à froid). Le pré-traitement n'est pas efficace (blanchissement) puisqu'il requiert beaucoup d'énergie. Les savonniers traditionnels n'assurent pas la finition du savon (parfumage et coloration) d'autant plus que ces activités nécessitent un coût supplémentaire qui accroît le prix final du savon, le pouvoir d'achat des consommateurs étant déjà très faible.

Les réactions qui se produisent entre la soude caustique et l'huile de palme donnent un savon dur qui présente dans la plupart des cas un faible pouvoir détergent, un faible pouvoir moussant, un pourcentage élevé en acide et une faible capacité de réduction de la tension superficielle de l'eau. Cela est dû à l'insuffisance de la maîtrise technologique et à la faible qualité d'huile utilisée. La couleur de l'huile de palme n'est pas considérée mais la consistance et l'odeur de cette huile sont prises en compte dans le choix de la matière première.

3.7.2.3 Le savon local dans le marché de la consommation

La commercialisation de ce savon bas de gamme vise un segment constitué d'une clientèle pauvre. La concurrence du marché de ce savon de ménage n'est pas agressive. Dans les marchés urbains, le savon y retrouvé est en grande partie importé de Kinshasa ou de Lubumbashi. Les savonniers commercialisent eux même leur propres productions ; cependant en milieu urbain ils disposent d'un canal des revendeurs (3 à 8).

Figure 8 : prix comparé du savon indigène et du savon industriel (barre de 150 cm³)



En milieu rural, ce secteur semble très prometteur et concurrence même la filière « savons importés ». Toutefois la savonnerie artisanale développe des avantages comparatifs qui créent une marge bénéficiaire substantielle aux ménages (plus de 20USD). Cette activité s'intègre dans la filière de l'huile en consommant une part importante du volume de l'huile de palme : plus de 14% en 2012 selon le MAPE.

Par ailleurs, les sous – produits du palmier à huile (balai et coque) ne sont pas valorisés. L'insuffisance des capacités technologiques (matériel de transformation) réduit énormément les opportunités de développement du marché de ces sous produits.

3.7.2.4 Analyse SWOT¹²

Tableau 16 : analyse SWOT du secteur de la savonnerie locale

<p>Forces</p> <ul style="list-style-type: none"> - Prix concurrentiel du savon local - Disponibilité de l'huile de palme durant toute l'année - Engagement des producteurs dans la filière - Demande en consommation de savon de ménages 	<p>Faiblesses</p> <ul style="list-style-type: none"> - Faible accès aux matières premières - Non réglementation (structuration) du secteur de la savonnerie artisanale - Absence d'équipements appropriés de fabrication - Mauvaise coordination des mouliniers et des savonniers - Insuffisance des moyens financiers - Manque d'une bonne formation - Coût élevé des matières premières et ingrédients (huile de palme, soude caustique, bois de chauffe...) - Variabilité et saisonnalité de l'huile de palme - Insuffisance d'accompagnement - Insuffisance d'organisations paysannes spécialisées dans l'activité de savonnerie - Absence de fabricants locaux d'équipements améliorée de savonnerie (cuve de stockage...)
<p>Opportunités</p> <ul style="list-style-type: none"> - Présence des structures d'appui et d'encadrement dans la zone - Formation technique en saponification 	<p>Menaces</p> <ul style="list-style-type: none"> - Qualité non concurrentielle du savon importée - Manque de volonté politique

¹² Analyse de la savonnerie artisanale dans le territoire de Kamiji et Luilu, CTB/PRODAKOR, octobre 2014

4. ANALYSE INSTITUTIONNELLE DE LA FILIERE

4.1 Rôles des principaux intervenants

Tableau 17 : typologie des opérateurs impliqués dans la filière palmier à huile

Strates	Acteurs clés	Rôles	Observations
Production	Pépiniéristes	<ul style="list-style-type: none"> • Produire les plantules de palmier 	
	Producteurs planteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Cultiver les palmiers à huile 	
	Producteurs cueilleurs	<ul style="list-style-type: none"> • Cueillir les noix de palme sauvage 	usufruitier des anciennes palmeraies agro industrielles ou des exploitations villageoises naturels.
Extraction	Extracteur – moulinier	<ul style="list-style-type: none"> • Mettre à disposition des producteurs et des cueilleurs d'une unité de malaxage d'huile de palme 	à
	Extracteur – Métayer	<ul style="list-style-type: none"> • Servir de main d'œuvre 	Ils n'ont ni fruit ni presse. il obtient à 30 % produit
Transport	Transporteurs	<ul style="list-style-type: none"> • Acheminer l'huile de palme des zones de production vers les zones de consommation 	
Commercialisation	Collecteur	<ul style="list-style-type: none"> • Regrouper l'huile de palme des unités d'extraction 	
	Grossistes	<ul style="list-style-type: none"> • Acheter et revendre l'huile de palme en grande quantité 	
	Négociant	<ul style="list-style-type: none"> • 	
	Détaillants	<ul style="list-style-type: none"> • Acheter l'huile auprès des grossistes et la revendre en petite quantité auprès des consommateurs finaux 	
Transformation	Savonniers	<ul style="list-style-type: none"> • Produire du savon 	

Source : PRODAKOR, Focus group à Tshilenge, animé par Orlan MFINGULU et JP LUNZAMBA

4.2 Le financement de la filière élaéicole

Le secteur du micro financement de l'huile de palme est insuffisant. Les banques qui fonctionnent dans la province du Kasai Oriental sont implantées uniquement dans la ville de Mbuji-Mayi. Ces banques n'appuient pas le secteur agricole.

4.2.1 Le secteur de la micro finance

Quelques rares exploitations élaéicoles ont de comptes en banques. Ces derniers recherchent de financement mais ne convainquent pas le secteur bancaire qui, de sa part, hésitent. L'insuffisance de garantie, les risques élevés, les longs cycles de crédits et les aléas tant climatiques que structurels liés à l'organisation de la chaîne de valeur semble des problèmes sérieux devant quoi les banques refusent de s'intégrer dans la dynamique du financement du secteur agricole.

Les IMF ne fonctionnent pas à travers la province du Kasai Oriental. Ce sont plutôt des unions d'organisations (UPPEKOR, ADEKOR...) qui permettent de façon non opérationnelle aux paysans d'accéder aux services d'épargne et de crédit. L'ADEKOR grâce à l'accompagnement et à l'appui financier du PRESAR a organisé des caisses villageoises qui permettent aux producteurs d'accéder aux crédits nécessaires au financement de leurs activités. Un volume de 100.000 USD a été octroyé en crédit agricole. Mais les activités de l'ADEKOR ont fortement diminué depuis que le PRESAR a cessé d'apporter son appui financier et technique. Néanmoins, autour du territoire de Ngandajika et de Luilu, l'ADEKOR continue à servir la population en tant que banque rural de proximité.

Les quelques entités financières qui aident les opérateurs à accéder aux services financiers sont les agences de transfert de fonds et les caisses villageoises. Les agences de transfert permettent les transactions financières entre les grands centres de vente des produits et les zones rurales. Les intermédiaires utilisent le service de ces agences pour envoyer des fonds aux producteurs et extracteurs pour qui ils commercialisent le produit à Mbuji-Mayi.

4.2.2 Fonds pour la promotion de l'industrie

Le FPI a octroyé un crédit à la SAVOKA et à l'huilerie de Miabi (ferme Musaas). Entreprise à statut étatique, le FPI s'est donné comme mission d'appuyer les industries locales à améliorer leur productivité et à renforcer leurs capacités d'action.

A cet effet, il octroi des financements à des entreprises nécessiteuses suivant un intérêt adapté aux conditions de ces derniers. Malheureusement, le FPI Kasai Oriental ne dispose pas d'informations fonctionnelles sur les entités bénéficiaires des crédits du FPI dans la province. La direction nationale de la FPI à Kinshasa centralise toutes les actions de partenariat, de monitoring et de financement des entreprises. Cette approche lourde creuse un fossé entre les entreprises en milieu rural et le FPI. Cette situation donne lieu à un risque de politisation des relations de partenariat entre le FPI et les industries.

La plupart des huileries de la province du Kasai Oriental sont de type artisanal et évolue dans l'informel. Ces derniers fonctionnent alors loin d'espérer un quelconque encadrement ou un appui pour l'amélioration de leur productivité. Leur capacité d'emprunt est très faible du fait de leur faible participation à la chaîne de valeur.

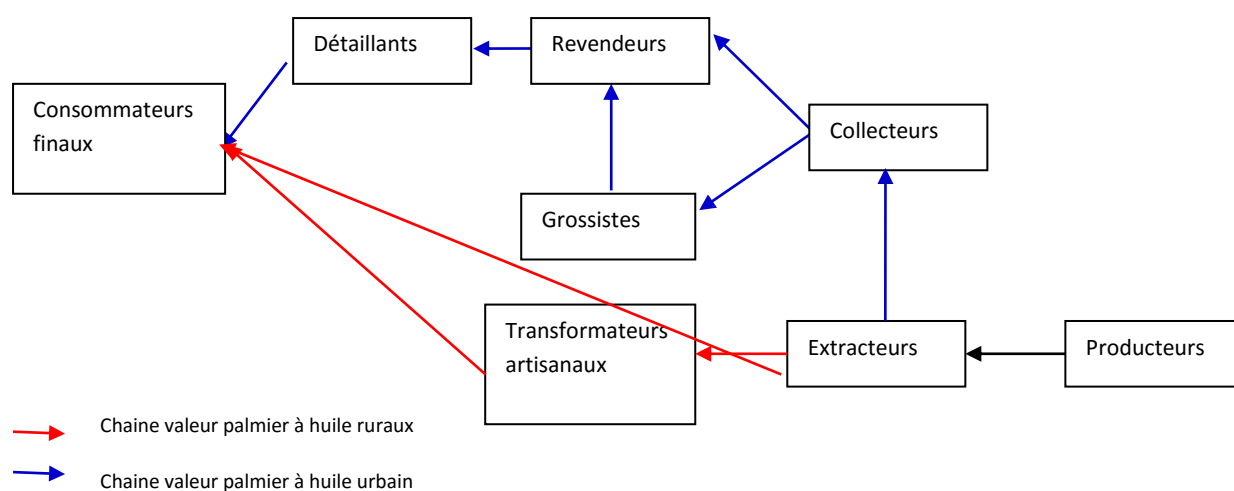
4.3 Fournisseurs d'intrants¹³

Les vendeurs d'intrants agricoles jouent un rôle important dans la mise à disposition des planteurs de palmiers des intrants agricoles et de matériel aratoires nécessaires à leurs activités. Ces fournisseurs se ravitaillent en intrants agricoles (engrais chimiques, semences améliorées et pesticides) à Kinshasa, en Zambie, en Tanzanie, à Mbuji-Mayi, à Lubumbashi et à Mwene ditu.

Le secteur privé représente 66% des opérateurs impliqués dans la commercialisation des intrants agricoles. Ces vendeurs réalisent en première position la vente des produits vétérinaires (82%) et ne s'intéressent qu'aux intrants agricoles en second lieu. Plus de 60% de ces magasins d'intrants ont investis moins de 1500USD pour la vente des intrants agricoles. Le plus gros investissement en intrant agricole est de l'ordre de 2500USD. Ces vendeurs d'intrants ne travaillent pas en réseau avec les producteurs.

En milieu villageois, les forgerons artisanaux permettent l'approvisionnement des producteurs ruraux en petits matériels aratoires (houe, bêche, arrosoir, presse à huile...).

Figure 9 : schéma de la filière palmier à huile (source : nos enquêtes)



¹³ Rapport réunion des vendeurs d'intrants agricoles à Mbuji-Mayi, CTB PRODAKOR, septembre 2014 et Rapport d'analyse des artisans artisanaux de Mwene ditu, CTB PRODAKOR, août 2014

5. ANALYSE SOCIOLOGIQUE ET ENVIRONNEMENTALE

5.1 Dimension sociale

5.1.1 Genre dans la filière palmier à huile

La filière du palmier à huile au Kasai Oriental est dominée par les femmes qui interviennent individuellement dans toutes les étapes. La culture du palmier est pourtant préférée par les hommes. Pour ces derniers, la culture du palmier est une culture de rente permettant d'acquérir un revenu sûr de manière pérenne. Les femmes préfèrent par contre les cultures vivrières à cycle court.

Toutes les activités de la filière du palmier à huile sont assurées à différents niveaux par les femmes. Les us et coutumes, les habitudes locales et la tradition Kasaïenne classent certaines activités comme des activités exclusivement féminines ou masculines. Les hommes n'interviennent que dans un cadre bien limité. Ils ne contribuent que dans certaines tâches bien spécifiques, notamment dans la production et dans le circuit de distribution.

Par ailleurs, la position de la femme est nettement dominante dans le circuit de la commercialisation. Ce maillon reste essentiellement dominé par les femmes (98%). Dans le secteur de l'extraction, les femmes prennent part dans tous les processus d'extraction d'huile de palme (recherche de bois de chauffe, cuisson des noix,...). Les hommes (20 à 30% des acteurs dans le maillon de l'extraction) servent notamment de main d'œuvre ponctuelle qui aide à effectuer le malaxage des fruits.

En ce qui concerne les sous filières, la chaîne de valeur vin de palme est contrôlée entièrement par les hommes qui réalisent pratiquement toutes les activités (abattage des palmiers, tirage de vin, transport) hormis la commercialisation. Le circuit de commercialisation du balai est dominé par les femmes. La confection du balai est réalisée par les vieilles femmes.

Tableau 18 : proportion des femmes (en %) dans les maillons de la filière

	Production	Extraction	Transport	Commercial.	Transform.
Proportion	1,5	80	0	> 90	87

5.1.1.1 Considérations genre dans la répartition des travaux agricoles

Les femmes participent largement dans la réalisation des travaux agricoles. L'analyse genre de la filière palmier à huile au Kasai Oriental se présente comme suit :

Tableau 19 : répartition des travaux agricoles selon les aspects genre

Niveau	Activités		Observations
	Hommes	Femmes	
Production	<ul style="list-style-type: none"> - Accès au foncier - Pépinière - Préparation des terrains - Mise en place - Entretien palmeraies 	<ul style="list-style-type: none"> - Préparation des terrains - Mise en place - Entretien palmeraies 	<ul style="list-style-type: none"> - Il y a disparité en ce qui concerne le droit à la terre. Les femmes sont exclues du droit d'accès au foncier

	- Récolte : coupe régimes - Évacuation (10% par vélo)	- Évacuation : Femmes (90% par tête) - Egrappage : Femmes	- Les femmes : pas de connaissance sur la conduite des pépinières
Extraction	- Malaxage des fruits	- Cuisson fruits : femmes - Malaxage des fruits - Conditionnement	- homme : propriétaires de moulins à huile - Activité tenue à 80% par les femmes (coupe de bois de chauffe, eau)
Commercialisation	Vente des produits en gros; regroupement des produits en milieu rural : - Grossiste (80%) - Semi –grossiste (75%) - Collecteur	- Négociants : Femmes - Vente détail : Femmes	Les femmes: près de 98% de l'ensemble de ce maillon ; femmes : capital moyen de 30\$ contre plus de 150\$ détenu par les hommes
Transport	- Acheminement des bidons d'huile vers les lieux de commercialisation : Hommes (vélos et véhicules)	- Transport entre palmeraie et huileries artisanales (presse à huile)	
Transformation		- savonnerie artisanale piloté par les femmes	87% des femmes contre 13% des hommes
Consommation	-	Appréciation de la qualité de l'huile au marché	

5.1.1.2 Accès aux intrants agricoles

Les femmes ne sont pas propriétaires des plantations. Les fondements culturels du Kasäï-Oriental ne donnent pas un droit d'accès à la terre aux femmes, Elles n'ont donc pas de droit de tenure foncière. Aussi les femmes accèdent difficilement aux plantations abandonnées pour la coupe des fruits suite à l'insuffisance de moyens pour couper elles-mêmes les régimes. Elles ont un faible accès aux intrants agricoles. Elles utilisent aussi des moyens rudimentaires pour la production (houe, râteau) tandis que les hommes bénéficient d'un accès aux moyens améliorés (tracteurs...).

5.1.1.3 Prise des décisions

La prise de décision sur la conduite des plantations est réalisée par les hommes. Ces derniers sont les gestionnaires des plantations alors que les femmes n'ont pas le pouvoir de décision. Les décisions prises par les hommes portent principalement sur grands enjeux de la gestion technico financière des exploitations de palmier à huile (gestion des régimes, revenus...) tandis que les femmes ont une petite marge de décision en ce qui concerne les activités de vente de l'huile de palme.

5.2 Dimension environnemental

L'expansion de la culture du palmier est question de controverse suite à son élan de destruction de l'environnement. Selon le RSPO, plus de 1 million de superficie de forêt est détruite à travers le monde pour être remplacée à des plantations d'élaeis. Mais cet aspect de chose n'est pas vécu dans le Kasai Oriental. Le paysage du Kasai Oriental étant déjà défriché, la culture du palmier ne contribue pas à l'essor de la déforestation car les plantations se font sur des « terres dégradées » respectant ainsi les recommandations de la RSPO sur la moralisation de la filière.

L'évaluation environnementale de la filière au Kasai Oriental donne les indications ci-dessous.

Tableau 20 : considérations environnemental dans la filière palmier à huile

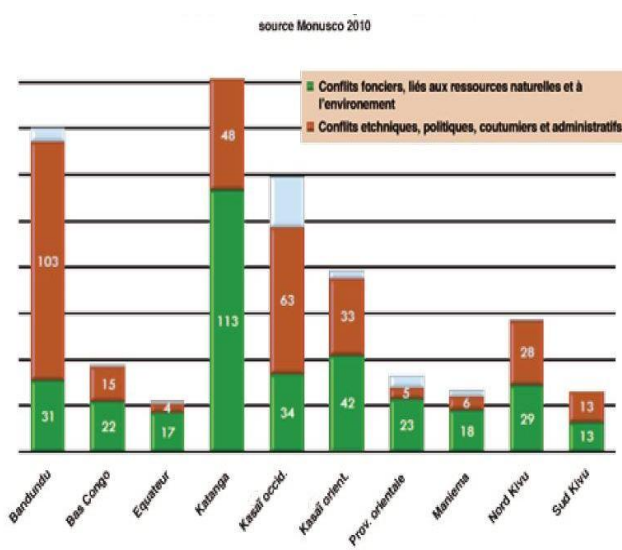
Aspect environnemental	Incidence	Observations
Couverture végétale	Positif	
Crédit carbone	Moyenne	faible capacité récréation stock carbone : 35 T ¹⁴ .
Lutte contre érosion	Positif	Système racinaire et courbes de niveaux
Energie	Moyenne	Exigeant en combustible pendant l'extraction

Les résidus (noix de palme, coques et rafles) servent de combustible ligneux. Vu sous cet angle, le palmier contribue à la lutte contre la déforestation puisque les coques de palme peuvent servir d'alternatives d'énergie réduisant la pression sur les forêts pour la production de la braise.

La stérilisation des fruits pendant l'extraction, la purification de l'huile (blanchiment) et la saponification durant la fabrication des savons de ménage consomment une quantité importante de biomasse comme source d'énergie. Aussi, le secteur de la savonnerie artisanale permet de produire un savon à usage domestique moins nocif, facilement décomposable dans la nature contrairement aux détergents synthétiques modernes. Les eaux résiduelles potentiellement déversées dans la nature ne sont pas importantes.

5.2.2 Contexte foncier

Figure N°10 : Nature des conflits par province¹⁵



Les conflits fonciers se posent avec acuité pour la mise en place des cultures pérennes dans le Kasai Oriental. D'ailleurs la FAO et le PNUD estimaient en 2010 que le Kasai Oriental se classait troisième province en termes d'importance des conflits en RD Congo : 75 cas de conflits sur 533 enregistrés sur toute l'étendue de la RD Congo. 80% des conflits des affaires sont portées devant les cours et tribunaux¹⁶.

¹⁴Huile de palme dans les échanges mondiaux, enjeux stratégiques et sujet de polémique, CTB, 2011, Bruxelles

¹⁵ Plan d'action pour la gestion des risques de catastrophes en RD Congo (2011 – 2013), FAO, Rome, 2011

¹⁶ Document de la croissance et de la stratégie de réduction 2011 – 2015 (DCSRP 2), volume 1, ministère du plan, Kinshasa, 2011

Ces conflits portent, selon le RRI, sur des causes multiples impliquant différents groupes ethnico - professionnels dans la question de la tenure foncière (droit d'accès, de jouissance, de propriété...). L'incidence de ce conflit est plus élevée autour des zones minières.

Cette concurrence entre l'agriculture et l'exploitation minière entrave tout développement des cultures à cycle long. Aussi, le caractère dualiste du régime foncier partagé entre le traditionnel et le juridique entraîne des conflits d'accès à la terre et l'insécurité foncière, situation qui constitue un frein majeur aux investissements productifs essentiels au développement de l'agriculture (*Ministère de l'agriculture, Plan directeur de développement agricole et rural*). Mais une vue globale de la situation foncière du Kasai oriental montre qu'au-delà de ce caractère conflictuel l'accès à la terre est facile pour 69% de la population (*enquête ménage, PRODAKOR, 2014*) d'autant plus que la négociation passe au premier plan comme alternative contre ces conflits.

Tableau 20: analyse des risques fonciers

Causes	Piste de solution	Acteurs impliqués
Absence d'un plan d'aménagement territorial	- Elaborer un plan d'aménagement du territoire	L'état, les ONGs, les OPs
Ambiguïté du cadre légal	- Vulgariser le code foncier - Sensibiliser acteurs sur la loi foncière	L'état et les ONGs
Faible accès aux ressources stratégiques	- Vulgariser le code foncier	
Pression démographique	- Encourager le respect des procédures dans l'appropriation foncière	
Conflits ethniques	- Assurer les formations sur la prévention des conflits fonciers	

Pour limiter toute pesanteur liée aux risques fonciers dans les activités du PRODAKOR, les techniciens réunis dans l'atelier sur la filière palmier à huile dans le Kasai Oriental ont arrêté les mesures suivantes, comme alternatives à ces risques:

- Appuyer seulement les concessions familiales sans conflit avec l'appui du chef du village
- N'appuyer que les concessions assorties des titres fonciers octroyés par l'état
- Assurer la sensibilisation de la loi foncière en faveur de la population et des chefs de terre
- Promouvoir le respect du processus d'acquisition des terres (les chefs de terre en premier lieu puis l'état et non l'inverse)

5.2.3 Feux de brousse

Le feu de brousse demeure l'une des contraintes la plus importante pour la filière palmier à huile dans la province du Kasai Oriental. Annuellement près de 13 % de la superficie de palmeraie sont victimes de ces méfaits.

Dans la plus grande partie des cas, ces feux de brousse sont des feux incontrôlés issus des activités agro-sylvo-pastorales. Plusieurs facteurs (utilitaires et non utilitaires) sont à l'origine du déclenchement et de la propagation de ces feux de brousses :

Tableau 22 : matrice de responsabilité des feux de brousse

<u>Origine</u>	<u>Responsabilités</u>	<u>Mesure de mitigation</u>
Chasse des rats et des gibiers	- Chefs coutumiers - Chasseurs - Ménages - Enfants non contrôlés	- Pénalités - Loi sur les feux de brousse - Suivi des mesures
Feux pastoraux : brûlure des savanes pour recherche des nouveaux pâturages	- Eleveurs (bouviers)	- Pénalités - Loi sur les feux de brousse - Contrôle des brûlages
Agriculture sur brulis	- Exploitants agricoles (culture vivrière)	- Vulgarisation code agricole - Formation des paysans sur les techniques agricoles améliorées - Loi sur les feux de brousse
Coupe des bois de chauffe (incinération des savanes pour recherche des bois de chauffe)	- Ménages - Vendeurs de bois de chauffe	- Pénalités - Loi sur les feux de brousse - Suivi des mesures
Cause criminelle, intentionnelle ou négligence : règlement de compte, Jalousie, destruction méchante, mauvais sort...	- Inciviques - Ayants droits coutumiers - Fumeurs	- Sensibilisation - Vulgarisation du code agricole - Mise en place d'un cadre concerté de gestion des feux - Implication des ayants droits coutumiers Pénalités - Législation forestière en matière de gestion contrôlée des feux de brousse - Suivi des mesures

Source : enquête MARP et interviews, PRODAKOR, juin- septembre 2014

Pour remédier à cet état de choses, les producteurs et les techniciens impliqués dans la filière palmier à huile dans le Kasaï Oriental estiment que la meilleure stratégie de prévention au feu de brousse serait, à l'échelle du paysan¹⁷ :

- d'assurer un entretien intégral de la palmeraie
- mettre en place des plantes de couverture appropriée (psophocarpus sp.)

L'insuffisance d'un cadre juridique adapté au contexte du Kasaï Oriental permettant de réglementer la question du feu de brousse est un grand problème pour la gestion de ce fléau aux dimensions agraires et socio culturelles importantes.

¹⁷ Réunion sur la filière palmier à huile au Kasaï Oriental, août 2014, Mbuji-Mayi

6. ANALYSE COMMERCIALE

6.1 Les sous produits

L'élaeis guinensins n'est pas seulement exploité pour l'huile de palme. Il sert à de multiples usages: choux palmiste, vin (alcool) de palme, confection des balais. Son stipe est utilisé pour la confection des charpentes des maisons. Ses feuilles sont utilisées comme couverture des toitures et pour la décoration lors de diverses cérémonies (mariage, deuil, accueil d'autorités...) ¹⁸.

Par ailleurs, le palmier peut être exploité pour la fabrication industrielle ou artisanale de différents dérivés: acides gras, savons et produits cosmétiques, esters méthyliques, encres, résines époxydes, aliments pour animaux, etc. ¹⁹ Mais l'utilisation industrielle de l'huile de palme au Kasai Oriental se limite à la production du savon de lessive.

Un palmier donne jusque 70 litre de vin de palme. Cette activité porte des enjeux faiblement commerciaux. Cette activité de récolte de vin de palme permet quand même aux cueilleurs d'avoir un revenu supplémentaire de près de 12 USD. Un litre de ce vin de palme revient à 0,32USD. Ce qui signifie en d'autre terme qu'un palmier permet d'obtenir 23 USD pour 70 litres. Cette activité de récolte de vin est plus importante pendant les périodes de forte insolation (août – octobre).

Pour ce qui est de la commercialisation du balai, près de 35% de la quantité produite est exportée vers le Katanga. Le circuit de fabrication et de commercialisation de balai est substantiellement réalisé par les ménages de Ngandajika. La fabrication des balais est uniquement une activité réservée aux vieilles femmes. Cette activité marginale a quant à elle un marché assez porteur dans le Katanga.

6.2 Mode de coordination d'échange

Le comportement marchand des acteurs est largement dominé par une forme de coordination domestique d'échange gouvernée par une confiance apparente et par la supériorité acquise suite à l'asymétrie de l'information sur le marché. L'organisation de la filière palmier au Kasai Oriental est basée sur des échanges de routine fondés sur des mécanismes spontanés et abstraits de coordination. Ces échanges ne reposent pas dans la plupart des cas sur une relation fidélisée.

6.3 Echange transprovincial de l'huile de palme

L'huile de palme provenant du Kasai occidental a soutenu la consommation de l'huile de palme de la ville de Mbuji-Mayi à près de 40%. Cette huile, aussi bien qu'elle était de moindre qualité contribuait à la satisfaction de l'offre. Les campagnes d'huiles du Kasai occidental (Ilébo, Mweka...) réalisées d'une façon organisée contribuait tant à l'accroissement de la quantité du produit au marché qu'à la baisse du prix. Ce commerce transfrontalier a été interdit par le gouvernement provincial du Kasai occidental depuis près d'une année. Le commerce d'huile local a donc été promu. Ngandajika, Lusambo, Lubao et Kabinda devinrent donc des centres d'usinage artisanaux.

¹⁸ Rapport PAPAKIN, 2014

¹⁹ Mémento de l'agronome

Malheureusement, ces efforts d'amélioration des conditions d'un commerce local sont anéantis par des nombreuses difficultés d'ordre fiscales. Les collecteurs pédaleurs qui sont par ailleurs les acteurs principaux de cette dynamique sont pour la plupart victimes des tracasseries policières et fiscales sans égard.

A cet effet, ces collecteurs, à la recherche des marchés plus prometteurs, ont développé le commerce de l'huile de palme vers la province du Katanga (likasi, lubumbashi, kolwezi). Une quantité importante d'huile de palme est, de ce fait orientée vers ces nouveaux marchés.

6.4 Compétitivité au sein de la chaîne de filière palmier à huile

6.4.1 Rapport des forces

La mise en marché est difficile pour les petits producteurs d'huile de palme qui n'accèdent pas aux marchés porteurs. Ces derniers ont aussi un accès restreint aux informations sur le marché. L'enquête ménage réalisé par le PRODAKOR montre que 84,5% des ménages agricoles accèdent à l'information sur le marché mais la qualité et la nature de ces informations sont très faible.

Le pouvoir de négociation est très faible entre les différents opérateurs impliqués dans la filière palmier à huile au Kasai Oriental. Durant les échanges commerciaux, les acteurs en possession de l'huile de palme ont une position de faiblesse par rapport au vendeur au regard de la périssabilité de ce produit. Au niveau du marché, le rapport entre ces différents acteurs est fondé sur la tricherie, le manque d'équité et l'asymétrie quant à l'accès aux informations sur la qualité et le prix du produit.

6.4.2 Concurrence face à l'huile exportée

L'huile de palme produite au Kasai oriental est en faible compétition avec l'huile de palme provenant des presseries – huileries du Kasai occidental. Mais cette concurrence a largement régressé dans le marché de consommation suite à l'interdiction officielle de l'exportation d'huile de palme du Kasai occidental vers d'autres provinces.

La concurrence entre l'huile de palme et les autres huiles sont très faibles. L'huile végétale n'est vendue qu'aux marchés urbains. Cette huile de marque « OKI » provient du Singapour via la Zambie et le Katanga. Elle est en grande partie consommée dans les zones urbaines comme ingrédient pour la préparation des produits carnés. La commercialisation de cette huile végétale n'influence pas la commercialisation de l'huile de palme.

Tableau 23 : comparaison entre l'huile de palme et l'huile végétale à Mbuji-Mayi (mai 2014)

Désignation	Huile de palme	Huile végétale
Prix de vente en gros bidon 20 litre	23,9 USD	44 USD
Prix de vente au litre (1 litre)	1,2 USD	2,2 USD
Prix de vente en détail bouteille simba (0,75 litre)	0,7 USD	1,1 USD
Prix de vente en détail boîte de tomate (0,075 litre)	0,10 USD	0,16 USD
Consommation	Légumes, vivriers	Produits carnés
Fréquence d'écoulement en détail (bidon 20 litres)	2 jours	6 jours

Les détaillants des marchés urbains de Mbuji-Mayi s’approvisionnent en bidon d’huile végétale « OKI » de 20 litres auprès des grands importateurs. Ces derniers importent un volume mensuel de 7.420 kg d’huile de la Tanzanie via le Katanga²⁰. L’approvisionnement est souvent régulier et n’est pas sujet à des interruptions de stocks tout le long de l’année. Cette huile raffinée au Singapour coûte en moyenne 45,6% plus cher que l’huile de palme.

Le prix de la commercialisation des principales huiles (huile de palme et huile végétale) retrouvées dans les marchés du Kasai Oriental se présente comme suit :

Tableau 24 : prix comparé en USD du litre de l’huile de palme et de l’huile végétale à MBM

	nature	Janv.	Fév.	Mars	Avril	mai	Juin	juillet	Août	Sept.	Oct.	Nov.	Déc.
Année	huile												
2012	Végétale	2,1	3,3	3,2	2,8	2,8	3,3	2,7	2,4	2,4	2,6	2,4	2,8
	Palme	1,7	2,2	1,9	1,8	1,7	1,5	1,2	1,1	1,2	1,2	1,2	1,2
2013	Végétale	2,7	2,7	2,7	2,5	2,5	2,2	2,1	2,2	2,3	2,3	2,3	2,4
	Palme	1,3	1,2	1,2	1,1	0,9	1,0	1,1	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9
2014	Végétale	2,4	2,3	2,3	2,2	-	-	2,0					
	Palme	1,3	1,5	1,6	1,5	1,5	1,5	1,3			1,1		

Source : ministère provinciale de l’économie KOR

6.4.3 Efficacité et efficience

La filière palmier à huile au Kasai Oriental n’est pas assez efficace. La distribution des parts sur le marché offre un prix payé aux producteurs de 0,7 USD contre 1,3 USD au niveau du marché de consommation. Ce revenu est cependant régulier dans le temps pour les producteurs quoiqu’il ne soit pas décent. Cette inefficacité se traduit outre par son incapacité à engendrer des effets externes positifs dans l’agriculture notamment au niveau du capital sur la fertilité du sol et l’investissement agricole. Toutefois, cette filière montre une certaine indépendance financière vis-à-vis des services financiers extérieurs suite à la dynamique du marché.

Cependant la filière palmier à huile s’avère être efficace d’autant plus que l’extraction de l’huile de palme et la production de la valeur ajoutée est réalisé à faible coût. La technologie existante répond à la bourse des ménages agricoles du Kasai Oriental, lequel vivent avec un revenu moyen de 20 USD (*Enquête ménage, CTB, octobre 2014*).

²⁰ Statistique division provincial de l’économie, 2014

7. ANALYSE ÉCONOMIQUE ET FINANCIERE

7.1. Production

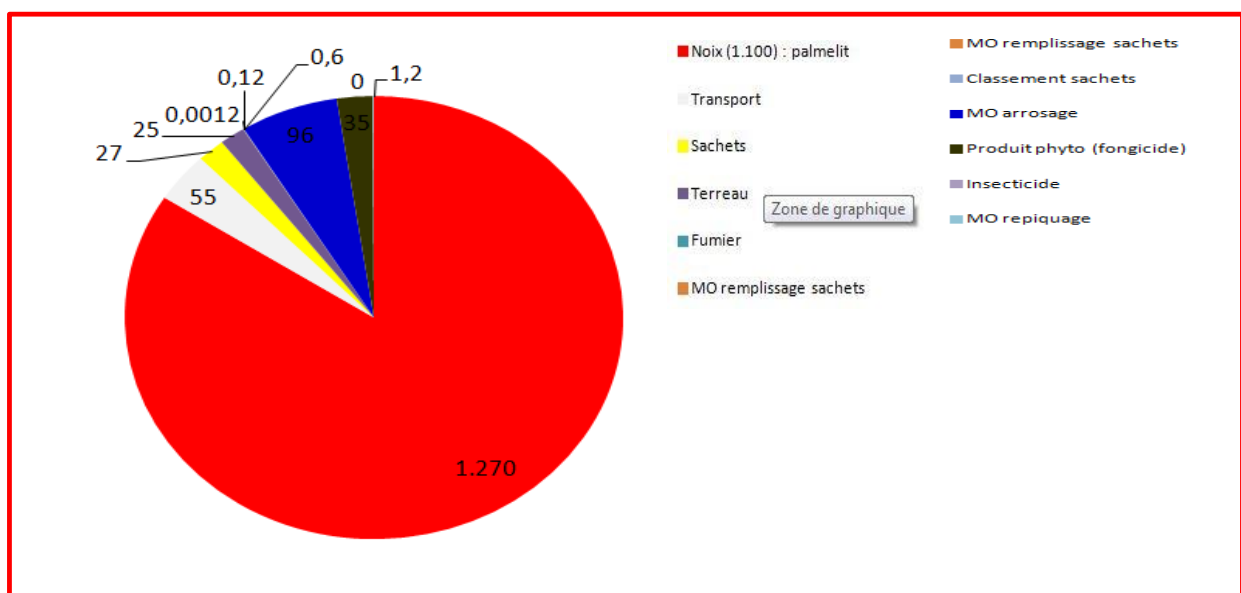
7.1.1 Production pépinière

Alors que le coût de revient d'une plantule améliorée est de 1,6USD auprès des pépiniéristes commerciaux du Kasai Oriental, le prix de vente s'élève à :

- 3,8U SD pour une plantule de 2 ans
- 1,8U SD pour une plantule de 10 à 12 mois

Le camembert qui suit nous donne le coût de revient d'une plantule d'une année.

Figure 11 : coût de revient de production d'une plantule d'une année



1000 noix près germés achetés à 1270 USD nécessite 55 USD de transport, douane y compris. Au total 84% des dépenses de la production semencière portent sur l'achat du matériel végétatif. La fumure organique et la lutte contre les prédateurs représentent 7,94 % des dépenses engagées tandis que la main d'œuvre pour l'arrosage représente 3,5 %.

7.1.2 Production huile de palme

La plus grande partie des unités de production améliorées au Kasai Oriental n'est pas encore entrée en phase de pleine récolte d'autant plus que leur âge de maturité est inférieur à 6 ans. Les palmeraies villageoises ont un rendement inférieur à 450 litre/ha/année contrairement à la production mondiale par hectare qui est de 5950 litres par année²¹.

²¹ Huile de palme dans les échanges mondiaux, enjeux stratégiques et sujet de polémique, CTB, 2011, Bruxelles

Tableau N°25: Coût d'établissement d'une plantation de palmier à huile, hors achat terrain (cas de la ferme kambeyi) : 1 hectare

N°	Rubrique	Coût	%
1	préparation terrain	150,0	13,9
2	Plantules	360,0	33,5
3	Engrais	150,0	13,9
4	Allées et trouaison	98,4	9,1
5	Transplantation	108,7	10,1
6	mise en place coupe feu	39,1	3,6
7	Sarclage	130,4	12,1
8	Élagage	39,1	3,6
	Total	1075,8	

7.2 Extraction

7.2.1 Unité d'extraction artisanale

Encadré N°2 : Étude de cas malaxeur – Tshilenge à Bena Matamba (moulinier)

Monsieur Jean Pierre TSHIALA dispose d'un malaxeur artisanal depuis 2013 qui lui a été fabriqué au coût de 90USD. Cette presse est exploitée 2 à 4 fois par semaine par les cueilleurs qui récoltent les fruits dans leurs exploitations villageoise. Ces derniers lui paient une redevance en nature d'une bouteille de 0,72 litre pour une extraction de 1 à 20 litres d'huile. Son activité mensuelle lui permet de prélever 20 litres d'huile de palme. Le seul coût d'exploitation que Monsieur Jean Pierre TSHIALA fait face est la réparation de la presse (fut de malaxage) qui n'intervient que 2 ou 3 fois par année avec un total annuel dépensées de 25USD.

Tableau 26 : compte d'exploitation d'un extracteur – moulinier (20 litres par mois)

Dépenses (USD)		Recettes (USD)	
Amortissement malaxeur	0,08	Prix de vente marché	15,22
Taxes et autres coûts fiscaux	0,18		
Frais d'entretien	1,36		
<i>Coût total dépense</i>	<i>1,62</i>	<i>Coût total recette</i>	<i>15,22</i>
Total marge		13,59	

7.2.2 Unité d'extraction améliorée (ferme Kambeyi)

Etude de cas sur l'extraction d'huile de palme

- Variété : Dura à 95%
- Date de récolte : du 03 au 05 juillet 2014
- Date d'égrappage : 05 juillet 2014
- Poids moyen de régime : 7,5Kg
- Poids total de noix : 480 Kg
- Temps de cuisson : 10 heures
- Temps de malaxage : 1 heures 30'
- Temps de décantation : 40 minutes
- Quantité d'eau de cuisson : 90 litres (6 bassins de 15 litres pour les 3 fûts).
- Quantité d'eau de décantation : 200 litres
- Poids d'huile produite : 74,4 kg
- Taux d'extraction d'huile par rapport aux noix : 15,5%
- Volume d'huile en litre : 80 litres
- Taux d'eau libre et impureté : non évalué

Aspect financier : Calcul du taux de rentabilité mensuelle

Charges	Recettes
- Coût amortissement malaxeur FAO : 3,3USD	- Vente mensuelle : 835,2USD
- Taxes : 20,3USD	
- Matière première : 409 USD	
- Charges totales : 422,6USD	

Taux rentabilité : 50,59%

: Source : enquête étude de cas réalisé sur terrain, PRODAKOR, août 2014

7.3 Transport

Tableau 27 : Comparaison entre le transport à vélo (pousseur) et véhicule de Kabinda - MM

	Engin	
	Vélo	Véhicule
Quantité maximale transporté	160 litres	6000 litres
Nombre de jours de voyage (aller – retour)	6 à 8 jours	5 jours

Rubrique (en USD)	vélo (pousseur)	Véhicule
Frais de restauration	13,0	54,3
Coût traversée bac	0,6	0
Carburant	0,0	250
Amortissement équipement	1,7	138,9
Réparation pannes	1,1	15,4
Taxes et passe – droit	2,0	10,9
Coût de l'entreposage	0,0	0
Autres coûts	1,7	10
Total dépenses	20,2	479,5
Recettes totales	30,0	543,5
Marge totales avant main d'œuvre	9,8	64
Marge par jour avant main d'œuvre	1,6	12,8

Encadré 3 : cas d'un moustrongueur (collecteur – pédaleur)

Juges KABENJI s'approvisionne en huile de palme auprès des collecteurs ruraux et des producteurs ruraux à Kabinda (Mulemanyi, Kipushi et Tshingu mission) à valeur comprise entre 0,43 et 0,54 USD le litre. Il dispose d'un capital de près de 140 USD. Il dépense par course une valeur de dépense de 119,7 (consommation intérieure): **97,4USD** pour le produit de base, **13USD** pour sa restauration, **0,6USD** pour les traversées au bac, **2USD** pour l'amortissement de son vélo, **1,12USD** pour la réparation des pannes, **2,06USD** pour les taxes, **1,7USD** pour l'entreposage et **1,7USD** pour les coûts divers. Il vend son produit à Mbuji-Mayi.

Tableau 28 : compte d'exploitation collecteur pédaleur (Kabinda- MBM : course de 6 jours)

Dépenses (en USD)		Recettes (en USD)	
Consommation intérieure (voir détail ci-haut)		Vente de l'huile de palme	
Total dépenses	: 119,7	Recettes totales	: 191,3
Revenu net totales : 71,6			
Revenu net par jour : 12,0			

7.4. Commercialisation

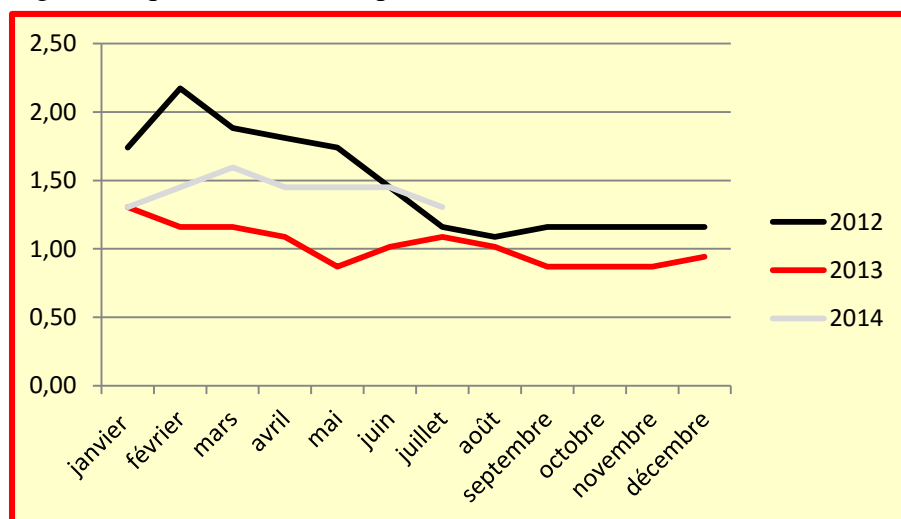
7.4.1 Evolution du prix

Le prix de l'huile de palme demeure très instable dans le marché de gros mais il est assez stable au niveau des ventes en petite quantité (détail). Alors que les consommateurs ne sentent pas cette fluctuation du prix tout au long de l'année (30% de variation au marché détail), les commerçants en sont largement affectés.

La qualité n'est recherchée que dans certaines limites au regard du faible pouvoir d'achat des consommateurs finaux à Mbuji-Mayi.

Suite à leur pauvreté monétaire, les consommateurs sont contraints de recourir à toutes les éventualités du produit retrouvé sur le marché sans tenir compte des normes et des réglementations de qualité du produit sur le marché. Le prix d'un litre d'huile de palme dans les zones d'extraction se situe entre 0,4USD et 0,8USD tandis qu'il est en moyenne autour de 1,5USD/litre au marché de la consommation. Les coûts additionnels investis dans la filière pour acheminer l'huile de palme des zones de productions vers les centres de consommation sont à la base de cette différenciation de prix.

Figure 12: prix de l'huile de palme dans le marché de détail (USD/litre)



Les mois de janvier et février sont marqués par une rareté de l'huile de palme dans les marchés de consommation à

travers la province du Kasai Oriental. Cela, à cause de l'insuffisance de mûrissement des fruits dû à l'abondance des pluies. La variation du prix de l'huile de palme au détail est en moyenne de l'ordre de 30% au cours de l'année.

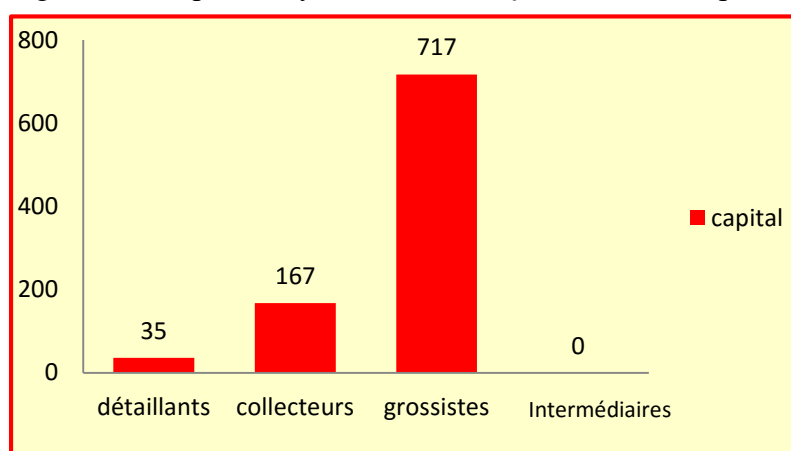
La période allant de juillet au septembre est marquée par une abondance de la quantité de l'huile de palme dans les marchés finaux. La disponibilité de la main d'œuvre familiale dans les zones d'usage pendant cette période de grandes vacances pour les élèves et la montée exponentielle du mûrissement des fruits durant la saison sèche influencent cette abondance.

Tableau 29 : mésurettes de vente d'huile

Mésures	Quantité (litre)	Prix (USD)	Prix (USD/litre)
	Bidon 25 litres	25	27,17
Bidon 20 litres	20	23,95	1,20
Bidon 5 litres	5	6,52	1,30
Boite Nido	5	6,52	1,30
Bouteille simba	0,75	1,08	1,44
Bouteille de coca/ Mirinda	0,30	0,43	1,43
Boite de concentré de tomate	0,075	0,10	1,33

7.4.2 Investissement

Figure 13 : Capital moyen des commerçants d'huile de palme à Mbuji-Mayi (en USD)



Les négociants n'achètent pas de produit. Ils n'opèrent pas avec un capital financier bien déterminé. Cependant, ils réalisent des échanges marchands en vendant les produits des collecteurs et des grossistes qui, souvent ne maîtrisent pas le marché et n'ont pas de relation avec les acheteurs aux marchés.

La valeur de leurs transactions est de 3000 litres par mois, de peu supérieur aux transactions réalisées par les grossistes (2400 litres d'huile par mois).

Tableau 30: formation du prix de revient d'un bidon de 20 litre d'huile de palme produite à Tshiyamba

Désignation	Montant (USD)	%
Valeur de la matière première (régime)	8,2	68
Dépense pour la transformation	1,8	15
Dépense en coût transport Tshiyamba – Ngandajika	1,6	14
Dépense pour le stockage	0,2	1
Dépense au niveau de la commercialisation	0,2	2
Valeur final à la consommation	12,0	100

7.4.3 Comptes d'exploitation²²

Encadré 4 : cas d'un détaillant dans le marché Bakwadianga à Mbuji-Mayi

KAJA Maria vend de l'huile en très petite quantité auprès des consommateurs au marché Odia david à Mbuji-Mayi. Elle s'approvisionne en huile de palme au dépôt Katanda à Bakwadianga ou au dépôt Kabinda - Lusenga au marché Simis.

Le capital (près de 40 USD) dont elle dispose lui permet de commercer avec 30 litres d'huile de palme. Alors qu'elle prend 3 jours pour écouler son stock, KAJA Maria réalise 99,72 USD de bénéfice mensuel net.

L'analyse du compte d'exploitation de notre détaillant modèle donne les indications suivantes :

Tableau 31 : compte d'exploitation d'un détaillant (pour 30 litres écoulées en 3 jours)

Dépenses (USD)		Recettes (USD)		Observations
Achat huile de palme	: 35,87	Vente huile de palme	: 48,91	Recyclés : 2 ans
Amortissement des bidons	: 0,95			
Frais restauration	: 0,54			
Taxes et autres coûts fiscaux	: 1,25			
Communication et transport	: 0,33			
Frais d'entreposage	: 0			
Dépense totale	: 38,94	Recette total	: 48,91	
Total bénéfice net : 9,97				

Etant donné que le commerçant concerné réalise 10 cycles de vente par mois, son bénéfice net mensuel s'élève à 99,72 USD. Les dépenses en taxes et autres coûts fiscaux à l'endroit du détaillant s'élèvent à un peu plus de 12USD par mois. Ce qui signifie que le détaillant dépense près de 3,5% de ses profits chaque mois pour les dépenses de fiscalités, pour lesquelles une grande partie est illégalement établie.

L'analyse des performances économiques d'un négociant d'huile de palme, « diamani », dans la province du Kasaï Oriental se présente comme suit :

Tableau 32 : performance économique d'un intermédiaire (négociant) par course (2 jours)

Désignation		
	Montant dépensés (\$)	Pourcentage (%)
Frais restauration	1,09	12,50
Taxes et autres frais administratifs	4,35	50,00
Frais d'entreposage	2,17	25,00
Communication	1,09	12,50
Cout total dépense	8,70	100,00
Valeur des services réalisés	32,61	
Total bénéfice net	23,91	

²² Etude des cas réalisés sur terrain, juin 2014

Puisque le négociant ci-haut mentionné s’approvisionne 15 fois par mois, il réalise un profit mensuel de 358,69USD par mois. Il engage le plus de ses dépenses en taxes et frais d’entreposage (près de 100USD par mois). Ces taxes et frais d’entreposage traduisent en réalité une forme de corruption à l’égard des autorités administratives afin que ces derniers ne combattent pas l’intermédialisme.

Les profits acquis par les différents acteurs de la commercialisation de la filière palmier à huile sont largement inégaux. Certains acteurs, qui ne font pas d’ailleurs d’investissements importants bénéficient de meilleur gains que d’autres.

Tableau 33 : comptes d’exploitations comparé par jour d’activité (en USD)

Rubrique	Type de commerçants			
	Grossistes	Collecteurs	Détaillants	Intermédiaire
<i>Quantité produit de base (en litre)</i>	600,00	160,00	30,00	200
Valeur produit de base(en USD)	55,90	14,91	11,96	0,00
Frais de restauration	2,17	1,86	0,18	0,54
Cout de transport	20,96	0,09	0,11	0,00
Cout de la main d’œuvre	0,00	0,00	0,00	0,00
Eau, électricité et communication	0,31	0,00	0,00	0,54
Amortissement équipement (bidon)	4,08	1,09	0,32	0,00
Assurances et taxes	0,93	0,25	0,42	2,17
Coût de l’entreposage	1,40	0,25	0,00	1,09
Autres coûts	5,12	0,25	0,00	0,00
Consommation intérieure	90,88	18,70	12,98	4,35
Recettes totales	116,46	25,47	16,30	16,30
Marge bénéficiaire par jour d’activités	25,58	6,76	3,32	11,96
Marge bénéficiaire par litre d’huile	0,19	0,16	0,54	0,08

Les collecteurs n’obtiennent en pratique que 90% des recettes totales réels obtenus. Le 10% de leurs recettes est volatisé lors du rémesurage pendant la vente effectuée par les intermédiaires (négociants). Les intermédiaires par contre paient 2,17USD par jour pour les taxes et les autres frais de fiscalité, soit 4 fois plus que les autres intervenants de la filière.

Ce qui représente un total de 65,5USD, ce coût étant respectivement de 30\$USD et 8 USD par mois pour les grossistes et les collecteurs pédaleurs.

Figure 14: revenu mensuel des commerçants

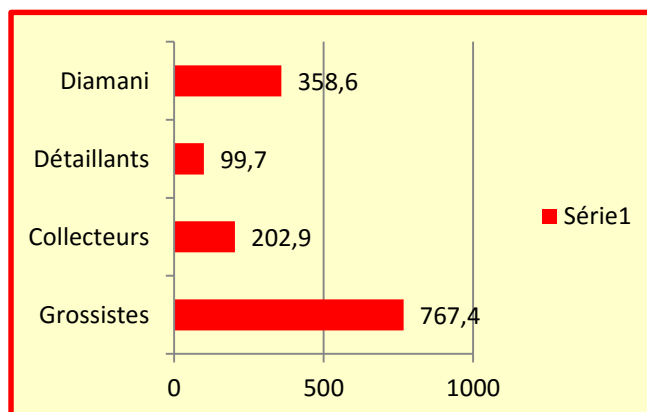
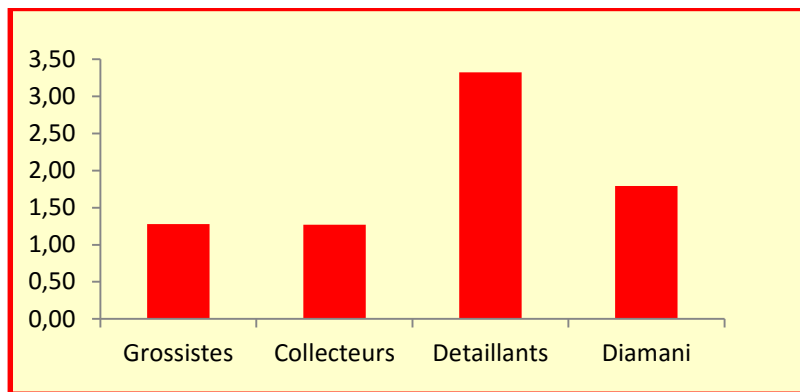


Figure 15 : coût mensuel calculé au litre



Le revenu est largement disproportionnel entre les différents acteurs de la filière palmier à huile au Kasai Oriental. Ramené à l'échelle unitaire, le revenu ne tient pas compte des performances ni des moyens financiers des acteurs impliqués dans le maillon de la commercialisation de la filière de l'huile de palme au Kasai Oriental. Le flux de transaction et l'économie d'échelle seulement déterminent leur pouvoir de génération de recettes.

7.5 TRANSFORMATION

La filière palmier à huile du Kasai Oriental entraîne une valeur ajoutée assez intéressante et de bénéfices additionnels sur la filière dans sa globalité. Le compte d'exploitants à l'échelle semi industrielle et au niveau des très petites unités de transformation de savon se présentent comme suit :

Tableau 34 : compte d'exploitation d'une unité de fabrication de savon transformant 20 litres d'huile par cycle de fabrication : 10 cycles de fabrication de mois

Dépenses		Recettes	
Valeur produit de base (en USD)	: 15,2		
Cout de transport	: 0,0		
Cout de la main d'œuvre	: 1,1		
Eau (20 litres)	: 2,2		
Electricité et bois de chauffe	: 2,2		
Soude caustique	: 3,36		
Taxes diverses	: 0,1		
Autres ingrédients	: 0,8		
Personnel	: 0,0		
Amortissement équipement	: 0,1		
Autres coûts	: 0,0		
Dépenses totales	: 24,9	Recettes totales	: 28,5
Marge bénéficiaire par cycle de fabrication 3,6			
Marge mensuelle : 36			

8. ANALYSE STRATEGIQUE DE LA FILIERE

Tableau 35: matrice analytique de la filière

Maillon	Atouts	Contraintes
Production	<ul style="list-style-type: none"> - culture de rente - disponibilité des terres - volonté réel des concessionnaires à valoriser leurs terrains avec la culture du palmier - disponibilité de la main d'œuvre - faible incidence de la fusariose du palmier - sol favorable à l'élaiéculture 	<ul style="list-style-type: none"> - Variétés existantes moins performantes - Déficit hydrique >400mm (FAO) - Conflits fonciers dans certaines zones - Feux de brousse - Faible réalisation des pratiques agro écologiques adaptées (paillage, association avec des cultures de couverture...) - Hauteur élevé des plants rendant récolte difficile - Faible accès aux matériels aratoires de qualité - Coût important de la main d'œuvre - Insuffisance de moyens financiers nécessaires à l'entretien des plantations - Faible disponibilité en produits phytosanitaires - Manque de collaboration entre les producteurs et les structure d'encadrement (SNV,) - Absence d'investissement dans le secteur - Faible opérationnalité des privées dans le commerce des intrants - Faible accès aux informations sur le marché - Disparité liée au genre dans l'accès au foncier
Extraction	<ul style="list-style-type: none"> - dynamisme du secteur d'extraction d'huile de palme (petite unité de malaxeurs) - technologie moins chère - 	<ul style="list-style-type: none"> - Faible taux d'extraction (<6 mm) - Faible disponibilité de variété des fruits à taux d'extraction importante - Faible connaissance/maitrise des facteurs qui influence la qualité d'huile

		<ul style="list-style-type: none"> - Technologie moins performante - Manque de matériels pour l'extraction de l'huile palmiste - Faible disponibilité de la matière première à traiter - Important coût non financier de combustibles - Manque d'organisation du marché
Transport	<ul style="list-style-type: none"> - Présence des programmes de réhabilitation des infrastructures routières - Présence d'une association des pédaleurs (ACOPEDEC) 	<ul style="list-style-type: none"> - Coût élevé du transport - Mauvais état des routes, pistes et ouvrages - Mauvaise condition de transport - Tracasseries administratives de toutes sortes - Non respect des barrières des pluies - Faible allocations des moyens pour l'entretien et la sauvegarde des routes - Précarité de la voie ferrée
Conditionnement et stockage	<ul style="list-style-type: none"> - Entrepôts légalement reconnus par l'état et détenant des documents administratifs 	<ul style="list-style-type: none"> - Dégradation rapide de l'huile de palme suite à sa faible qualité - Multiplicité des obligations fiscales dont la valeur peut atteindre 300USD par année - Système du marché, mode de fixation de prix et circuit de commercialisation varié suivant chaque dépôt - Faible niveau de gestion et d'organisation - Insuffisance des installations d'entreposage dans les zones de collecte
Commercialisation	<ul style="list-style-type: none"> - Demande en exportation vers des marchés transprovinciaux (Katanga) 	<ul style="list-style-type: none"> - Insuffisance d'accès aux crédits - Faible accès aux informations sur le prix : téléphone - Insuffisance de capacité en gestion : faible niveau de calcul de la marge bénéficiaire - Tracasserie institutionnalisée dans certains dépôts : 0,25 à 2,17USD par jour d'activités

		<ul style="list-style-type: none"> - Faible coordination des services étatiques du secteur de commerce (IPMEA, services urbains...)
Transformation	<ul style="list-style-type: none"> - Le prix concurrentiel du savon indigène accroît son potentiel de vente (0,1USD pour un morceau de 4 cm2 contre 0,43USD le savon industriel importé) 	<ul style="list-style-type: none"> - Accès limité à l'électricité - Faible maîtrise des techniques de transformation de savon - Impôts, taxes et coûts additionnels élevés - Procédés artisanaux de fabrication de savon indigène - Absence de normes de certification et de réglementation de qualité des produits artisanaux
Consommation	<ul style="list-style-type: none"> - Besoin croissant en oléagineux à travers la province du Kasai Oriental - Aliment largement consommé par la population de la province du Kasai Oriental: 1.680.991 habitants (source : INS) - Marchés transfrontaliers (Katanga) 	<ul style="list-style-type: none"> - Tricherie de la part des commerçants qui ajoutent de l'eau dans le but d'accroître la quantité de l'huile de palme - Prix élevé de l'huile de palme dans les marchés urbains (1,45USD le litre) - Faible qualité des produits : taux élevé d'acidité, insuffisance de conditions hygiéniques
Organisation et fonctionnement de la filière	<ul style="list-style-type: none"> - Promulgation de l'arrêté provincial 01/075/CABPROBU/KOR/2008 de l'aout 2010 portant sur l'exercice de la petite commerce des produits agricoles 	<ul style="list-style-type: none"> - Rapport de forces inégales entre les acteurs de la filière - Interventionnisme élevé, systématisé et soutenu par l'administration - Faible accès aux informations sur les marchés - Fraude et tricherie élevée - Insuffisance d'industrialisation - Absence des institutions de micro finance spécialisés capable d'assurer des services bancaires appropriés

ACTIONS PROPOSEES

Eu égard à ce qui précède, nous suggérons quelques propositions de solutions, à prendre sans doute en compte par l'état et par les différents partenaires techniques et financiers u secteur agricole dans les prochains programmes de développement dans la province du Kasai Oriental. Ces différents interventions permettant tant soit peu d'améliorer la compétitivité entre les différents intervenants dans la filière de l'huile de palme dans la province du Kasai Oriental et de rendre le circuit économique de cette chaîne de valeur un peu plus rentable.

Faciliter l'accès aux crédits ou aux fonds de roulements:

- Promouvoir le secteur de la micro finance en milieu rural
- Appuyer les institutions de micro finance existantes
- Renforcement les capacités en gestion des fonds de roulement (crédits agricoles)

Assurer la réhabilitation des routes de dessertes agricoles :

- Identifier les pistes des dessertes agricoles des bassins de production élaéicoles les plus importants
- Renforcer la gouvernance du secteur routier

Faciliter la création d'un réseau des acteurs impliqués dans la filière du palmier à huile

- Appuyer les échanges d'expérience et de partage des savoirs sur l'huile de palme entre les différents opérateurs (producteurs, vendeurs d'intrants, fournisseurs de service...)
- Promouvoir la consolidation des rapports entre ces différents opérateurs de la filière

Appuyer l'amélioration de l'extraction de l'huile de palme :

- Introduire des innovations technologiques dans la presserie
- Renforcer les capacités des producteurs à une extraction de qualité d'huile de palme
- Appuyer la production d'un référentiel qualité sur la production d'une huile localement viable intégrant les recommandations de la RSPO

Renforcer les capacités des savonniers traditionnelles :

- Appuyer la fédération des producteurs de savons locaux en organisations paysannes
- Appuyer le renforcement des capacités des savonniers locaux (formations techniques, réunions d'échange d'expérience,...)

Appuyer la dissémination de l'information sur le marché (SIM):

- Renforcer les services de l'état (SNAS) à la collecte des informations sur le marché relatifs à l'huile de palme
- Promouvoir la publication de l'information à travers les outils SIM, notamment la radio

Appuyer le secteur public à élaborer un plan d'action provincial sur le secteur du palmier à huile

Organiser des foires agricoles afin d'inciter la production à l'échelle villageoise

Assurer un plaidoyer pour l'amélioration de l'environnement fiscal de la filière palmier

PERSONNES RESSOURCES

N°	Noms de la personne	Contact	Catégorie
1	David TSHIPONGO	0995602849	SAVOKA
2	Symphorien MBAYI	0976252479	Gestionnaire de dépôt
3	Jean Claude KALONJI	0997397778 prodek2002@gmail.com	PRODEK
4	Richard KAZADI	0815003669	Grossiste
5	Lambert MUTANDA	acopedec.mbm@gmail.com 0992650766	ACOPEDEC
6	Joseph KALONGA	-	ACCO
7	Gustave KABAMBA	0857292123	Administrateur adjoint du marché Bakwadianga
8	Jules NTAMBWE	0994544829	Vendeur d'intrant
9	Jean Pierre KATALAYI	0814124482 – 0844850067	Pépiniériste Luilu
10	ILUNGA Dominique	0993824128 – 0810568296 fec.mbuji@fec.cd	FEC
11	Maurice	0994820987	Planteur (Miabi)
	Aimé SAMBA	097580837	Savonnière artisanale
12	KANDA Kathy	0856153015	Président des gestionnaires de dépôt de Mbuji-Mayi
13			FPI
14	Michée MATA	0817113411 - mby@bccdc.cd	Gérant BCDC
15	Muyindo Roger	0974495476	Transporteur
16	Serge TSHILENGE	0991612411	LACOME
17	Tshibambe	0991823922	Division provinciale de l'économie
18	Jean pierre KADIMA	0993881307	Planteur ferme MPENZA
19	Joel NGANDU	09992475197	Propriétaire plantation spontanée (à Mukumbi)
20	Olivier		INERA
21	Willy BEYA MUKATSHI	0990551284	Agronome cité Ngandajika
22	Augustin TSHILOMBO	0815604476	KGO (Kasai Green Oil)
23	Romain MBAMBU	0990076250	Pépiniériste commercial
24	Jean Bosco	0816077189	SNSA
25	Eddy KATOMBE	0812370785	CARG Ngandajika
26	Mado BILONDA	0856207768	Producteur savon
27	Célestin MWAMBA	0816065018	Animateur caritas
28	Felicien MUTONJI	0995295042	Président OP UAPM

REFERENCES

- Matthieu P (en collaboration avec l'IED/UCL), Laurent P – J, A ; Mafikiri Tsongo, P Matthieu et S. Mugengu), Compétition foncière ? Confusion politique et violence au Kivu, 1940 – 1996 (résumé d'une partie de l'étude réalisé dans le cadre de l'Institut d'étude du développement), 1997
- Ministère National du plan, Document de la croissance et de la stratégie de réduction 2011 – 2015 (DCSRP 2), volume 1, Kinshasa, 2011
- CTB/PRODAKOR, Document technique financier PRODAKOR, 2013
- , Baensch, W., GTZ/ISAT, Extraction des huiles végétales, premiers pas pour l'érection d'une huilerie Eschborn 1997
- Jean-Paul Chausse, Thomas Kembola et Robert Ngonde, L'Agriculture : Pierre Angulaire de l'Economie de la RDC, 2012
- Fabien Tallec et Louis Bockel pour le compte de la FAO (Easypol), L'approche filière : analyse financière, Rome, décembre 2005
- Greenpeace, La dernière frontière de l'huile de palme
- Ribier, D et al. , GRET/CTA/CF, La transformation artisanale des plantes à huile. Expériences et précédés, France, 1995
- Biebuyck, D. P., Le problème des terres du Congo dans ses rapports avec les systèmes fonciers traditionnels. Synthèses 14, 1960
- CTB Trade faire, L'huile de palme dans les échanges mondiaux : enjeux stratégiques et sujet de polémique, Bruxelles, 2011
- Anonyme, Mémento de l'agronome
- Plan d'action pour la gestion des risques de catastrophes en RD Congo (2011 – 2013), FAO, Rome, 2011
- Rapport annuel d'activités 2010, ACOPEDEC, Mbuji-Mayi, 2011
- Rapport de mission, Ministère provincial de l'économie et de l'industrie du Kasai Oriental, Mbuji-Mayi, juin 2014
- Unité de recherche « Performance des systèmes de culture des plantes pérennes », Claude JANNOT, CIRAD, TA B-34/02, 34398 Montpellier cedex 05, France
- UPR 28, Amélioration génétique du palmier à huile Cirad, Bios TA 28/01, avenue Agropolis, F-34398 Montpellier Cedex 05, France
- WWF, étude de base de la filière ^palmier à huile en République Démocratique du Congo, Kinshasa, mai 2013

ANNEXES

- Analyse et inventaire des artisans locaux dans la zone d'intervention du PRODAKOR
- Résultats de l'enquête appliquée auprès des vendeurs d'intrants antenne Mbuji-Mayi

**ANALYSE ET INVENTAIRE DES ARTISANS LOCAUX DANS LA ZONE
D'INTERVENTION DU PROGRAMME**

Août 2014

1. Introduction

Dans le cadre du résultat 2 du programme PRODAKOR, à savoir : **Les conditions pour la conservation, la transformation et la commercialisation des productions des exploitations familiales sont améliorées** ; le sous-résultat 2.1 stipule : **les OPA et les groupements disposent des équipements de transformation et de stockage et les gèrent durablement.**

En cette phase préliminaire d'étude de base, le PRODAKOR s'est donné comme tâches pour atteindre ce résultat :

- L'identification des contraintes de transformation
- L'identification, l'achat et la mise à l'essai des technologies appropriées de transformation
- L'appel aux propositions de co-financement pour les petites unités de transformation
- L'accompagnement des bénéficiaires dans la gestion et la maintenance des investissements
- L'identification des ateliers artisanaux et les compétences techniques dans la zone d'intervention.
- Mise à l'essai de fabrication des petites unités de transformation par le secteur artisanal.

Ce rapport donne un aperçu sur l'inventaire des artisans locaux des territoires de Luilu et Kamiji ainsi que ceux de Mbuji-Mayi ; il retrace également l'analyse faite auprès de 14 artisans de Luilu et Kamiji et enfin donne une idée sur le résultat de la mise à l'essai de fabrication des petites unités de transformation.

Au total **18** artisans identifiés dont :

- 5 à Luputa
- 4 à Mbuji-Mayi
- 4 à Mwene-Ditu
- 2 à Wikong
- 2 à Kamanda Kadile
- 1 à Malenga

Sur les **18** identifiés, **14** artisans (hors Mbuji-Mayi font l'objet de l'analyse dans le présent rapport).

Identification des artisans

Les artisans identifiés dans la ville de Mbuji-Mayi et les territoires de Luilu et Kamiji se présentent comme suit :

N°	Nom de l'atelier	Lieu	Téléphone	Responsable
1	Atelier SHAMBUYI	Kamanda-Kadile	0844955936	Shambuyi Mbaya
2	Atelier SHAKAS	Kamanda-Kadile	0824287372	Shambuyi Kasongo
3	ATC (Atelie central)	Luputa	0856242650 0856739529	Mulumba
4	ASFR	Luputa	0997519568 0822820054	Felix Lubala
5	Atelier Papa Zadio	Luputa	0994521419	Kazadi
6	REMCO (Remy Motor Company)	Luputa	09948822822	Evariste Tshilumba
7	ATL	Luputa	0999753611	Augustin Tshibangu
8	Ets MUSELU qui casse paye	Malenga	0978554119 0820731289	Masambu Débat
9	ACM	Mbuji-Mayi	0854153669 0819445697	Boniface Tshibambe
10	ARCS	Mbuji-Mayi	0812455775 0854526413	Honoré Ilunga
11	KALAO Services	Mbuji-Mayi	0851329676 0972385206	Célé Kalala
12	Mson CORMORAN	Mbuji-Mayi	0851143574 0817609142	Lubamba
13	Atelier SOUDE	Mwene-Ditu	0823660780 0998972872	Germain
14	Atelier Ngoy Kabongo	Mwene-Ditu	0820109482 0995942172	Patrick
15	Atelier M.K.	Mwene-Ditu	0853094499 0995074679	Jhonny
16	Atelier CADECO	Mwene-Ditu	0816031549	Katende Mbuyi
17	Atelier La pensée de Dieu	Wikong	0823661727 0814534063	Fabrice
18	Atelier ALAIN	Wikong	0810475233 0842770448	Alain M.

2. Analyse des artisans locaux

L'analyse a été réalisée par tous les artisans de Luilu et Kamiji. L'approfondissement de quelques éléments supplémentaires s'est réalisé auprès de 8 artisans. Les éléments complémentaires concernent le mode de gestion et le chiffre d'affaire annuel de l'atelier.

Du point de vue ancienneté dans le domaine

La majorité des artisans ont une large expérience dans le domaine (entre 10 et 20 ans depuis l'implantation). Certains ont une grande expérience mais n'ont implanté leur propre atelier il y a de cela que 5 ans à 10 ans. Les responsables sont formés en mécanique, ajustage et soudure. Ils assurent eux-mêmes cette formation aux jeunes qu'ils emploient comme main-d'œuvre.

N°	Ancienneté (ans)	Nombre	Pourcentage
1	0 – 10	4	28,57
2	10 – 20	8	57,14
3	> 20	2	14,28

Du point de vue principaux équipements et matériels de base

Il s'avère que presque tous les ateliers des artisans locaux possèdent un minimum d'équipement pour le fonctionnement et la fabrication des équipements et autres matériels. Les rares d'artisans qui ne possèdent pas un moteur, c'est soit en panne et manque de moyen pour le réparer soit, ils s'arrangent avec leurs collègues à faire fabriquer certains équipements chez eux moyennant un petit pourcentage.

N°	Equipements/matériels	Nombre	Pourcentage
1	Poste à souder	14	100
2	Meuleuse	10	71,42
3	Foreuse (électrique ou mécanique)	10	71,42

4	Dynamo	12	85,71
5	Moteur	12	85,71
6	± 70% de petits matériels (scie, étau, marteau, burins...)	14	100

Du point de vue origine de la matière première

Il faut noter que les artisans ont comme principale matière première les métaux qui peuvent s'acquérir à partir des containers, des véhicules hors usages, des cornières, des barres de fer des chemins de fer (de manière illicite car interdiction formelle d'en utiliser), etc.

L'origine de ces matières dépend d'un lieu à un autre. Ceux qui sont en ville (Mwene-Ditu) et à proximité du Katanga, s'approvisionnent au Katanga ou à Mbuji-Mayi. Tandis que ceux qui sont dans d'autres coins s'approvisionnent à Mwene-Ditu. Le tableau ci-dessous en donne le pourcentage :

N°	Origine matière premières	Nombre	Pourcentage
1	Katanga	10	71,42
2	Mbuji-Mayi	12	85,71
3	Mwene-Ditu	7	50
4	Sur place	5	35,71

Du point de vue des commandes les plus courantes

A niveau, tous les ateliers ont comme commandes courantes les annexes de construction tels que les portes, les fenêtres, les antivols... ainsi que quelques outils comme les moules à briques, brasero, fer à repasser... Très peu ont des commandes des équipements ou matériels agricoles, selon ce que le tableau ci-dessous renseigne.

N°	Commandes courantes	Nombre	Pourcentage
1	Portes et fenêtres	14	100
2	Moules à briques	10	71,42
3	Brasero	12	85,71

4	Brouette	5	35,71
5	Arrosoirs	5	35,71
6	Fer à repasser	6	42,85
7	Malaxeur artisanal	10	71,42
8	Décortiqueuse arachides	10	71,42
9	Egreneuse	0	0

Du point de vue du motif de fabrication des équipements

Les artisans fabriquent leurs équipements soit sur commandes, soit pour les exposer au marché. D'autres parmi eux, le font pour les deux (commandes et exposition) tel que renseigne ce tableau.

N°	Motif de fabrication des équipements	Nombre	Pourcentage
1	Sur commande seulement	8	57,14
2	Pour exposition	6	42,85
3	Les deux	13	92,85

Du point de vue gestion de l'atelier

Ici, 8 ateliers ont été ciblés pour cette enquête. Malheureusement, pour tous ces ateliers, le système de gestion qui y existe est tout à fait informel. En effet, il y a un responsable d'atelier qui travaille en collaboration avec une équipe de 3 à 6 personnes. Chacun a des parts dans l'atelier et amène des commandes des tierces personnes. Après le travail, le « propriétaire » du marché gagne d'abord 30% du montant total gagné ; 20% sont distribués entre les entrepreneurs « élèves » de l'atelier qui réalisent un travail considérable et le reste (50%) est divisé au nombre des responsables ayant des parts dans cet atelier.

Aucun document n'est établi : pas de livre de caisse, pas de bon de commande, rarement des factures en bonne et due forme... Cependant, 3% d'atelier (1 à Mwene-Ditu, 1 à Wikong et 1 à Luputa) disposent d'un cahier informel où ils mentionnent des différentes commandes reçues.

Du point de vue de différents partenariats signés dans l'exercice de leur fonction

Quelques ateliers ont déjà rendus des services à quelques structures telles que : IPAPPEL, INERA, les Ecoles catholiques, CARITAS, SNCC, SP/Congo, SAFRICAS... La plupart sont des ateliers de Mwene-Ditu et 2 ateliers de Luputa qui ont également rendu quelques services.

N°	Partenariat	Nombre	Pourcentage
1	SAFRICAS	5	35,71
2	CARITAS	10	71,42
3	IPAPEL	2	14,28
4	INERA	2	14,28
5	SNCC	3	21,42
5	SEP CONGO	1	7,14

En majorité de cas, les services rendus aux différents partenaires se tournent autour de la fabrication des portes, fenêtres, antivols,... pour la construction des écoles, des bureaux, etc.

Du point de vue de chiffre d'affaires annuel

Sur 8 ateliers enquêtés à ce sujet, le résultat se présente de la manière suivante :

N°	Chiffre d'affaires annuel	Nombre	Pourcentage	Lieux
1	< 5 000 \$	1	12,5	Malenga (1)
2	Entre 5 000 et 10 000\$	3	37,5	Luputa (2) Mwene-Ditu (1)
3	Entre 10 000 et 20 000\$	3	37,5	Mwene-Ditu (2) Luputa (1)
4	> 20 000 \$	1	12,5	Mwene-Ditu (1)

Du point de vue des principales difficultés

La majorité des ateliers ont énuméré les difficultés d'ordre financière, matériel et éducationnel. En effet, d'une part, les tracasseries en dehors des taxes légales qui coûtent trop cher, ne font que décourager ces entrepreneurs dans leur travail. D'autre part, les difficultés d'approvisionnement en matières premières posent un sérieux problème dans le respect de délai de livraison auprès de leurs clients. Et à cela s'ajoute le manque de formation sur la gestion de leur microentreprise. On peut synthétiser ces difficultés comme suit :

N°	Difficultés	Nombre	Pourcentage
1	Tracasseries diverses	14	100
2	Approvisionnement matières premières	14	100
3	Rareté des commandes	10	71,42
4	Absence d'outils de gestion	14	100

3. Catégorisation des artisans locaux

Considérant l'analyse réalisée, il s'avère que les artisans identifiés peuvent être répartis selon les catégories suivantes :

N°	Catégorie d'artisans	Nombre	Pourcentage	Lieux
1	Bons *	5	35,71	Mwene-Ditu (2) - Luputa (2) - Wikong (1)
2	Moyens	8	57,14	Mwene-Ditu (2) – Luputa (2) – Wikong (1) – Malenga (1)
3	Moins bons	3	21,42	Luputa (1) – Kamanda Kadile (2) – Wikong (1)
4	Médiocres	0	0	-

* *Bons* : avoir un personnel qualifié, avoir une grande partie des équipements et matériels de fabrications, accuser d'une bonne capacité d'approvisionnement, avoir un chiffre d'affaire important, avoir signé un partenariat dans le passé...

4. Mise à l'essai de fabrication des petits équipements

Dans cette phase d'étude de base, le seul équipement mis à la disposition des artisans locaux pour la duplication est l'égrenuse manuelle.

Sur base de la catégorisation des artisans, PRODAKOR a choisi 2 artisans (1 à Mwene-Ditu et 1 à Luputa) pour la duplication de l'égrenuse manuelle.

Au final, cette duplication a été bien réalisée et réussie en prenant comme modèle l'égrenuse fabriquée par les artisans de la ville de Mbuji-Mayi.

Reste à faire :

- adoption des égreneuses par les producteurs des bassins de production à la récolte des épis de maïs de la saison A/2014.
- Comparaison de type d'égrenage (manuel, avec égrenuse, par battage...)

CONCLUSION

Cette étude auprès des artisans démontre que l'activité est bien réalisée dans tous les bassins de production de PRODAKOR. La majorité des artisans possèdent de l'expertise pour fabriquer toute sorte d'équipement qui peut leur être commandé.

Les difficultés liées à l'approvisionnement en matières premières concernent tous les artisans à tous les niveaux. Ceux qui ont assez de moyens et qui des commandes importantes parviennent à s'acheter des containers qui s'élèvent à 1 000\$ par container. Les petits artisans se contentent de ramasser des résidus des véhicules abandonnés et d'autres mal intentionnés vont jusqu'à voler les cornières des pilonnes ou des rails des chemins de fer.

Ces artisans ayant accusé une certaine compétence dans la duplication des premiers matériels commandés par le programme, à savoir l'égrenuse manuelle affirment cependant qu'ils sont

prêts à dupliquer n'importe quel équipement qui sera commandé par le programme à un prix raisonnable.

Même à leur niveau, la notion de contribution locale a été bien comprise car la plupart d'eux ont promis en cas d'un marché avec PRODAKOR, ils ont des matériels et des outils à mettre à disposition ainsi que la main-d'œuvre qualifiée sans attendre le concours du programme.

Leur attente la plus ardente est de bénéficier des formations en gestion car ils reconnaissent que cela est une difficulté majeure qui freinent leur développement et qui le met souvent en conflits entre eux. Bien que n'étant pas ressorti dans l'analyse, la majorité des responsables d'ateliers ont des niveaux d'éducation acceptables (diplômés d'Etat, voire supérieur et universitaire). Une grande partie de ces artisans (quel que soit le lieu où ils fonctionnent) est venue du Katanga ; ce sont des refoulés ayant travaillé au sein de la GECAMINES. Ils se nomment ainsi les « Bena Katanga » (attendez, « les venus du Katanga »).

Prochaines actions à mener

- Adoption par des paysans des égreneuses fabriquées.
- Renforcement des capacités des artisans en gestion
- Lancement de l'appel de co-financement pour les petits équipements de transformation.

**PRODAKOR – 17 121****Résultat de l'enquête menée auprès des vendeurs d'intrants agricoles au Kasai oriental – réunion de Mbuji Mayi****1. Contexte**

Le secteur agricole au Kasai Oriental souffre énormément de l'insuffisance d'accès aux intrants agricoles. Les engrais chimiques, les pesticides et les petits matériels aratoires coûtent chers. L'écoulement de ces intrants est aussi très difficile suite au faible chiffre d'affaire des exploitants agricoles. C'est dans cette optique que le PRODAKOR, poursuivant comme objectif l'amélioration de la production et de la productivité des exploitants agricoles, tient à l'amélioration de l'approvisionnement des intrants agricoles en faveur des agriculteurs.

Le PRODAKOR a organisé à cet effet ce 23 septembre 2014 une réunion de réflexion en faveur des vendeurs d'intrants agricoles évoluant dans le territoire de Ngandajika, Miabi, Tshilenge, Lupata pata et dans la ville de Mbuji Mayi. Cette réunion a été un cadre de discussion, d'analyse des contraintes et d'opportunités dans le système de commercialisation des intrants agricoles dans le Kasai oriental.

2. Résultat de l'enquête**2.1 Statut des participants**

	Effectif	Pourcentage	Observations
Privé	7	50,0	
ONG /OP	6	42,9	
Etat	1	7,1	SENAFIC
Total	14	100	

2.2 Contour**2.2.1 Localités**

Lieu de vente	Pourcentage
Carrefour grande route	30,71
Marché	30,71
Centre commercial	15,38
Ferme en campagne	7,69
Cour de la maison	15,38

2.2.2 surface des magasins des vendeurs enquêtés

Lieu de vente	Pourcentage
Moins de 20 m ²	54,55
Entre 20 et 39 m ²	9,09
Entre 40 et 59 m ²	9,09
Plus de 60 m ²	27,27

En moyenne, les magasins de vente d'intrants agricoles mesurent 32,29 m². Le magasin qui a la plus grande superficie de stockage mesure 96 m² tandis que le magasin ayant une petite superficie de stockage a 5 m². Les ONG dispose de plus de surface que les privés.

2.3. Clientèle

Les magasins d'intrants implantés dans la zone Ngandajika, Miabi, Tshilenge, Lupata pata et la ville de Mbuji Mayi comptent plus de clients parmi les exploitants agricoles. Le tableau ci dessus nous renseigne sur le nombre et les catégories de clients moyens pour les magasins de vente des intrants agricoles de la zone susmentionnée :

Segments /Catégorie des clients	Effectifs	Chiffre d'affaire par segment (USD)
Concessionnaires	5	150
État	5	<100
Exploitants agricoles	32	300
Projet de développement	18	800

Bien que le chiffre d'affaire dans la commercialisation des intrants agricoles en faveur des projets de développement soit de 800 USD, il se situe entre 20 à 1.200USD. Ce sont plutôt les magasins de vente d'intrants agricoles situés à Mbuji Mayi qui réalisent les chiffres d'affaire les plus importantes avec les projets de développement. L'état, par contre, n'entretient que de relation de clientèle avec les magasins de vente d'intrants de Mbuji Mayi.

2.4. Investissements

Pour l'exercice 2013 – 2014, les magasins d'intrants de la zone concernée par notre enquête ont investis en moyenne 1.500 USD. La hauteur de leur investissement pour cette période se définit comme suit :

	Moins de 500	Entre 500 et 1500	Entre 1500 et 2500	Entre 2500 et 3500
Effectifs	44,4	22,2	22,2	11,2

La grande majorité des magasins d'intrants (66,6%) ont investis moins de 1.500USD pour leur activité de vente d'intrants agricoles (engrais, semences améliorées, pesticides...). Le capital d'investissement le plus élevé est de 3.000USD tandis que le capital plus bas est de 250USD. Du point de vue aire d'exercice d'activité, les investissements les plus importants sont faits par les opérateurs de Mbuji Mayi.

2.5. Capacité cognitive des vendeurs d'intrants enquêtés

2.5.1 Connaissance agronomique

Le niveau de connaissance des vendeurs d'intrants agricoles de la zone de notre étude est moyen. Le tableau ci après nous renseigne sur le niveau de connaissance de ces derniers :

Niveau de connaissance	%	Observations
Faible	22,2	
Moyen	33 ,3	
Bon	22,2	
Excellent	22,2	Ce sont les membres des ONGs/OP ayant déjà suivis des formations auprès d'autres programmes de développement

2.5.2 Connaissance technique

	Niveau de connaissance (en %)		
	Faible	Moyen	Bon
Herbicide	23	56	11
Insecticide	0	55	45
Fongicide	40	40	20
Engrais chimique	22,2	33,3	44,4

Les vendeurs d'intrants agricoles enquêtés ont un niveau moyen de connaissance en herbicide et en insecticide. Ils ont affirmé avoir une connaissance certaine pour les insecticides et en engrais chimiques, produits qu'ils commercialisent le plus souvent.

Pour ce qui concerne la manipulation du pulvérisateur, la majorité des vendeurs d'intrants agricoles concernés par notre étude ont un niveau « bon » par contre 18% ont une faible connaissance. Il en est de même pour les connaissances techniques en rapport aux semences améliorés. Plus de la moitié des enquêtés (70%) disposent d'une bonne connaissance contre 10% qui ont affirmé ne pas avoir de connaissance sur les semences améliorés.

Il s'agit d'un vendeur d'intrants qui s'est spécialisé exclusivement dans la vente des produits vétérinaire mais qui recourt rarement à la vente des semences améliorés.

2.5.3 Expérience commerciale

	Niveau d'expérience (en %)		
	Faible	Moyen	Bon
Herbicide	50	50	
Insecticide	22	33	44
Fongicide	33	55	11
Engrais chimique	43	28,5	28,5
Semences améliorées	20	50	30
Outils	50	25	25
Produits vétérinaires	30	20	50

La moitié de vendeurs d'intrants agricole ont une faible expérience en herbicide. Ils n'ont d'ailleurs jamais vendus ce pesticide.

En ce qui concerne la vente des outils agricoles (houe, machette, arrosoir...), la plus grande partie des vendeurs d'intrants agricoles concernés par notre étude ont une expérience notoire pour la commercialisation des produits vétérinaires. 30% des enquêtés n'ont jamais réalisé la vente de ces produits.

Le capital financier investis pour les différentes catégories d'intrants se présente comme suit :

	Capital par intrants (en USD)		
	Moyenne	Minimum	Maximum
Herbicide	175	50	300
Insecticide	1000	200	2000
Fongicide			
Engrais chimique	600	20	1000
Semences améliorés	720	50	2000
Outils	600	300	850
Produits vétérinaires	1200	1000	1400

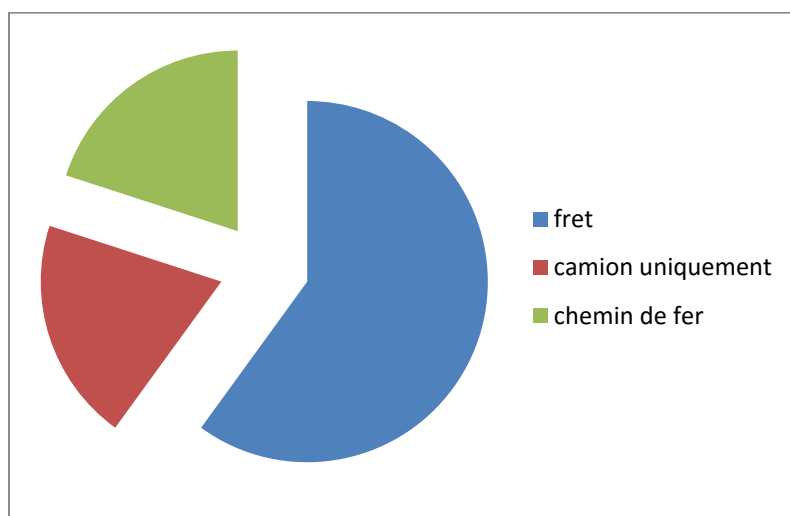
Les vendeurs d'intrants agricoles enquêtés ayant investis plus de capital dans les engrais chimiques sont ceux de Ngandajika. Les insecticides et les semences améliorées sont les intrants agricoles sur quoi est fondé le chiffre d'affaire des vendeurs d'intrants concernés par notre étude.

2.6 Origine des intrants

Les intrants agricoles commercialisés dans les zones de notre étude (Lupata pata, Miabi, Tshilenge, Ngandajika et Mbuji Mayi) proviennent de :

- Kinshasa : 35%
- Zambie : 22%
- Mbuji Mayi : 22%
- Lubumbashi : 17%
- Mwene ditu : 4%

En ce qui concerne l'acheminement des intrants vers les lieux de commercialisation, le graphique ci-dessous présente le rapport des moyens de transport utilisés :



L'approvisionnement est réalisé auprès des firmes suivantes :

- PRAVET
- PRODIVET
- Twiga
- Indigo
- Caritas Mbuji mayi
- Agrisem
- New semences
- INERA
- COPROSEM
- SENASEM

2.7 Contraintes du circuit d'approvisionnement des intrants

Le circuit d'approvisionnement en intrants agricoles au Kasai oriental est confronté à plusieurs difficultés. Les vendeurs d'intrants enquêtés ont situé l'ampleur de ces difficultés comme suit :

Faible contrainte	Contrainte modéré	Contrainte importante
- Vol et absence de sécurité dans les magasins des ventes d'intrants agricoles	- Pouvoir d'achat - Tracasseries - Connaissance des vendeurs d'intrants	- Coût élevé des intrants - Faible disponibilité des intrants - Trop de taxes - Cout élevé auprès du fournisseur - Coût élevé du transport - Absence de demande groupée - Faible chiffre d'affaire - Absence de publicité - Faible espace de stockage - Manque de vulgarisation

2.8 Intérêt de commercialisation des intrants

2.8.1 Petits matériels et équipements agricoles

	Intérêt de commercialisation (en %)		
	Pas d'intérêt	Intérêt Moyen	Grand intérêt
Egreneuse manuelle de 35USD	9	55	36
Egreneuse manuelle de 210USD	36,5	36,5	27
Egreneuse bicyclette	36,5	36,5	27
Presse à huile de palme	36,5	27	36,5
Pulvérisateur 20 litres	0	38	62
Brouette	23	31	36
Sécateur	10	60	30

La plus grande partie des vendeurs ont exprimé leur intérêt pour la commercialisation des égreneuses. Pour ce qui est de la presse à huile, 36,5 % de vendeurs ont affirmé leur grand intérêt pour ce matériel tandis que 36,5% autres se sont dit non concerné. Le prix de la presse à huile (1.800USD) pourrait être un facteur limitant quant à l'intérêt pour ce matériel agricole. De ceux qui ont montré leur grand intérêt pour la presse à huile se compte en premier lieu les ONG. Certes, quelques autres vendeurs d'intrants agricoles du secteur privé ont aussi montré leur intérêt pour la presse à huile.

2.8.2 Semences améliorées

L'intérêt pour la commercialisation des semences améliorées est en général grand. Les vendeurs d'intrants ont montré leur grand intérêt à 58% pour le maïs tandis que 42% ont estimé qu'ils avaient un intérêt moyen pour cette semence. Pour ce qui est des légumineuses, 50% ont dit qu'ils ont un grand intérêt pour la commercialisation de cette semence tandis que 50% autres ont dit avoir un intérêt moyen. L'intérêt pour la commercialisation des engrais vert et celle des semences maraichères est d'ailleurs grand intérêt à plus de 80%.

2.8.3 Autres intrants

La grande majorité des vendeurs (70%) enquêtés ont exprimé leur grand intérêt pour la commercialisation des engrais chimique. Pour ce qui est des sachets pour les pépinières, 58% des vendeurs d'intrants agricoles enquêtés ont un grand intérêt pour la commercialisation de ces produits. Par contre, 42% ont un intérêt moyen.

	Niveau d'intérêt en %		
	Pas d'intérêt	Intérêt moyen	Grand intérêt
Pièces de rechange pour tracteur		20	80
Produits vétérinaires		18	82
Livres techniques			100

2.9 Proposition pour l'amélioration du circuit d'approvisionnement des intrants agricoles

- organiser la sensibilisation des paysans à l'utilisation des intrants agricoles améliorés
- assurer la publicité par voie de média
- réaliser le reconditionnement des produits phytosanitaires sur des emballages de petite quantité
- assurer une bonne négociation du prix avec les fournisseurs
- rendre disponible les intrants

2.10 Proposition de l'appui à réaliser par la CTB/PRODAKOR

100% de vendeurs d'intrants enquêtés estiment qu'il est très important au programme PRODAKOR, pour appuyer le circuit de commercialisation des intrants agricole, de:

- assurer la publicité auprès des populations bénéficiaires et fermiers – paysans
- appuyer la réalisation des formations en faveur des encadreurs, des vendeurs et des producteurs
- rendre disponible les petits matériels

Pour 93% de vendeurs d'intrants enquêtés, il est par contre très important à la CTB/PRODAKOR de :

- faciliter la négociation des prix avec les fournisseurs

3. Conclusion

Au regard de ce qui précède, nous avons eu à catégoriser les vendeurs d'intrants enquêtés par notre étude suivant leur niveau de professionnalisme. A cette vue, nous avons tenu en compte les éléments suivant :

- niveau de formation
- nombre de clients pour l'année 2013 – 2014
- hauteur de l'investissement
- niveau de connaissances agronomiques et techniques
- expérience en commercialisation des intrants agricoles
- potentiel de vente des intrants agricoles

Niveau de professionnalisme	Nombre de vendeurs	Noms de vendeurs d'intrants	Observations
Très professionnel	2	Jules NTAMBWE Tony MAFUTA Albert NGOYI KANKONDE Projet Ditunga (*) Caritas Mbuji Mayi (*)	<ul style="list-style-type: none"> - connaissance moyenne avec un chiffre d'affaire important et un bon réseau de clientèle - connaissance moyenne, faible expérience en vente des intrants mais avec un chiffre d'affaire important et un contact avec les clients - ils disposent des potentialités diverses (capacités humaines, possibilité de créer un réseau de clientèle parmi ses OP, ...). Mais question est de savoir s'il aspire démarrer cette activité ou s'il évolue déjà
Moyennement professionnel		Heros KALALA Ngandu joel Théodore KAYEMBA	<ul style="list-style-type: none"> - faible investissement (350\$)
Peu professionnel		Damien CIABA NZENGU pascal KALONJI MILABI Florimond	<ul style="list-style-type: none"> - Il est plus vétérinaire, a un grand intérêt de commercialiser les intrants agricoles de faible coût - Idem

(*) S'il faut considérer l'aspect statuts du vendeur d'intrants, le Projet Ditunga et la Caritas Mbuji Mayi ne sont pas compté comme très professionnel.