

MOV1.2.CBNRM1:F (MLW 50%)



WorldFish Center,
pour le compte de:
WWF, World Wide Fund for Nature

ETUDE DE LA CHAINE DE COMMERCIALISATION DU POISSON

Lac Ntomba, section du fleuve Congo (Ngombe)
et marchés de Mbandaka et Kinshasa

Bastien Bandi*
Guy Bungubetshi
Ann Gordon
Aaron Russell

*Coordonnées:

WorldFish Center
Regional Office for Africa and West Asia
PO Box 1261 Maadi 11728
Le Caire, Egypte

Email: bbandi@worldfish-eg.org
Tél: +202 2736 4114
Fax: +202 2736 4112

Explanatory note on

50% achievement of Maringa-Lopori-Wamba **MOV1.2.CBNRM1:F**

“Report on the market systems analysis with in-depth analyses of
Selected stakeholder groups”

from WorldFish Performance report 2008

The MLW component of a wider fish marketing systems analysis planned to be carried during the peak fishing season (February 2008), was cancelled for local security reasons. WorldFish chose not to invest resources in a marketing system analysis during the (FY08) secondary fishing season as the volume of fish caught and traded is very low in this season. Some preliminary market data were collected however by the August 08 creel survey / post-harvest field visit. The - potentially – important downstream markets for MLW, Mbandaka and Kinshasa, were investigated in February / March 2008 and are sufficiently understood in order not to have to duplicate in a future MLW marketing systems analysis. The report of this study was submitted to AWF. Intra MLW fish marketing and links between MLW fisheries and Mbandaka and Kinshasa are not yet fully understood. There is also no evidence, as yet, of meaningful direct fish marketing links with Mbandaka and Kinshasa (comparable to those observed in the Lac Tele / Lac Tumba landscape). The August 2008 field visit collected some market related data and commented that the main destination for the primary fishing season fish catch from the Lingunda project area is Basankusu. Small quantities are sold in local markets and villages. While professional fishermen from the Lingunda area make multiple trips by pirogue to Basankusu each year to sell fish when cash is needed the majority of part-time fishers limit themselves to a single trip per year at the end of the main fishing season (January – April). Increasing use is made of boats from logging companies to transport fish to Kinshasa but the (potential) importance of this marketing channel remains to be investigated.

With the examination of the Mbandaka and Kinshasa markets in February / March 2008 and the preliminary market data collected in Basankusu and Lingunda, the marketing analysis is considered to be 50% completed. Therefore continuation of marketing analysis in MLW, notably of the fish flows between the Lingunda area and outside markets such as Basankusu and Mbandaka and Kinshasa is proposed for FY09.

TABLE DES MATIERES

RESUME	1
Liste des abréviations.....	2
Remerciements.....	2
INTRODUCTION.....	3
Présentation de l'étude.....	3
<i>Cadre de la visite</i>	3
<i>But de la visite</i>	3
<i>Programme de la visite et choix de l'itinéraire</i>	3
Méthodologie.....	4
Structure du rapport.....	5
BREVE PRESENTATION DE LA REGION.....	5
Contexte provincial.....	7
Mbandaka.....	7
Centres d'habitation permanents autour du lac Ntomba.....	7
<i>Bikoro</i>	7
<i>Ntondo</i> :	8
<i>Ituta</i>	8
Centres d'habitation temporaire autour du lac Ntomba.....	8
<i>Mwala</i>	8
Centres d'habitation permanents sur le fleuve Congo.....	9
<i>Ngombe</i>	9
<i>Irebu</i>	9
LA PECHE	9
Palette d'activités et importance relative de la pêche.....	10
<i>Les femmes et la pêche</i>	10
<i>Les jeunes et la pêche</i>	10
Ecologie du lac.....	11
Activités et arrangements de pêche.....	12
<i>Choix du matériel</i>	12
<i>Possession du matériel</i>	12
<i>Réglementation</i>	13
<i>Problèmes naturels liés à la pêche</i>	13
Transformation.....	13
<i>Fumage</i>	14
<i>Salage</i>	14
<i>Conservation au froid</i>	14
<i>Dégradation</i>	15
DESCRIPTION DES DIFFERENTS MARCHES.....	15
Marchés primaires.....	15
Marchés intermédiaires.....	16
Mbandaka.....	16
Marché final : Kinshasa.....	17
LES DIFFERENTS ACTEURS DE LA CHAINE DE COMMERCIALISATION.....	18
Les commerçants.....	18
<i>Les pêcheurs</i>	19
<i>Les marchands</i>	20
<i>Les courtiers</i>	22
Les prestataires de services.....	24
<i>Les transporteurs : voie fluviale</i>	24
<i>Les transporteurs : voie aérienne</i>	25

<i>Les fournisseurs de matériel</i>	27
<i>Les fournisseurs de services</i>	27
PERCEPTION DES CONTRAINTES A LA COMMERCIALISATION	27
Aperçu.....	27
<i>Traitement des données.</i>	28
<i>Estimation de capital</i>	28
Contraintes perçues.....	29
<i>Transport</i>	30
<i>Intrants</i>	31
<i>Conservation</i>	32
<i>Poisson</i>	32
<i>Tracasserie</i>	32
<i>Autres contraintes</i>	33
COMPETITIVITE DU MARCHE	35
<i>Acteurs, collusion et pouvoir respectif</i>	35
<i>Barrières à l'entrée</i>	35
<i>Accès à l'information</i>	35
<i>Prix et marges de profit</i>	36
ACTION COLLECTIVE	37
Pratiques sociales et confiance.....	37
<i>Pratiques collectives</i>	37
<i>Confiance et complexes communautaires</i>	38
<i>Accès au crédit</i>	38
<i>Commercialisation collective</i>	39
Pêcheurs et action collective	39
<i>Union des Pêcheurs d'Ekonde (UPE)</i>	40
<i>Cellule de gestion de la pêche de Ngombe</i>	40
<i>Association des pêcheurs de Ntondo</i>	41
<i>Association des jeunes pêcheurs de Ntondo</i>	41
CONCLUSION	42
OBSERVATIONS	43
RECOMMANDATIONS	45
<i>Action collective</i>	45
<i>Approche</i>	45
<i>Pêche</i>	46
<i>Transformation</i>	46
<i>Commercialisation</i>	47
<i>Ngombe</i>	47
<i>Organisation des visites</i>	47
BIBLIOGRAPHIE	48

Annexes

I. Itinéraire	ii
II. Présentation des différents marchés visités	iv
III. Ngombe	viii
IV. Quelques organisations actives dans le secteur	x
V. Exemples d'évolution des prix	xiii
VI. Schémas de commercialisation	xiv
VII. Photographies	xvi

RESUME

Cette étude a été réalisée par le WorldFish Center dans le cadre de sa collaboration avec le WWF et le projet CARPE de l'USAID. La chaîne de commercialisation du poisson a été suivie des zones de production jusqu'au principal marché final. La région au centre de cette étude est le lac Ntomba ainsi qu'une partie du fleuve Congo. Ceci correspond à la partie nord de la section du Paysage Lac Télé - Lac Tumba de la République Démocratique du Congo.

Toutes les étapes de la chaîne de commercialisation du poisson ont été prises en compte dans cette étude. Les stratégies des acteurs présents à chaque étape ainsi que les dynamiques les associant à la chaîne ont été utilisées pour refléter le fonctionnement de la chaîne de commercialisation du poisson et identifier ses spécificités.

La pêche est une activité saisonnière de grande importance dans la région du lac Ntomba et la partie proche du fleuve Congo. La majorité des habitants de la région constituent leurs moyens d'existence d'un panachage d'activités, dont la séquence semble être rythmée essentiellement par l'opportunité et le climat. La pêche requiert un investissement initial souvent considérable mais représente une importante source de protéine et offre la possibilité de génération de revenu à travers la vente de poisson. Presque aucun service n'est offert dans cette région où les activités économiques sont réduites et n'ont le plus souvent qu'une faible productivité. Cependant, la chaîne de commercialisation du poisson représente un secteur de grande importance pour la région.

Les prix plus avantageux mais surtout l'accès à des produits manufacturés qu'offrent les marchés importants exercent un attrait considérable sur les pêcheurs des régions périphériques. Ces deux avantages des centres motivent de nombreux acteurs à surmonter les difficultés de la commercialisation sur de longues distances. Ainsi, cette région périphérique est reliée au reste de l'économie nationale par une série de marchés et de nombreux différents types d'acteurs. Assurer ce lien représente de sérieuses difficultés et comporte des risques importants tandis que les marges de profits sont le plus souvent minces. Le marché offre des signes de compétitivité, malgré le coût élevé des transactions et il semblerait que, de manière générale, le marché se développe et les liens se renforcent.

Les populations vivant autour du lac Ntomba et de la partie proche du fleuve Congo font face à de diverses et souvent profondes difficultés économiques. Il est souvent rapporté, mais pas clairement démontré, que l'écologie de la région ainsi que certains aspects sociaux représentent également des préoccupations. Plusieurs institutions ont agi pour apporter des réponses à certains des problèmes rencontrés dans la région et leurs résultats, certains positifs et d'autres négatifs, illustrent les obstacles qui compliquent le développement du secteur de la pêche.

Les difficultés de transport, et de manière plus générale l'isolement de la région, ainsi que les problèmes de capitalisation et le manque de cohésion sociale représentent les principales gageures auxquelles les communautés vivant sur les rives du lac Ntomba ou de la partie proche du fleuve Congo doivent faire face. La conservation du poisson, le développement d'alternatives commerciales, l'évitement de certaines entraves au commerce et l'action collective sont certaines des solutions potentielles qui sont traitées dans ce rapport.

Liste des abréviations

ASAD	Service National pour le Développement des Pêches
AVPCO	Association des Vendeurs de Poisson du Congo
CAA	Compagnie Africaine d'Aviation
CARPE	<i>Central African Regional Program for the Environment</i> (Programme Régional pour l'Environnement en Afrique Centrale)
FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
FC	Franc Congolais
GADI	Groupe d'Action pour le Développement Intégré
IRM	<i>Innovative Resources Management</i> (Gestion Innovative des Ressources)
ITB	Industrie de Transformation du Bois
LTLT	« Paysage » Lac Télé-Lac Tumba (ou « Ntomba »)USAID <i>United States Agency for International Development</i> (Agence Américaine pour le Développement International)
MM	Mamans Manœuvres
OCDE	Organisation de Coopération et de Développement Economiques
ONG	Organisation Non Gouvernementale
RDC	République Démocratique du Congo
SENADEP	Service National pour le Développement des Pêches
UPE	Union des Pêcheurs d'Ekonde
WCS	<i>Wildlife Conservation Society</i> (Société pour la Conservation de la Faune)
WWF	<i>World Wide Fund For Nature</i> (Fond Mondial pour la Nature)

Remerciements

Cette étude a été réalisée grâce au financement de WWF dans le cadre de ses activités au sein du programme CARPE. Le WWF, à Kinshasa comme à Mbandaka et à Ntongo, a fourni un soutien logistique nécessaire et apprécié ainsi que de nombreuses informations utiles ; l'auteur exprime ses sincères remerciements pour les équipes du WWF.

L'auteur adresse ses remerciements et exprime sa gratitude à toutes les personnes ayant contribué à cette étude : tous les acteurs de la chaîne de commercialisation du poisson qui ont généreusement donné leurs opinions et du temps pendant les entretiens ainsi que les représentants d'ONGs, du gouvernement et les partenaires.

Guy Bungubetshi (consultant) mérite une reconnaissance spéciale pour travail et les informations qu'il a fournis tout au long de la visite. L'auteur remercie également en particulier Ann Gordon (WorldFish Center) pour son appui soutenu à cette étude ; Aaron Russell (WorldFish Center) et Norbert Zanga (WWF) pour leurs contributions sur le terrain et par la suite; Chris Béné et Mark Hoekstra (WorldFish Center) pour leurs suggestions et commentaires ; Alejandra Colom, Albert Bakanza et Othis Kitoko (WWF) ainsi que Simon Mutala (WorldFish Center) pour les informations qu'ils ont fournies.

Nonobstant ces importantes contributions, l'auteur est seul responsable d'éventuelles erreurs involontaires.

INTRODUCTION

Présentation de l'étude

Cadre de la visite

Ce rapport s'insère dans le cadre des efforts fournis par l'initiative Central African Regional Program for the Environment (Programme Régional pour l'Environnement en Afrique Centrale, CARPE) de l'United States Agency for International Development (Agence Américaine pour le Développement International, USAID) qui vise à promouvoir la gestion durable des ressources naturelles du Bassin du Congo. L'USAID travaille avec de nombreux organismes partenaires afin de « réduire le rythme de la dégradation forestière et de réduire les pertes de diversité biologique dans le Bassin du Congo en promouvant les capacités locales, régionales et nationales, en matière de gestion des ressources naturelles »¹. CARPE fonctionne dans 12 paysages dont chacun supporte une importante biodiversité. La région du lac Ntomba et la partie proche du fleuve Congo fait partie du paysage lac Télé - lac Tumba (LTLT) (aussi écrit « lac Ntomba », orthographe qui sera utilisée tout au long de ce rapport) qui est dirigé par la Wildlife Conservation Society (Société pour la Conservation de la Faune, WCS). Le World Wide Fund For Nature (Fond Mondial pour la Nature, WWF) coordonne, dans la partie sud du paysage² les activités des différents partenaires de CARPE dans le but de « mettre en application des procédures de gestion durable des ressources naturelles, tout en tenant compte des conditions locales ».³ Le WorldFish Center apporte son expertise du domaine de la pêche pour le potentiel de ce moyen d'existence dans la région.

But de la visite

La présente étude, construite sur les expériences passées du WorldFish Center et de ses partenaires dans le bassin du fleuve Congo, est basée sur une visite de terrain effectuée du 11 février au 7 mars 2008. Cette visite s'est déroulée en parallèle avec la mission de terrain dirigée par Aaron Russell et des chevauchements entre les deux rapports peuvent être notés. L'équipe était constituée de Aaron Russell, Norbert Zanga, Guy Bungubetshi et Bastien Bandi.

La visite de terrain avait pour but spécifique de suivre la chaîne de commercialisation du poisson afin d'identifier ses mécanismes et ses acteurs ainsi que leurs motivations et leurs stratégies. De plus, le potentiel de lancement de dynamiques d'action collective, dans la production ou la commercialisation, devait être identifié lors de la visite. L'aspect commercial du poisson était au centre des observations, mais d'autres éléments économiques, sociaux, politiques et naturels ont été pris en compte. La visite visait à l'identification et la compréhension des éléments de succès mais aussi l'analyse des contraintes et l'identification de solutions potentielles.

Programme de la visite et choix de l'itinéraire

Des contraintes matérielles, temporelles mais surtout conjoncturelles ont limité la visite à sept localités. La sélection effectuée rend l'échantillon choisi représentatif de la chaîne régionale de commercialisation du poisson.

¹ Objectif de CARPE, <http://carpe.umd.edu/how-carpe-works/french-objective>

² Le paysage Lac Télé – Lac Ntomba s'étend sur les territoires de la République du Congo, au nord, et de la République Démocratique du Congo, au sud.

³ <http://carpe.umd.edu>

Les quatre localités visitées autour du lac Ntomba ont été choisies avec précaution. Les critères de sélection, basé sur les informations disponibles lors de la préparation de la visite, englobaient la localisation, la variété de taille ainsi que l'expérience de collaboration avec des ONGs. Afin de capturer les particularités qui caractérisent les différentes parties du lac, les localités riveraines visitées devaient couvrir une variété aussi grande que possible de zones distinctes. Il a été décidé de choisir une localité représentant la côte est du lac, plus peuplée et plus proche de Mbandaka (Ntondo)⁴; une représentant le sud-ouest, moins peuplé et plus isolé (Mwala); et une au nord, proche du fleuve Congo (Ituta). En plus des facteurs humains, la géographie du lac permet une division naturelle entre le sud, très peu profond, et le nord, plus profond. Cette distinction engendre des différences en termes de pêche qui devaient être prises en compte. En ce qui concerne la taille, l'équipe s'est rendue dans un grand village, un village moyen et un campement temporaire. Finalement, à propos de l'expérience des visites extérieures, il a été estimé qu'il fallait choisir des localités qui n'avaient pas été précédemment visitées par le WorldFish Center ou l'un de ses partenaires afin de ne pas créer de tensions entre les communautés.⁵

Pour représenter la partie du fleuve Congo traversant le paysage LTLT, il a été décidé en commun avec le WWF de visiter Ngombe, une localité dynamique à proximité du lac Ntomba.

Mbandaka, la capitale de la province de l'Equateur, à une centaine de kilomètres de la région visitée, et Kinshasa, la capitale de la république, ont été incluses dans le programme de la visite. Ces deux villes représentent des marchés importants et la compréhension de leurs interactions avec le reste de la chaîne de commercialisation est nécessaire à une vision globale.

En plus de ces lieux prédéterminés, toute occasion de visiter des lieux supplémentaires a été saisie lors de la visite. L'itinéraire détaillé est présenté dans l'annexe I.

Methodologie

Les visites de terrain précédentes du WorldFish Center et de ses partenaires ont fourni les connaissances préalables à cette étude. Une fois sur le terrain, les informations ont été récoltées lors d'entretiens avec des personnages clés, avec des acteurs de la chaîne de commercialisation et par observation directe.

Les variations saisonnières de la pêche, la multitude d'acteurs impliqués dans la chaîne de commercialisation, et l'absence de mesures standards claires ne permettent pas la récolte systématique et rapide de données quantitatives fiables. Cette visite s'est donc concentrée sur la récolte de données qualitatives, issues d'un échantillon représentatif d'acteurs, hommes et femmes, permettant la compréhension des phénomènes en oeuvre dans le secteur de la pêche.

⁴ WWF a une base à Ntondo. C'est pourquoi ce village a été choisi, bien qu'il soit déjà passablement fréquenté. Bikoro, le chef-lieu du territoire, a pu être visité grâce à sa proximité de Ntondo.

⁵ Il semble que les personnes qui ne sont pas directement en contact avec les ONGs croient que les interlocuteurs bénéficient toujours de quelque forme de soutien. Dans le but de ne pas donner l'impression de favoriser certains villages en particuliers, la visite s'est efforcée de ne pas se concentrer sur des villages déjà fréquentés.

Les informations ont été collectées à travers trois méthodes :

1) Entretiens semi-structurés avec des personnages clé

Les entretiens avec des personnages clé avaient pour but d'apporter rapidement un grand nombre d'informations. Ces personnes comprenaient par exemple :

- des scientifiques du WWF,
- des représentants d'ONGs nationales et internationales actives dans une variété de domaines relatifs à la commercialisation et/ou à la pêche,
- des représentants de différents services de l'Etat,
- des leaders traditionnels et d'autres personnages au statut social élevé,
- des fournisseurs publics de services (religieux, médecins, enseignants), et
- des fournisseurs privés de services (transporteurs et autres)

2) Entretiens semi-structurés avec les acteurs de la chaîne de commercialisation

Ces entretiens avaient pour but de collecter l'information directement auprès des acteurs de la chaîne commerciale afin de constituer une image de la réalité telle qu'elle est perçue par les acteurs eux-mêmes. Ces acteurs, sont, sans discrimination de genre⁶ :

- des pêcheurs
- des commerçants
- des acheteurs
- des fournisseurs de services

Des discussions en groupe ont été tenues avec plusieurs catégories homogènes d'acteurs.

3) Observation directe

Pour palier au peu de données officielles et scientifiques décrivant la réalité locale, l'observation directe et la collecte d'indicateurs ont été utilisés méthodiquement pour appréhender les villages et les marchés ainsi que les profils des intervenants.⁷

Structure du rapport

Ce rapport commence par présenter brièvement la région visitée et la pêche qui y est pratiquée. Les stratégies des différents types d'acteurs de la chaîne commerciale sont ensuite expliquées de manière aussi synthétique que possible. La description des problèmes tels qu'ils sont perçus par les acteurs est ensuite présentée, comme introduction à la discussion sur la compétitivité de la chaîne commerciale. Le thème de l'action collective est abordé avant la discussion des conclusions. Des photographies illustrant quelques uns des aspects traités dans le rapport sont présentées en annexe VII.

BRÈVE PRÉSENTATION DE LA REGION

Cette section fournit les informations de base sur la région visitée. Une brève explication de la structure territoriale de la République Démocratique du Congo est suivie d'une présentation générale de Mbandaka, la grande ville à proximité du lac Ntomba. Après la mention de quelques éléments physiques caractérisant le lac Ntomba, quelques aspects

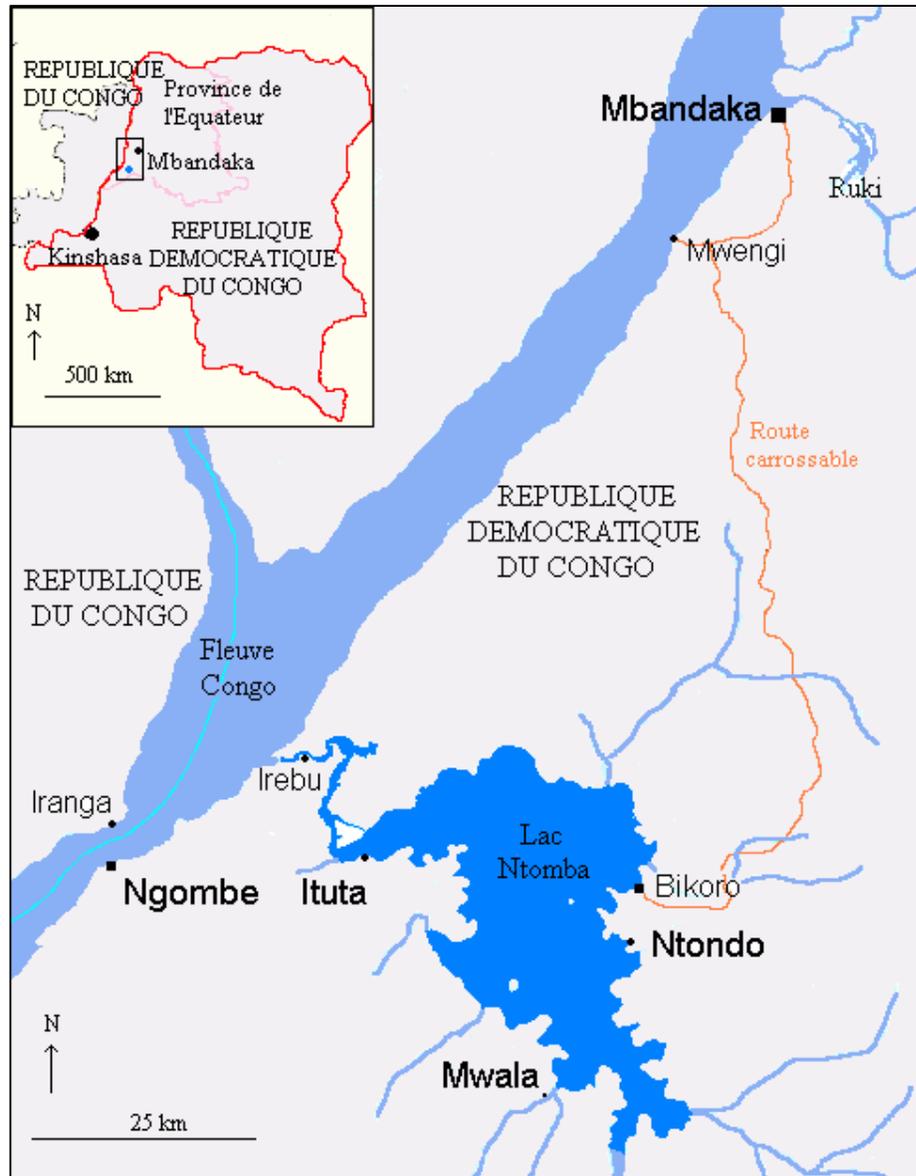
⁶ Le rôle des femmes, très important dans la commercialisation du poisson, a été observé séparément.

⁷ La même série d'information a été, dans la mesure du possible, collectée dans chaque lieu visité. Les indicateurs étaient fixes et ont permis de faire des comparaisons entre lieux et entre individus.

des localités visitées sont exposés. Les éléments relatifs aux infrastructures et à la situation générale des localités sont d'abord mentionnés pour les centres d'habitation permanents sur les rives du lac, puis pour les centres d'habitation temporaires sur les rives du lac et enfin pour le centre d'habitation permanent visité sur les rives du fleuve Congo.

D'un point de vue économique, la région du lac Ntomba et la partie proche du fleuve Congo, à l'instar du pays en général, connaît de graves difficultés et une grande partie de la population vit dans la pauvreté. Les éléments fournis ci-après au sujet des infrastructures et de l'achalandage des marchés illustrent la situation économique des endroits visités.

Illustration 1: Carte de situation de la région visitée.



Basé sur : WWF, 2007, *Paysage LTLT, Carte générale du lac Ntomba*.
(Les îles du fleuve Congo ne sont pas représentées ici)

Contexte provincial

La République Démocratique du Congo (RDC) couvre un territoire de plus de deux millions de kilomètres carrés divisé administrativement en onze provinces ensuite subdivisées en districts, eux-mêmes constitués de territoires.⁸ La visite s'est concentrée sur le territoire de Bikoro, dans le district de l'Equateur qui fait partie de la province du même nom.

Mbandaka

Mbandaka, la capitale de la province de l'Equateur, héberge près de 750'000⁹ personnes réparties sur une grande surface sur la rive sud du fleuve Congo, à quelque kilomètres au nord de l'Equateur.

Les infrastructures de la ville témoignent de la dureté du passé récent de la région. L'approvisionnement en eau et en électricité de même que l'activité industrielle sont très aléatoires et ne fonctionnent qu'à petite échelle. L'évolution récente semble néanmoins positive et la ville dispose, entre autre, d'une couverture cellulaire, d'un aéroport et d'une chambre froide.

Centres d'habitation permanents autour du lac Ntomba

Une trentaine de villages et un grand nombre de campements sont installés sur les rives du lac Ntomba. La population riveraine, représentant une vingtaine de tribus, est estimée à 50 ou 60'000 personnes.

Bikoro

Bikoro, le chef lieu du territoire englobant le lac Ntomba se situe à 128 km au sud ouest de Mbandaka. Cette petite ville est reliée à la capitale provinciale par une route de terre battue en très bon état au moment de la visite. Les travaux de réfection de ce tronçon s'inscrivent dans l'effort d'ouverture d'une route allant jusqu'à Inongo, sur le lac Maï-Ndombe, qui reliera ainsi Mbandaka à Kinshasa par route. En plus des infrastructures routières, un autre signe du dynamisme de Bikoro est l'implantation en cours d'un réseau de téléphonie mobile.

Bikoro est en liaison avec Kinshasa à travers les bateaux de la compagnie forestière ITB (Industrie de Transformation du Bois) qui passent par Bikoro toutes les deux ou trois semaines et les *baleinières*¹⁰ qui visitent souvent le chef lieu.

Les autres infrastructures de Bikoro sont notamment un four à fumage industriel en ruine et quelques endroits possédant une phonie et un générateur.

⁸ La Constitution de 2005 prévoit une nouvelle organisation territoriale qui divisera, à partir de 2009, la République en 26 provinces. L'actuel district de l'Equateur deviendra la province de l'Equateur.

⁹ Environ 500'000 habitants et quelques 300'000 personnes déplacées par la guerre entre 1998 et 2003. <http://carpe.umd.edu/>

¹⁰ Navire de transport, plus de détails section *Les prestataires de service, les transporteurs, voie fluviale*.

Ntondo :

Ntondo, au sud de Bikoro, est relié au chef lieu du territoire par une piste en très mauvais état. Le village de Ntondo compte plusieurs écoles, des églises et un hôpital, tous en état de délabrement avancé. Les maisons en dur du village sont également en mauvais état.

Les bateaux commerciaux ne passent pas par Ntondo et les baleinières y sont rares.

Ituta

Ituta se situe à l'extrémité nord-ouest du lac, juste avant l'entrée dans le chenal d'Irebu. Ce village compte deux églises, un centre de santé, une petite école ainsi qu'une dizaine de maisons en dur. Toutes ces constructions sont en état de délabrement avancé, à l'exception des églises.

Ituta n'est pas visitée par des commerçants et les navires de transports ne s'y arrêtent pas. Il y a un nombre assez important de gens originaires d'ailleurs, notamment de Ngombe, installés à Ituta. Ces migrations sont principalement motivées par l'accès à la terre qui est, comme celle du lac, libre et gratuit à Ituta.

Centres d'habitation temporaire autour du lac Ntomba

Les rives du lac Ntomba et de ses rivières tributaires hébergent de nombreux campements. Ces groupes de huttes sont utilisés comme bases pour la pêche en saison de basses eaux. La taille des campements varie considérablement et certains hébergent même une population permanente. Cependant, leur origine temporaire et l'absence d'infrastructure de services les différencient facilement, aux yeux des riverains, des villages.

La période d'occupation des campements varie selon les endroits et le calendrier des crues et décrues. Le plus souvent, les campements sont utilisés par des habitants de différents villages¹¹. Les campements sont choisis suivant des recommandations personnelles. A part en cas de problème lié à la pêche ou aux interactions sociales, la plupart des pêcheurs retournent dans le même campement chaque année. Il a été rapporté à plusieurs reprises que l'ambiance dans les campements dépend du nombre de pêcheurs présents et de l'abondance de la pêche.

Les campements sont administrés par un chef élu par les habitants et nommé par les autorités administratives : le *kapita*. Les chefs de terres traditionnels contrôlent, au niveau supérieur, tout ce qui se passe sur leurs terres. En parallèle, les campements dépendent, comme les autres centres d'habitations, des autorités civiles congolaises.

Mwala

Le campement de Mwala se situe sur l'embouchure de la rivière Lobambo, au sud-ouest du lac Ntomba. Ce campement a été fondé avant l'époque de Mobutu. Il n'y a pas d'infrastructures fixes à Mwala.

La visite par l'équipe dans ce campement a été acceptée sous deux conditions :

- 1) qu'il ne soit pas question de réglementation de la pêche,
- 2) que l'équipe ait apporté suffisamment de nourriture pour sa consommation.

¹¹ Par exemple, les habitants de Ntondo vont principalement pêcher depuis les campements de Elondi, Bungelo et Imbonzi Mbele qui sont des campements dont la majorité des pêcheurs viennent de Ntondo, mais aussi depuis Ngoi, où ils cohabitent avec des habitants de Nkosso, à l'ouest du lac, ou à Hali, où ils retrouvent des gens originaires du sud du lac.

En plus des pêcheurs, de quelques femmes et des enfants des quelques résidents permanents, deux commerçants s'installent chaque saison à Mwala¹².

Centres d'habitation permanents sur le fleuve Congo

Ngombe

Le village de Ngombe, qui comptait quelques 4000 habitants au tournant du siècle, en compte selon les autorités locales de plus de 12'000 en 2008. A l'origine, Ngombe est la terre des Lusakaniens, un peuple traditionnellement agriculteur peu enclin à la pêche. Il y a quelques générations, des pêcheurs de la tribu Ngombe se sont installés dans la région où ils ont été bien accueillis par les Lusakaniens. Dans un premier temps, les nouveaux venus payaient un tribut aux Lusakaniens pour exploiter leurs eaux, mais cette pratique a disparu avec la fin de la colonisation. Ceci a coïncidé avec l'augmentation des revenus de la pêche et a donc attisé la jalousie de Lusakaniens.

Une discussion sur les implications possibles des tensions existantes à Ngombe sur l'installation d'activités est présentée en annexe III.

L'administration civile est très présente et insiste sur son efficacité dans la gestion des affaires courantes. Selon certains services administratifs locaux, la participation des autorités à toute activité et toute organisation collective est nécessaire au succès.

Sur la rive opposée du fleuve, en République du Congo, se trouve la ville de Iranga qui représente un centre commercial important. Les relations entre les deux localités sont présentées dans l'annexe III.

Irebu

Irebu ne se trouve pas *stricto sensu* ni sur le fleuve Congo ni sur le lac Ntomba mais sur le chenal qui porte son nom et relie le lac au fleuve. Irebu ne fait pas partie des villages étudiés, mais le triple passage de l'équipe par ce village et sa localisation stratégique justifient une brève présentation du lieu.

Cette petite ville a longtemps été un important centre de formation pour les forces navales et la présence militaire y reste forte. En conséquence, la *tracasserie*¹³ est fréquemment rapportée dans ce lieu de passage obligé entre le lac et le fleuve.¹⁴

LA PÊCHE

Cette section explique le rôle de la pêche dans l'activité commerciale de la région. La question de l'intensité de la pêche est abordée et le rôle des femmes et des jeunes dans cette activité est mentionné. La section se termine en éclairant le rôle de la transformation et les différents états dans lesquels le poisson est commercialisé.

¹² L'un deux, ayant beaucoup voyagé au sein de la RDC, est d'opinion que les conditions de vie sont particulièrement dures autour du lac Ntomba, et surtout dans les campements.

¹³ *Tracasserie* est le nom donné à toutes les pratiques qui touchent à la corruption. «Ennui, difficulté causés par les sollicitations, les interventions répétées, tatillonnes et vaines d'une personne, d'un organisme, etc. » <http://www.cnrtl.fr>

¹⁴ Plusieurs cas de longues marches à travers la forêt pour éviter les tracasseries d'Irebu ont été rapportés.

Palette d'activités et importance relative de la pêche

La pêche est pratiquée par plus de deux tiers des ménages dans la région ce qui en fait la deuxième activité économique derrière l'agriculture et devant le commerce. L'agriculture, principalement la culture du manioc, du maïs et de la banane, est pratiquée par presque tous les ménages et offre plus de sécurité alimentaire que la pêche puisqu'elle dépend moins de la variabilité saisonnière¹⁵ (Colom, 2006 ; Béné et al 2007).

Les ménages mènent donc plusieurs types d'activités en parallèle et seuls 11% pêchent tout au long de l'année (Colom, 2006). L'alternance entre la pêche et les autres activités dépend essentiellement de la décrue du lac qui détermine la saison de pêche. La pêche est donc une activité opportune qui ne permet pas de générer un revenu supplémentaire permanent, mais plutôt une occasion temporaire de compléter les moyens d'existence.¹⁶

Cette activité, presque indispensable à la vie des ménages, est coûteuse et l'acquisition des intrants dépend souvent de la vente de produits agricoles.¹⁷ Le produit de la pêche est normalement d'abord destiné à l'alimentation de la famille et le surplus est ensuite commercialisé. Les bénéfices de la vente du poisson sont d'ordinaire utilisés pour l'achat de produits manufacturés à destination du ménage.

Les femmes et la pêche

Les femmes, comme les hommes, pratiquent principalement l'agriculture mais aussi la pêche, le plus souvent suivant des techniques traditionnelles ne nécessitant pas l'usage de filets, durant la saison des basses eaux. Il leur arrive aussi de commercialiser leur pêche, même si cela semble moins fréquent que dans le cas des hommes¹⁸. Les femmes sont actives à chaque étape de la chaîne de commercialisation et font globalement face aux mêmes difficultés générales que les hommes. Les femmes semblent accorder plus d'importance que les hommes aux soins médicaux, à l'alimentation et à l'éducation.

Les jeunes et la pêche

Beaucoup de jeunes mentionnent la difficulté d'accès au matériel comme la plus importante barrière à leur entrée dans la pêche. Il semble que dans de fréquents cas, les pères ne transmettent pas de filets à leurs fils pour qu'ils se lancent de manière indépendante dans la pêche. Néanmoins il semble que les jeunes qui ont bénéficié d'un appui paternel initial n'ont souvent pas été capables de suffisamment épargner pour pouvoir renouveler leur matériel.

Un système traditionnel, le *mpenda*, permet à de jeunes hommes de travailler avec des pêcheurs professionnels qui, en contrepartie du travail fourni, transmettent leurs connaissances et du matériel.

¹⁵ Les autres activités génératrices de revenu sont la collecte de produits forestiers non ligneux, la chasse, le travail salarié et l'artisanat. Les rares fonctionnaires vivant dans les villages visités pratiquent la pêche, avant et après le travail. Le salaire de l'état, bien que souvent très bas, est regardé comme très important car indépendant des variabilités saisonnières et des aléas du climat. Les dépenses sont principalement dédiées à l'habillement, la santé, la nourriture et l'éducation (Colom, 2006).

¹⁶ « La pêche n'est pas un métier. Ce n'est pas pour avoir une meilleure vie mais c'est nécessaire pour pouvoir simplement vivre ! » (Pêcheur et instituteur, Ntondo).

¹⁷ « Il faut travailler dur dans les champs pour acheter le matériel de pêche » (Pasteur, Ntondo).

¹⁸ Dans certains cas, surtout quand les maris sont occupés par de nombreuses activités, ce sont les femmes des pêcheurs qui se déplacent, même sur de grandes distances, pour commercialiser le poisson.

Ecologie du lac

Le lac Ntomba est un lac très peu profond qui s'étend sur 765km². Il est alimenté par plusieurs cours d'eau et est relié au fleuve Congo par le chenal d'Irebu. Ces eaux sont noires, humiques, acides et chimiquement pauvres.¹⁹ Le lac connaît deux saisons sèches annuelles : approximativement de février à mars et de juin à juillet.

La quasi totalité des intervenants estiment, sans que cela ne reflète nécessairement une évolution avérée,²⁰ que la pêche est moins bonne que par le passé. Les indicateurs et les raisons cités sont variés et cette étude ne mentionne l'état de la pêche que en relation avec les activités économiques qu'elle supporte. Ainsi, la discussion ci-après ne représente pas une évaluation scientifique mais illustre la situation telle qu'elle est perçue par des pêcheurs.

Bien que la baisse de la pêche soit souvent rapportée, il est important de garder à l'esprit qu'« il y a un changement radical » d'année en année (pêcheur âgé, Mwala), ce qui empêche d'être clair sur l'évolution réelle du stock. Il semblerait néanmoins que des phénomènes naturels²¹ ou humains puissent influencer négativement la ressource. Les pêcheurs eux-mêmes ne sont pas unanimes sur les manifestations de la baisse des captures. Par exemple, alors que certains reconnaissent que la taille des poissons capturés n'a pas sensiblement baissé et que seules quelques espèces se raréfient, d'autres au contraire s'alarment que « la taille des poissons a diminué et les grands deviennent rares » (Pêcheur, Mwala).

Les pêcheurs avancent plusieurs explications possibles à la baisse des prises. En plus des hypothèses liées au climat, de nombreuses personnes expliquent que la forte croissance du nombre de pêcheurs, de plus en plus équipés²² et utilisant des filets aux mailles de plus en plus petites, crée un grand stress pour la ressource. Certains sont plus spécifiques et arguent que pendant la guerre de 1998-2003, les militaires pêchaient souvent à la dynamite, détruisant ainsi la ressource, même dans les frayères.²³ Le manque de respect croissant envers les régulations étatiques et les tabous traditionnels est aussi fréquemment mentionné comme cause de l'exploitation perçue comme démesurée. Malgré tout, la plupart des personnes rencontrées sont assez confiantes dans l'avenir.²⁴

Cette visite, au mois de février, devait coïncider avec la saison de la décrue et de la pêche abondante. Il a pu être clairement observé que cette saison en particulier a été perturbée, le niveau des eaux étant encore haut au moment de la visite. Ceci néanmoins n'indique pas forcément une menace ou une baisse du stock de poisson.²⁵

¹⁹ <http://carpe.umd.edu/>

²⁰ La surpêche alléguée n'est pas supportée par des démonstrations scientifiques.

²¹ Par exemple la perturbation des cycles saisonniers. Un cycle « normal » permet aux eaux de s'étendre largement dans la forêt, supportant ainsi une grande population de poissons qui, suivant la baisse des eaux, se concentrent en grand nombre dans le lac pendant les mois de décrue

²² L'évolution de l'équipement de pêche n'a pas été vérifiée, mais l'augmentation du nombre de filets est communément rapportée.

²³ La guerre a aussi affecté certains pêcheurs et les transporteurs qui ont vu leurs embarcations réquisitionnées par des soldats.

²⁴ Par exemple, les représentants d'une association de pêcheurs sur le fleuve Congo, par ailleurs très préoccupés par la conservation de la ressource, sont convaincus que la simple protection des frayères suffirait à permettre au stock de poisson de se renouveler de manière satisfaisante.

²⁵ Pour plus de détails sur les facteurs liés à la productivité des captures, voir Russell, 2008.

Parmi les 41 espèces rencontrées lors de la visite, les plus fréquemment capturées dans le lac Ntomba au moment de la visite sont :

- *ngolo* (*Clarias sp.*),
- *libundu* (*Tilapia tholloni congicus*), et
- *mungusu* (*Parachanna sp.*).

Activités et arrangements de pêche

Choix du matériel

Une grande variété de techniques de pêche, certaines traditionnelles et d'autres plus modernes, est pratiquée dans la région. L'utilisation de hameçons est la pratique la plus répandue, suivie par l'usage de filets, introduits assez récemment, et de trappes artisanales traditionnelles. D'autres pratiques (par exemple barrages ou harpons) sont pratiquées à une moindre fréquence (Colom, 2006). Au sein des ménages, les individus ont tendance à se spécialiser dans un type de pêche particulier. En effet, même s'ils connaissent plusieurs techniques, beaucoup n'utilisent qu'un type de matériel. Le choix de la technique dépend avant tout du genre (les femmes pratiquant principalement la pêche avec des instruments artisanaux), des préférences et stratégies personnelles mais surtout de la possibilité d'acquisition du matériel.

Les filets à grandes mailles ainsi que les grands hameçons sont largement reconnus comme plus profitables à long terme. Malgré cela, la majorité des pêcheurs rencontrés pratiquent la pêche aux poissons de petite taille. Une corrélation positive entre la vulnérabilité et l'usage de petites mailles peut être observée. En effet, une certaine assurance semble nécessaire pour pouvoir se permettre de cibler les gros poissons qui ne sont pas abondants en toute saison alors que les petites mailles permettent d'attraper au moins quelques poissons tous les jours pour subvenir aux besoins alimentaires directs.²⁶

Certains types de pêche (comme l'usage de sennes ou la pêche de nuit à la torche) sont pratiqués collectivement.

Possession du matériel

Le matériel de pêche est coûteux, soit en temps de fabrication soit en termes monétaires pour les intrants manufacturés. Certains pêcheurs ne possèdent pas leur matériel (qu'il s'agisse des filets, de la pirogue ou des deux) et le métayage est relativement répandu. Sous ce mode d'exploitation, le propriétaire du matériel a droit à une part équivalente à celle du pêcheur. Les pêcheurs ne semblent pas être frustrés par cette situation qui leur évite le souci de renouveler le matériel. Cette pratique est souvent considérée comme un bon « filet de sauvetage » en cas de problème économique.

Dans les campements, il est fréquent que le propriétaire du matériel ne soit pas présent pour récupérer quotidiennement la part du poisson à laquelle son matériel lui donne droit.²⁷ L'éloignement, et donc l'absence d'information et de contrôle, entre le propriétaire du matériel et le pêcheur indique qu'un certain niveau de confiance existe entre les deux.

²⁶ Il faut souligner également que les filets à grandes mailles sont beaucoup plus chers que ceux à petites mailles. Ceci est dû à l'exigence de qualité : les filets à grandes mailles doivent être plus résistants que les filets à petites mailles, ainsi, les filets chinois, bon marché, ne sont pas appropriés et les pêcheurs utilisent des filets « Lubumbashi » sensiblement plus chers.

²⁷ Dans cette situation, le propriétaire du matériel de pêche peut soit récupérer la moitié du stock de poisson transformé soit récupérer tout le stock, le commercialiser et reverser la moitié des revenus au pêcheur ou alors lui remettre directement du matériel.

Réglementation

La pêche sur le lac Ntomba est souvent traditionnellement libre ; dans certaines localités cependant la permission du chef coutumier ou le règlement d'une certaine taxe est exigé. Les rivières tributaires quant à elles sont fréquemment sujettes à des réglementations.²⁸

Les lois étatiques régulant les modalités de pêches sont largement ignorées et souvent rejetées. Cependant, à Ngombe, certaines institutions locales affirment mettent beaucoup d'efforts pour assurer le respect des mesures légales.

Problèmes naturels liés à la pêche

En plus de la pénibilité de l'activité de pêche, un problème naturel souvent mentionné est la dégradation du poisson avant l'arrivée au port²⁹. Par exemple, il semblerait que pendant la décrue le poisson meure souvent avant même que les filets ne soient remontés. De plus, la dégradation rapide du poisson empêche les pêcheurs de vendre leur prises fraîches sur des marchés distants de plus de quelques heures des zones de captures.

Transformation

L'éloignement des marchés et le climat équatorial font de la transformation une partie clé de la commercialisation du poisson. Traditionnellement, les pêcheurs fument leurs poissons, mais de nouvelles techniques, comme le salage ou même la congélation, se développent. Le choix de la technique utilisée dépend du poisson (taille, espèce), des aptitudes et préférences personnelles, ainsi que de la disponibilité du matériel.

La transformation est surtout critique lorsque la pêche est abondante. En effet, la charge de travail représentée par la préparation pour le salage, ou la récolte du bois et la surveillance du feu pour le fumage, est lourde pour les individus qui rentrent d'une longue pêche.

Le prix de vente du poisson augmente rapidement en s'éloignant des zones de production mais les coûts de transport et de transaction sont élevés dans la région.³⁰ Ainsi, commercialiser le poisson dans des centres de commerce importants offre des marges de profits intéressantes mais nécessite une certaine quantité minimale de poisson pour compenser les frais. Les acteurs de la chaîne commerciale sont donc souvent motivés à constituer des stocks de poissons aussi important que possible. Le poisson est, dès son débarquement, destiné à un type de marché et de transformation défini. Les poissons destinés à la commercialisation ultérieure sont rapidement transformés alors que ceux destinés à la vente directe sont acheminés sur le marché local.

Il est courant que des commerçants achètent du poisson frais et le transforment eux-mêmes, il s'agit dans ce cas le plus souvent de poisson salé. Ceux-là dédient typiquement plus de temps, d'efforts et de moyens financiers à la transformation et produisent du poisson de meilleure qualité que les pêcheurs.

Certains types de poissons résistants sont commercialisés frais et conservés vivant plusieurs semaines dans des bassines d'eau. Le simple séchage a parfois été mentionné par des intervenants mais n'a jamais été observé. Il semble que ce processus n'offre pas un résultat de conservation satisfaisant.

²⁸ Ainsi, le chef traditionnel de la région de Mwala interdit par exemple l'usage de sennes dans la rivière.

²⁹ Dans tous les lieux visités, autour du lac Ntomba, sur la partie du fleuve Congo traversant le paysage LTLT et même à Maluku, les « ports » ne sont en fait que de simples plages.

³⁰ Quelques exemples d'évolution des prix sont présentés dans l'annexe V.

Fumage

Le fumage est le moyen de conservation le plus courant autour du lac Ntomba. Plusieurs types de bois sont utilisés pour cette pratique traditionnelle, bien que certains soient mieux adaptés que d'autres. Lorsque le fumage est bien réalisé et que le poisson est de bonne qualité au moment de la transformation, le produit final peut se conserver jusqu'à trois ou quatre mois.

Certains poissons sont uniquement légèrement fumés. Ils sont très appréciés mais ne se conservent pas longtemps.

Si le travail nécessaire à la transformation est pris en compte, le poisson frais semble avoir au moins autant de valeur que le poisson fumé en général.

Salage

Le poisson salé, si la transformation est bien faite et le poisson frais au moment de la transformation, se conserve jusqu'à cinq ou six mois. Le salage du poisson est une activité assez récente et rare dans cette région dépendante de l'extérieur pour son approvisionnement en sel. En raison des coûts de production élevés, seul le poisson frais de bonne qualité et de certaines espèces est destiné au salage.

A de rares exceptions près, le poisson observé lors de la visite manquait de sel, ce qui se répercute sur la qualité finale du produit. Plus le capital et la connaissance du marché des transformateurs sont importants, plus ils utilisent de sel et donc reçoivent de meilleurs prix pour leurs poissons tout en encourageant moins de risques de perte de qualité.

Le salage représente un potentiel de profits importants. Au moment de la visite, le prix du sel doublait à peine entre le centre, Kinshasa, et la périphérie, le lac Ntomba. En revanche, le prix du poisson salé augmente dans une sensiblement plus large mesure au long de la chaîne de commercialisation. Cependant la plupart des pêcheurs n'ont pas de capital initial pour se fournir en sel, ni les connaissances nécessaires pour transformer leurs poissons. En plus du prix de vente plus élevé et du temps de conservation plus long, il semble que le salage permette un meilleur retour sur investissement que le fumage car le risque de voir le poisson consommé localement, et donc par là de prêter la commercialisation du stock dans un centre, est plus faible que pour le poisson fumé.³¹

Conservation au froid

Mbandaka dispose d'une capacité de stockage en chambre froide de 12 tonnes réparties en trois containers.³² Cette infrastructure a été développée, dans l'intérêt des pêcheurs, au cours des dernières années avec le soutien de la Commission Européenne et de la Présidence de la République. Les frais de stockage évoluent, selon le cours du pétrole principalement, autour de 250 FC (francs congolais)³³ par kilogramme par semaine.³⁴ Les chambres froides sont en majorité utilisées pour la conservation de poisson frais destiné à l'envoi par avion à Kinshasa, mais le poisson fumé et d'autres biens sont également

³¹ Le poisson fumé, apprécié localement au contraire du poisson salé, peut être volé, cédé après harcèlement ou même vendu par découragement, ce qui remet en cause toute la tentative de voyage pour un marché profitable.

³² Le système est alimenté par un générateur puissant qu'une équipe de techniciens surveille en permanence. Pour rentabiliser les quelques \$1500 hebdomadaires que coûte le carburant nécessaire à l'alimentation du générateur, d'autres machines sont simultanément utilisées.

³³ 1 dollar américain (\$) valait environ 550 francs congolais (FC) en février 2008.

³⁴ Ce prix n'a pas changé depuis la dernière visite du WorldFish Center à Mbandaka en septembre 2007 (voir Gordon, 2007)

stockés. La plupart des clients sont des commerçants qui apportent régulièrement de petites quantités.

Les infrastructures sont gérées par GADI (Groupe d'Action pour le Développement Intégré). Cette organisation se présente comme une ONG mais est perçue par beaucoup comme une entreprise à but lucratif.³⁵

Dégradation

Le poisson transformé se dégrade à un rythme différent suivant la méthode et la qualité de transformation ainsi que suivant les conditions ambiantes. Il est généralement estimé qu'un tiers de la masse du poisson transformé est dégradée et perdue au cours de la chaîne de commercialisation.

Les coléoptères et les moisissures représentent les principaux facteurs de dégradation. Lorsque la dégradation est constatée, le poisson peut être soit retraité³⁶ soit vendu le plus rapidement. Lors du transport en revanche, le poisson ne peut pas être retraité et les dégradations peuvent être importantes.

La dégradation n'est pas un problème pour tous les acteurs de la chaîne commerciale. Les acheteurs sont généralement en mesure de refuser de prendre en charge les pertes dues à la dégradation ; ceci est spécialement vrai pour les courtiers.

DESCRIPTION DES DIFFÉRENTS MARCHÉS

Dans cette section, les marchés visités sont présentés en trois groupes³⁷ :

- les marchés primaires ; là où le poisson est majoritairement d'origine locale et vendu frais,
- les marchés intermédiaires ; là où d'importantes quantités de poisson, pêchées localement ou dans les environs, sont commercialisées sous différentes formes, et
- les marchés finaux ; là où la plupart du poisson est vendu au détail pour la consommation.

La section comporte cependant quatre chapitres car Mbandaka est à la fois un marché final et un marché intermédiaire et est donc traité comme un cas à part. L'annexe VI présente des schémas stylisés des relations possibles entre les différents marchés.

Marchés primaires

Les marchés du lac Ntomba sont moins directement liés à la chaîne commerciale que ceux des localités situées sur l'axe de transport du fleuve Congo. Toutes les localités des rives du lac sont donc incluses dans cette catégorie de marchés primaires. En effet, bien qu'une quantité apparemment importante des poissons du lac soient transportés sur des marchés distants, ces poissons ne sont que rarement échangés sur les marchés riverains.

³⁵ GADI ne cache pas son côté commercial mais insiste sur ces activités de développement. Quelle que soit sa nature, GADI est généralement reconnu pour ses capacités et son sérieux.

³⁶ Les parties affectées sont retirées et le poisson peut être refumé par exemple, l'application de « craie magique » (un insecticide contenant de la deltaméthrine) ou de poudre de café peut aussi être utilisée.

³⁷ Plus loin, la terminologie « centre et périphérie » est utilisée en référence à cette hiérarchisation des marchés. Les marchés sont individuellement décrits dans l'annexe II.

Il semble que certaines relations commerciales entre localités du lac existent, notamment entre localités de tailles et degrés d'isolation divergents.³⁸

Parmi les localités visitées, seule Bikoro dispose d'une section de marché destinée à la commercialisation du poisson. Ailleurs, le poisson est échangé directement à l'arrivée des bateaux sur la plage. Les commerçants ne s'arrêtent que rarement dans les marchés primaires et la taille du marché influence la variété d'intrants de pêche et d'autres produits manufacturés proposés. Ainsi, un éventail assez large de produits peut être trouvé à Bikoro alors que le choix est considérablement plus restreint à Ntondo³⁹. A Ituta et Mwala, de rares individus vendent des produits manufacturés, sans tenir de commerce.

Il a été raconté que par le passé les plantations commerciales et les compagnies d'exploitation forestière représentaient un excellent débouché commercial local pour le poisson, ces compagnies fournissant une source de demande pour l'alimentation de leurs ouvriers mais aussi une source de transport fréquent pour la capitale. La diminution de l'activité de ces entreprises a contribué à l'isolement des localités du lac Ntomba.

La vente est libre dans la plupart des marchés primaires, seul le marché de Bikoro exige le règlement d'une taxe de 50FC par jour.

Marchés intermédiaires

Marché intermédiaire est entendu ici au sens où l'offre de poisson est plus élevée que la production locale et où la consommation locale représente une minorité de la demande. Ces marchés sont situés entre les lieux de production et les marchés de consommation et attirent des producteurs et acheteurs de poisson de diverses et parfois lointaines localités. Les marchands qui s'approvisionnent dans ces marchés y amènent parfois des intrants de pêche et d'autres produits manufacturés pour les y vendre.

Ngombe est un bon exemple de cette catégorie. Si la pêche locale est importante et alimente le marché permanent, de type essentiellement primaire, la ville héberge un marché bimensuel qui attire de un nombre important d'acheteurs et de vendeurs.

Des taxes d'accès au marché, typiquement de 100FC par jour, sont perçues. D'autres taxes, souvent indues, sont prélevées par certaines autorités.

Mbandaka

Mbandaka est un important marché de consommation de poisson, mais cette ville représente également un marché intermédiaire très actif. La localisation de Mbandaka en fait un point de passage stratégique sur la route de Kinshasa pour les poissons de la partie fleuve Congo située en amont et de ses affluents.

La majorité du poisson vendu à Mbandaka est acheté par des commerçants directement dans les zones de production, le reste est acquis dans les marchés intermédiaires qui font le lien entre la capitale provinciale et les zones de pêche éloignées. Ces marchés, situés dans la zone d'influence commerciale de Mbandaka, sont organisés à intervalles réguliers et supportent toute une foule de commerçants et de transporteurs. Les horaires de ces

³⁸ Malgré le but spécifique de ces échanges, il semble que les transactions soient effectuées en liquide. Par exemple, il arrive que les villageois de Ngelo Monzoi, un village du nord du lac, vendent du poisson à Ituta quand ils ont besoin d'y acheter des palmes pour construire des toits.

³⁹ Par exemple, il n'y a ni thé ni café ni Coca Cola ; par contre des boîtes de sardines sont disponibles.

marchés tendent à permettre une affluence maximale de poissons à Mbandaka le vendredi⁴⁰.

Le lac Ntomba se situe à la limite de la zone d'influence commerciale de la capitale provinciale en ce qui concerne le poisson. En effet, si quelques riverains du lac et habitants de la région de Ngombe ont mentionné se déplacer régulièrement à Mbandaka pour y acheter des produits manufacturés, très peu s'y rendent pour vendre du poisson.⁴¹

Marché final : Kinshasa

Kinshasa est le marché final de consommation le plus important, mais pas le seul, de la RDC. La demande actuelle en poisson et autres produits alimentaires est forte et les prix sensiblement plus élevés que dans d'autres parties du pays. En effet, si beaucoup de Kinois cherchent avant tout à avoir accès à une source de protéine à un prix abordable, certains ont les moyens de choisir le poisson et de le consommer par choix. La demande est donc forte pour le poisson à bas prix de même que pour le poisson plus cher de meilleure qualité.

La commune de Maluku se situe à 80km du centre de Kinshasa, à la jonction du Pool Malebo et du fleuve Congo. Cet emplacement stratégique en fait un centre de grande importance pour l'approvisionnement en poisson de la capitale dont certains quartiers fortement peuplés sont aussi facilement accessibles de Maluku que des ports du centre ville. En plus d'un port et d'un marché de pêche local, Maluku héberge le marché de Terre Jaune, point de débarquement privilégié pour les marchandises à destination de la capitale.⁴² Le marché est alimenté par deux ports adjacents, celui d' Inkeme où accostent les baleinières et celui de Terre Jaune où les bateaux commerciaux déchargent leurs passagers avant de poursuivre leur route vers les ports privés. Maluku est un marché pré-final au sens où il est très proche de Kinshasa, où la quasi-totalité du poisson change de mains mais où les consommateurs n'ont normalement pas accès. Les principaux commerçants de Maluku sont des courtiers qui facilitent la vente mais sans prendre possession du poisson.

Kinshasa compte de très nombreux marchés. Le Marché Central, un grand marché jouissant de bonnes infrastructures et d'un approvisionnement important, peut être utilisé pour illustrer la vente dans les marchés de la capitale. Cependant, il est important de garder à l'esprit que ce marché n'est pas représentatif de toute la variété des marchés de

⁴⁰ Si l'origine et la raison de ces dispositions sont inconnues, cet horaire aurait dans un premier temps, motivé l'organisation du transport aérien le samedi et dorénavant les deux phénomènes se renforceraient mutuellement. Cependant, il est possible que le samedi soit un jour particulièrement commode pour l'évacuation aérienne du poisson qui nécessite l'acheminement de poisson à Mbandaka le vendredi. En effet cette activité est typiquement accessoire et pratiquée par des individus qui disposent de temps libre en fin de semaine principalement (voir Gordon, 2007).

⁴¹ Ce sont avant tout des jeunes qui entreprennent ce déplacement, le plus souvent avant la rentrée scolaire pour se fournir en matériel. La difficulté du transport à contre courant et l'attrait de Kinshasa, dans la direction opposée, font de Mbandaka un débouché commercial peu attractif pour les populations vivant en aval. La route reliant Mbandaka et Bikoro peut changer cette situation en facilitant l'évacuation du poisson.

⁴² Les navires de l'intérieur sont priés, mais pas obligés, de s'arrêter à Maluku et pas à Kinshasa. Pour les transporteurs et les commerçants, l'avantage principal de s'arrêter à Maluku est d'éviter l'arrivée directe à Kinshasa où les ports sont, selon une large majorité des intervenants, si congestionnés et surveillés que le déchargement est long et pénible. Cependant, il paraît que de nombreux navires déchargent directement à Kinshasa (voir Gordon, 2007).

Un autre avantage est que pour certains quartiers, le port de Maluku n'est pas sensiblement plus éloigné que ceux du centre ville de Kinshasa.

Kinshasa dont les prix, l'approvisionnement et les infrastructures varient fortement selon les endroits et les communes. Plusieurs milliers de commerçants travaillent dans les diverses sections spécialisées du Marché Central. Le marché bénéficie de bonnes infrastructures en dur, est approvisionné en eau et est maintenu dans un état de propreté satisfaisant. La section poisson du Marché Central est organisée par type de transformation du poisson : frais, vivant, fumé ou salé. Le poisson y est vendu, au détail, communément par des femmes, directement à des consommateurs. Il ne s'agit que de poisson venant de l'intérieur de la RDC. Aux alentours immédiats du marché se trouvent quelques poissonneries qui offrent presque exclusivement du poisson surgelé importé à des prix très élevés.

LES DIFFÉRENTS ACTEURS DE LA CHAÎNE DE COMMERCIALISATION

Plusieurs types d'acteurs évoluent entre, et à l'intérieur, des trois catégories de marchés évoquées dans la section précédente. Les acteurs de la chaîne de commercialisation du poisson peuvent être divisés en deux grandes catégories qui elles mêmes peuvent être divisées en plusieurs groupes. La séparation choisie pour la présentation de cette section est la suivante :

- A) Les « commerçants » : les acteurs directement impliqués dans la vente et l'achat du poisson. Cette catégorie comprend :
 - les pêcheurs: tous les pêcheurs qui commercialisent une partie de leur production,
 - les marchands: tous les commerçants qui ne pêchent pas eux-mêmes mais prennent possession du poisson qu'ils commercialisent,
 - les courtiers : les intermédiaires qui vendent le poisson d'autrui en échange d'une commission.

- B) Les « prestataires de services » : les acteurs fournissant des services essentiels à la commercialisation du poisson mais sans implication directe dans la vente et l'achat de poisson. Cette catégorie comprend :
 - les transporteurs fluviaux et aériens,
 - les fournisseurs de matériel,
 - les fournisseurs de services (autres que le transport).

Les commerçants

Le commerce de poisson est réalisé par des hommes mais surtout par des femmes. Les termes utilisés se rapportent donc aussi bien à des femmes qu'à des hommes. Le terme « maman » se réfère le plus souvent à des femmes uniquement.

Généralement, les coûts supportés par les intermédiaires et les marchands comprennent notamment le stockage, la transformation, l'emballage, le transport, les salaires, les frais de marché, les pertes sur les invendus et les risques. Dans le cadre particulier du lac Ntomba, la tracasserie représente une autre dépense considérable. Cette liste n'est pas exhaustive et n'a pas pour but d'essayer de mesurer le coût précis de chaque intermédiaire mais il s'agit simplement de rappeler que les intermédiaires fournissent des services substantiels, supportent de grandes dépenses et d'importants risques.

Les pêcheurs

La plupart des personnes pratiquant la pêche attrapent, au moins par période, plus de poissons que ce qui est nécessaire à l'alimentation de leur ménage.⁴³ Ces personnes-là commercialisent une partie de leurs prises et sont celles dont les stratégies commerciales sont exposées ici.

Les pêcheurs vendent très souvent au moins une partie de leur production directement dans leur zone de résidence. Une partie des prises peut être immédiatement vendue à l'arrivée au port ou une partie du stock de poisson peut être vendue en cas de besoin d'argent immédiat. Certains pêcheurs font même le choix de ne commercialiser leurs surplus de poisson que sur le lieu de résidence. Cependant, les prix de vente plus avantageux et, à plus forte raison, l'accès plus large aux produits manufacturés offerts sur les marchés plus centraux exercent une forte attraction sur une grande majorité de pêcheurs.⁴⁴ Pour les pêcheurs cherchant à se rendre sur un marché central, un certain seuil de poissons est nécessaire pour rentabiliser les coûts engendrés par le déplacement. Ce seuil varie d'un côté selon les pêcheurs mais aussi de l'autre selon la marchandise, c'est-à-dire les espèces de poissons, leurs tailles et le type de transformation. Si le seuil nécessaire à la rentabilisation d'un déplacement n'est pas atteint, il n'est pas rare que des pêcheurs complètent leur stock par d'autres biens, comme des produits agricoles ou de la viande de brousse.⁴⁵ Cette obstination démontre que l'attrait principal des marchés finaux est plus l'acquisition de produits manufacturés que l'écoulement des poissons. Beaucoup de pêcheurs tentent donc de constituer un stock de poisson aussi élevé que possible au cours d'une saison et évitent au maximum toute vente sporadique⁴⁶. Le stock, les contraintes de calendriers des différentes activités, la rareté des transports et la périssabilité du poisson semblent déterminer le moment auquel le poisson est amené au marché.⁴⁷

Les marchés intermédiaires présentent les mêmes avantages pour les pêcheurs que les marchés finaux, à plus faible échelle. Ainsi, les prix de vente du poisson y sont meilleurs que sur les lieux de production et l'offre de produits manufacturés y est plus attrayante. De même, les difficultés de déplacement sont importantes et ces marchés représentent donc une option intéressante surtout pour les pêcheurs résidant à proximité. En effet, une fois une certaine distance parcourue et avec elle un certain nombre de problèmes surmontés, beaucoup de pêcheurs préfèrent continuer leur route.

⁴³ Il est intéressant de noter que la volonté de commercialiser le poisson sur des marchés distants peut avoir des conséquences sur la sécurité alimentaire des zones rurales. Ainsi, selon certains villageois, la fascination qu'exerce Kinshasa sur les pêcheurs, l'obsession de la commercialisation et par là de la constitution de stock passe parfois avant même l'alimentation du ménage.

⁴⁴ Cette attraction augmente avec l'isolation, ainsi les pêcheurs vivant en périphérie font part de beaucoup plus d'intérêt pour la commercialisation à distance que les pêcheurs vivant à proximité des centres.

⁴⁵ Pour ce type d'occasion, il semble que le troc soit un mode privilégié d'échange : viande de brousse contre cartouches.

⁴⁶ Ainsi, au camp de Mwala, les prises des poissons étaient largement suffisantes pour l'alimentation des pêcheurs au moment de la visite mais il était clair qu'aucun poisson ne serait vendu à l'équipe. Le refus de vendre localement, même à un prix potentiellement avantageux, répond au fait que la vente d'une fraction du stock, à n'importe quel prix, met en jeu les chances de pouvoir réaliser un déplacement et donc rabaisse la valeur de tout le stock.

⁴⁷ « On ne calcule pas le temps. On va au marché quand on peut et qu'on a assez de stock » (Pêcheur, Ntondo).

Les marchands

Cette catégorie regroupe toutes les personnes qui achètent du poisson pour le revendre ensuite. Les marchands, comme les pêcheurs, opèrent à des échelles variées. Leurs aires d'activité sont principalement limitées par leurs capacités financières à entreprendre de coûteux déplacements.

Il existe trois échelles commerciales principales dans lesquelles les acteurs de cette catégorie évoluent:

- la commercialisation locale : achat à des pêcheur au port (ou dans un campement proche) et vente au marché local,
- la commercialisation régionale: achat dans un marché et vente dans un autre marché, généralement pas trop éloigné (cette activité est typiquement itinérante),
- la commercialisation nationale : installation dans un marché ou un campement et déplacements périodique vers des centres.

La commercialisation du poisson est essentiellement une activité féminine. Il a été rapporté à plusieurs reprises qu'il est socialement mal perçu que des hommes dépendent de la pêche d'autres hommes. Cette explication fournie par des femmes ne semble pas corroborer la réalité car plusieurs hommes, représentant cependant clairement une minorité, réalisant ce travail sans montrer la moindre honte ont été rencontrés. Cependant, plusieurs hommes ont insisté sur le fait qu'ils ne sont pas marchands de profession, mais avant tout pêcheurs, ce qui semble indiquer que cette profession conjuguée au masculin soit en effet empreinte d'une connotation négative. L'échelle d'activité semble être un facteur déterminant de la perception sociale, ainsi les hommes semblent plus pratiquer la commercialisation sur de grandes distances qu'à l'échelle locale.

Les commerçantes sont couramment appelées « mamans manœuvres ». Ce terme a cependant une connotation négative (voir la section « Courtiers, mamans manœuvres ») et elles-mêmes s'appellent « mamans revendeuses », « mamans acheteuses » ou encore « mamans commerçantes ».

Dès qu'un certain volume commercial est atteint,⁴⁸ tous les marchés supportent des marchands de poisson. Ces marchands utilisent des stratégies commerciales individuelles diverses, mais en tant que catégorie d'acteurs, ils exercent un pouvoir collectif sur les marchés. Ainsi, à travers divers mécanismes, ils sont des intermédiaires presque inévitables entre les pêcheurs et les consommateurs.

Commercialisation locale

Certains commerçants ne se déplacent pas sur de grandes distances. Il s'agit le plus souvent de femmes et le féminin sera utilisé dans cette partie. Le terme « mamans revendeuses » est utilisé pour qualifier ces commerçantes.

Comme dans la majorité des cas, l'accès à cette profession est libre. Par exemple, une marchande à Ngombe a expliqué être nouvelle sur ce marché mais ne pas rencontrer de problèmes d'intégration, les compétences étant le facteur déterminant de l'activité. Les mamans revendeuses ne sont généralement pas reliées par des associations mais pratiquent généralement l'entraide en cas de nécessité.

Le principal service fourni par les mamans revendeuses est l'offre constante de poisson. Lorsqu'il y a abondance locale de poisson, elles se fournissent directement au port, en

⁴⁸ Ce seuil n'a pas été déterminé mais se situe quelque part entre la taille du marché de Ntondo qui n'a pas de marchand de poisson et celle du marché de Bikoro où une vingtaine de marchands de poisson sont actifs.

revanche, lorsque l'offre locale n'est pas suffisante, elles se déplacent dans les campements ou, plus rarement, dans d'autres villages. Les mamans revendeuses se déplacent généralement en groupe, pour réduire les coûts de transport, mais chacune poursuit son activité commerciale de manière indépendante. Un autre service fourni est le fractionnement des unités de vente, permettant ainsi l'accès à de petites quantités.

Le succès des mamans revendeuses dépend de leur stratégie commerciale et sociale. La fidélisation des clients, mais surtout des fournisseurs, détermine l'aisance commerciale. Une certaine aisance financière initiale est nécessaire à cette fidélisation, mais l'aspect social de la stratégie est également très important. La plus grande marchande de Bikoro explique par exemple qu'elle aide financièrement les pêcheurs lorsqu'ils sont dans le besoin, ce qui les motive à lui proposer leurs poissons à elle plutôt qu'à d'autres mamans revendeuses.⁴⁹ Cette facilité d'approvisionnement lui laisse de la marge pour faire des faveurs sporadiques à certains clients, les fidélisant ainsi à leur tour. Si la pratique du crédit, pour répondre à des difficultés spécifiques, est courante, le prêt pour investir n'est jamais pratiqué et ne semble pas, dans les conditions actuelles, intéresser les intervenants.

Lorsque certaines conditions existent, la profession évolue et certaines réussissent à améliorer leurs stratégies. Par exemple, alors que la plupart des mamans revendeuses du port de Bolodjua à Mbandaka vendaient traditionnellement directement dans la ville, il a pu être observé que plusieurs se sont récemment spécialisées dans l'exportation vers Kinshasa et que d'autres sont en train de mettre en place des stratégies commerciales similaires.⁵⁰

Commercialisation régionale

À la différence des mamans revendeuses, certains commerçants font le lien entre les campements, ou les marchés primaires, et des marchés plus centraux. Il s'agit surtout de femmes qui ici sont désignées sous le nom de « mamans acheteuses ». Les mamans acheteuses travaillent individuellement, même si elles voyagent le plus souvent en groupe et pratiquent certaines formes d'entraide.

Le fonctionnement du marché de Basoko à Mbandaka permet d'illustrer les distinctions de stratégie commerciale des revendeuses et des acheteuses. Alors que le marché journalier supporte à la fois des mamans revendeuses de Mbandaka et quelques mamans acheteuses itinérantes, le marché du vendredi après-midi regroupe une majorité de mamans acheteuses. Celles-ci s'approvisionnent sur des marchés environnants et parfois distants de plus d'une journée de voyage du marché où elles vendent.

Commercialisation nationale

Cette catégorie rassemble les personnes qui ne pêchent pas elles-mêmes mais qui achètent de grandes quantités de poisson pour le transporter sur de grandes distances.⁵¹

⁴⁹ De manière similaire, les marchands Kinois installés dans les campements ou les marchés intermédiaires offrent souvent des cadeaux à leurs fournisseurs et lorsque les mamans revendeuses se déplacent dans des marchés où elles sont inconnues, elles appliquent certaines stratégies visant à séduire les pêcheurs. Ces approches visent à s'attirer les faveurs des pêcheurs face à d'autres marchands. En effet, dans l'absolu, les pêcheurs passent de toute manière par l'intermédiaire de marchands pour la commercialisation de leurs poissons.

⁵⁰ Par exemple, une maman revendeuse explique que son activité habituelle, la vente de morceaux de poisson cuisinés, ne lui permet pas de gagner dignement sa vie et qu'elle a donc décidé de saler quelques morceaux et de les envoyer par avion à sa grande sœur à Kinshasa.

⁵¹ Les personnes envoyant, comme appoint, des petites quantités par agence ne sont donc pas incluses ici.

Les marchands de cette catégorie s'installent, de manière temporaire, dans les marchés où ils s'approvisionnent en poissons qu'ils commercialisent ensuite dans des marchés finaux. Par exemple, deux marchands⁵² s'installent chaque saison au campement de Mwala pour constituer un stock de poissons qu'ils vendent ensuite à Kinshasa pour l'un et à Kikwit, dans la Bandundu, pour l'autre. Ces deux acheteurs s'arrangent de manière informelle pour que la concurrence soit le plus paisible possible et les pêcheurs vendent indifféremment à l'un ou à l'autre, aux mêmes prix.

Certains marchands sont spécialisés dans le commerce entre des marchés intermédiaires et les marchés centraux. Par exemple, plusieurs Kinois font le lien entre Ngombe et la capitale. Ils travaillent et se déplacent en groupe,⁵³ mais achètent leurs poissons de manière individuelle. Ces marchands, à l'instar des autres acteurs de cette catégorie, sont généralement suffisamment aisés pour déléguer la préparation au salage à d'autres, notamment des enfants.

Certains choisissent de se déplacer de manière individuelle, en pirogue à pagaie, afin d'éviter les aléas du transport à bord de grands navires. Le caractère pénible et périlleux de cette entreprise donne une mesure des contrariétés associées au transport fluvial à bord de gros navires.

Il a été rapporté que des commerçants kinois effectuent de courtes visites dans les campements de pêche. Aucun de ces acteurs n'a pu être rencontré durant la visite, mais il paraît qu'ils pratiquent souvent le troc de poisson contre des produits manufacturés.

Les courtiers

Deux types de courtiers, professionnel et l'autre occasionnel, opèrent dans la commercialisation du poisson. Les professionnels de la commercialisation sont appelés « mamans manoeuvres ». Les courtiers occasionnels sont les individus qui acceptent de prendre des colis de poissons ou des commandes lors de leurs déplacements.

Mamans manoeuvres

« Manoeuvres » se réfère ici au sens de procédé destiné à induire un tiers en erreur. Ce qualificatif fait référence à la tendance de certaines de ces courtières à tricher sur les prix, grâce à des complices qui répandent de fausses informations.

Le système de base de ce type de commercialisation est appelé le système kindundu. Le voyageur, à son arrivée au port, se met tout de suite d'accord avec une maman manoeuvres sur le prix qu'il espère tirer de la vente de son poisson. La maman manoeuvres arrange l'acheminement du poisson au marché où elle en facilite la vente. Ce service est fourni en échange d'une commission représentant fréquemment un sixième du produit de la vente.⁵⁴

En tant que courtier, les mamans manoeuvres ne prennent pas possession du poisson. Cela les dégage de toute responsabilité en cas de perte, qu'elles peuvent facilement reporter sur le propriétaire des poissons. Cette catégorie d'acteurs semble être la seule à ne pas prendre de grands risques dans son activité commerciale.

⁵² L'un d'entre eux vend des médicaments à Mwala, l'autre choisi de ne rien vendre car « les gens n'ont pas d'argent » et il ne voyage donc qu'avec de l'argent.

⁵³ Ces groupes peuvent être constitués ad hoc sur le bateau pendant la montée ou alors depuis Kinshasa.

⁵⁴ Cette marge a été calculée d'après les diverses estimations de prix fournies par des voyageurs et des mamans manoeuvres. Cette marge est donc purement indicative bien que les quelques estimations récoltées soient passablement homogènes. Les dépenses courantes sont incluses dans cette marge.

Un service essentiel fourni par les mamans manoeuvres, est le règlement des frais de transport. Les voyageurs manquant presque toujours du capital nécessaire au paiement de leur voyage, les mamans manoeuvres avancent l'argent nécessaire au débarquement des produits. Ceci les rend apparemment presque incontournables, particulièrement à Maluku, juste en amont de Kinshasa, et leur permet donc d'avoir un fort pouvoir de négociation. Alors que de certaines mamans manoeuvres abusent de leur position, il a été rapporté que certaines pratiquent le système kindundu sans cependant chercher à abuser leurs partenaires.

Cette catégorie de commerçants peut être retrouvée dans tous types marchés et ne sont nullement une spécificité du commerce du poisson. De plus, la force commerciale des mamans manoeuvres n'est pas identique partout. Dans la plupart des régions visitées, les intervenants n'ont pas exprimé de ressentiment par rapport aux commerçantes locales qui ne sont pas perçues comme des distorsions du marché. En revanche, à toutes les étapes de la chaîne de commercialisation, plusieurs acteurs ont déploré les pratiques des mamans manoeuvres de Maluku, qui, selon les pêcheurs, détournent jusqu'à la moitié du produit de la vente. Les mamans manoeuvres de Maluku sont regroupées au sein de la controversée Association des Vendeurs de Poisson du Congo (AVPCO). Cette organisation regroupe quelque 600 ou 700 commerçants et a pour but légal l'entraide mutuelle. Un marchand de Maluku qui a refusé de rejoindre l'AVPCO accuse le comité de ne poursuivre que l'intérêt de ses membres, au détriment de tous les autres acteurs de la chaîne de commercialisation. Le comité de l'AVPCO semble en effet être en très bons termes avec toutes les nombreuses autorités présentes à Maluku, au demeurant très coopératives. La collusion de leurs intérêts a pu être directement observée et laisse comprendre que les voyageurs arrivant à Maluku n'ont d'autre choix que de se plier aux exigences des mamans manoeuvres et de la tracasserie.⁵⁵

Les commerçants (avant tout ceux originaires de Kinshasa) rapportent rencontrer moins de problèmes que les pêcheurs en ce qui concerne les mamans manoeuvres de Maluku. S'ils écoulent leurs stocks à travers les services de ces courtiers, ils semblent être en mesure de recevoir des prix corrects pour leurs marchandises. L'expérience du marché, la connaissance des prix et la capacité à financer eux-mêmes le voyage sont les éléments essentiels qui permettent aux commerçants habitués de ne pas rencontrer les mêmes difficultés que les pêcheurs qui passent par Maluku.

Autres courtiers professionnels

Certaines vendeuses travaillent pour le compte d'autres commerçantes. De grandes marchandes leur confient, le matin, une certaine quantité de poisson pour lesquelles elles devront, une fois le stock écoulé, leur verser le prix convenu. Les vendeuses pratiquant ce type d'activité sont clairement plus vulnérables⁵⁶ que celles pour lesquelles elles travaillent. Comme elles n'ont pas assez de capital pour acheter du poisson, elles passent par cette sorte de crédit journalier qui n'offre que très peu de marge de profit.

⁵⁵ Par exemple, un très jeune pêcheur originaire d'un campement de la province de l'Equateur avoue ne pas du tout comprendre ce marché intense et se dit soulagé d'avoir la protection de « son oncle », le « papa manoeuvre » qui commercialise son poisson.

⁵⁶ En plus des aspects économiques, ces vendeuses semblent être socialement méprisées. Ainsi, il a pu être observé que lors des transactions les acheteurs élèvent souvent la voix et leur parlent sans ménagement.

Les prestataires de services

Les transporteurs : voie fluviale

En RDC, les insuffisances du système routier contrastent avec l'abondance de voies de navigation fluviales qui parcourent le bassin du fleuve Congo. Il existe trois grandes catégories de moyens de transport sur le fleuve :

- la pirogue
- la baleinière
- le bateau

La pirogue

La pirogue est le moyen de transport le plus commun le long du fleuve Congo. Faite d'un seul tronc évidé, la pirogue a une longueur variable et peut être propulsée soit à la pagaie soit par un moteur hors-bord. La rapidité ainsi que le coût du transport en pirogue varient fortement en fonction du mode de propulsion.

Si la pirogue est essentielle à la pêche et au transport sur de courtes distances, elle est moins fréquemment utilisée pour les longs voyages. Cependant, afin de réduire les frais de transport au maximum, certains pêcheurs et commerçants n'hésitent pas à parcourir de grandes distances à l'aide de ces embarcations. Il existe des transporteurs spécialisés dans les déplacements en pirogue qui transportent des passagers et leurs cargaisons.

La baleinière

Les baleinières sont de gros navires de charge en bois, d'une capacité de 10 à 200 tonnes. La construction artisanale de baleinières a été promue dans les années 1980 et l'accessibilité des matériaux de construction ainsi que la crise des années 1990 ont offert une place de choix à ces navires pour le transport de biens sur le fleuve Congo.

Alors que les pêcheurs regrettent le manque de transport, les propriétaires de baleinière rencontrés se plaignent de la difficulté et de la lenteur de remplissage de leurs vaisseaux. Plus qu'une contradiction, il s'agit là de la matérialisation des priorités divergentes de ces deux catégories d'acteurs ; alors que les transporteurs aimeraient pouvoir utiliser leurs navires de façon régulière, les pêcheurs eux ne cherchent à voyager qu'à la fin des saisons de pêche. Le manque de coordination et de communication entre les acteurs a aussi des répercussions observables dans ce phénomène.⁵⁷

Le bateau

Certains bateaux en acier assurent également le transport sur le fleuve Congo. La plupart sont opérés par des sociétés forestières mais certains sont utilisés pour le transport de produits plus variés. Les convois de grumes des sociétés forestières sont très utilisés pour le transport de personnes et de marchandises. Plusieurs centaines de personnes et des cargaisons massives s'installent ainsi tant bien que mal sur les troncs. Ce type de transport est informel.

⁵⁷ Il a été observé que les transporteurs organisent des campagnes de promotion assez intenses pour remplir leurs navires. Il semble bien que ce soit l'isolement des communautés qui soit le principal responsable de la difficile circulation de l'information.

Préférence et tendance

Les baleinières et les bateaux se distinguent des pirogues par leur vocation au transport sur de longues distances et leurs tailles. Les caractéristiques des pirogues ont déjà été mentionnées, mais il reste à comparer les bateaux et les baleinières.

Les prix de passage sont fort semblables entre les baleinières et les bateaux même si de manière générale il semble que le bateau soit moins onéreux. Il semblerait que les prix du voyage par personne, de la région visitée à Maluku, oscillent entre 4000 et 7000 sur les bateaux et 7000 et 10000 sur les baleinières. Pour les marchandises, deux systèmes de paiement coexistent : soit le prix est défini avant l'embarquement et payé une fois la marchandise vendue à Maluku ou alors le transporteur reçoit 25% du prix de vente à Maluku, cette commission semble être plus fréquente sur les baleinières que sur les bateaux. Il est intéressant de noter que le voyage de retour, à contre courant, est moins onéreux car la concurrence entre transporteurs à Maluku empêche de gonfler les prix. Bien que les transporteurs soient relativement nombreux autour du lac, la temporalité de la demande et l'offre de transport fait que chaque transporteur connaît une situation de monopole éphémère qui permettent d'exiger des prix élevés.

La durée du transport représente la principale différence. Le bateau, naviguant sans s'arrêter, relie la région du lac Ntomba à Kinshasa en trois à cinq jours alors que les baleinières, qui elles s'arrêtent fréquemment, notamment de nuit, mettent généralement plus d'une semaine pour effectuer le même parcours. En ce qui concerne les conditions de transport, elles sont aussi pénibles sur les deux types de navires. Par contre, il semble que les baleinières offrent une meilleure protection contre les intempéries que les bateaux. Le poisson y est donc généralement plus au sec et à l'abri des moisissures dans les baleinières mais, du fait de la longueur du voyage, il y est plus soumis à l'agression par les coléoptères et autres vermines que sur les bateaux.

Ces différences de coûts du passage et de conditions de transport ne semblent pas déterminer le choix des voyageurs. En effet, le principal critère qui motive un voyage est la disponibilité du transport au bon moment. Les deux navires semblent rares dans la région mais il semble que les baleinières soient plus fréquentes et disponibles autour du lac que les bateaux, qui tendent à ne visiter que les centres d'une certaine importance.

Le transport est mentionné comme le plus grand problème de la région. Cependant, lors de la visite de terrain, une baleinière à Mwala et un bateau à Ngombe, les deux en missions exploratoires dans des régions pas encore fréquentées par ce genre de navires, ont été rencontrés. Dans les deux cas, les transporteurs se sont dits très enthousiasmés et motivés à ouvrir des lignes permanentes. Le problème de la rareté et de la fréquence semble donc être en passe de se résoudre et, à travers les mécanismes de la concurrence, il est possible d'espérer que les prix et les conditions de transport s'amélioreront dans les années à venir. Cet enthousiasme doit néanmoins être tempéré par le fait que rien ne prouve que ces missions exploratoires, aussi réjouissantes soient-elles, seront suivies de développement des transports.

Les transporteurs : voie aérienne

Présentation, organisation et coûts

En réponse à l'état catastrophique du réseau routier, le trafic aérien est assez intense en RDC. L'aéroport de Mbandaka reçoit plusieurs vols par semaine et le samedi des avions cargo de plusieurs compagnies transportent des produits locaux, en grande majorité du poisson, à Kinshasa. Les tarifs varient selon les compagnies mais semblent généralement

être au moins trois fois plus élevés que ceux en cours dans la voie fluviale, entre \$0.6 à \$1 selon les compagnies et les agences.⁵⁸ Cependant, le fret aérien offre l'avantage de la vitesse⁵⁹ et de la libération de la plupart des tracasseries et des manœuvres de certains commerçants.

Air Kasai, CAA et Hewa Bora sont les principales compagnies aériennes civiles fréquentant l'aéroport de Mbandaka au moment de la visite. L'évolution rapide des acteurs de ce secteur démontre la compétitivité du marché. Plusieurs agences de fret sont présentes à Mbandaka. Les activités de CAA, Hewa Bora, GADI et Christ vie sont présentées ci-après pour illustrer la situation. Il semble que l'offre et la demande de transport aérien oscillent proche de l'équilibre et la disponibilité de ce moyen de transport est donc satisfaisante, en revanche, certains commerçants ont exprimé le souhait d'une fréquence plus soutenue.

CAA (Compagnie Africaine d'Aviation)

CAA accepte tout types de colis et de poisson dans ses avions. Les clients, des individus ou des agences, déposent leurs colis au dépôt au centre ville de Mbandaka ou directement à l'aéroport le samedi matin. CAA exige le paiement des frais de transport en avance.

Les représentants de CAA à Mbandaka affirment que si leur avion a beaucoup de retard, n'arrive pas ou n'a pas une capacité suffisante pour embarquer toute la marchandise, ils mettent, à leur charge, le poisson dans la chambre froide. En cas de perte ou de dégradation, CAA dit rembourser \$2.5 par kilo.

Hewa Bora

Hewa Bora accepte tout type de poisson, sauf s'il est manifestement de mauvaise qualité. Cette compagnie travaille majoritairement avec des agences même si des individus ont également la possibilité d'envoyer des colis. Les frais sont payés en avance depuis Mbandaka.

Les représentants de Hewa Bora à Mbandaka expliquent que la compagnie décline toute responsabilité en cas de perte de qualité pendant le transport. Ils disent que en revanche, si l'avion est en retard, la compagnie prend en charge la conservation du poisson frais dans la chambre froide. Comme cela coûte cher, Hewa Bora tenterait donc de réduire les retards au minimum. De plus, comme la concurrence est vive, un retard peut entraîner des clients à transférer leurs colis vers un autre avion, ce qui peut avoir pour conséquence que la cargaison ne corresponde pas à la quantité minimale requise pour rentabiliser le vol.

A Kinshasa, dans le quartier de Baromba, Hewa Bora dispose d'un vaste dépôt sécurisé, organisé et propre qui compte plusieurs grands hangars de stockage fermés. Cependant, Hewa Bora ne le stocke pas le poisson arrivant de Mbandaka et les clients sont priés de venir le retirer immédiatement.

Les clients attendent leurs colis hors des locaux de la compagnie. Alors qu'ils émettent beaucoup de critiques à l'égard de Hewa Bora, ils vantent les mérites des agences GADI et GBS considérées comme « plus sérieuses ». Selon les clients, les problèmes les plus fréquemment rencontrés avec Hewa Bora, comme avec la plupart de ses concurrents,

⁵⁸ Ces tarifs sont sensiblement plus élevés que lors de la dernière visite du WorldFish Center à Mbandaka (voir Gordon, 2007), ce qui peut être expliqué par l'évolution du taux de change et du prix du carburant.

⁵⁹ La rapidité du transport rend l'expédition plus sûre, le poisson étant moins longtemps exposé au risque de dégradation. Ceci n'est pas exactement vrai en ce qui concerne l'expédition de poissons vivants dont la quantité et la qualité d'eau sont, pour des raisons pratiques, moindres dans les avions que sur les bateaux.

touchent principalement à la communication⁶⁰, à la durée des transferts⁶¹, et à la responsabilité⁶².

Christ Vie

Cette agence est spécialisée dans le transport aérien du poisson envoyé le samedi par CAA. Christ Vie facture 350 FC par kilo (\$0.6) et accepte d'être payé après le transport. L'agence dit ne payer que 200FC par kilo (\$0.35, soit moitié prix) à CAA, grâce aux volumes importants qu'ils apportent de manière monolithique.

GADI transport

GADI organise des vols entre Mbandaka et Kinshasa depuis décembre 2006, principalement comme source de financement pour ses autres activités. Précédemment, GADI fonctionnait déjà comme une agence qui faisait le lien entre les individus et les compagnies aériennes. GADI pratique des prix plus élevés que ses concurrents, mais propose des services plus étendus et surtout plus sûrs que les autres agences. De très nombreuses personnes expédiant du poisson de Mbandaka à Kinshasa ont fait part de leur nette préférence pour GADI, en dépit des coûts supplémentaires.

Les fournisseurs de matériel

Comme il a été mentionné précédemment, il est fréquent que des commerçants de poissons rapportent du matériel de pêche et d'autres produits manufacturés de leurs visites dans les marchés centraux pour les vendre dans les marchés périphériques. Quelle que soit son intensité, cette activité est fortement liée au commerce du poisson et se trouve donc décrite dans les éléments mentionnés précédemment.

Les fournisseurs de services

Aucun fournisseur professionnel de service (autre que le transport) destiné à la commercialisation du poisson n'a pu être identifié lors de la visite.

PERCEPTION DES CONTRAINTES À LA COMMERCIALISATION

Aperçu

La compréhension des contraintes perçues offre une vision de la situation proche de celle des personnes concernées. La perception des contraintes est à la base des choix stratégiques des individus et donc détermine leurs actions et leurs priorités. Ainsi, afin de comprendre les stratégies des acteurs de la chaîne de commercialisation du poisson, les perceptions des intervenants ont été systématiquement prises en compte.⁶³ Chaque

⁶⁰ Par exemple, lorsqu'un vol est annulé ou que la capacité de cargo est insuffisante, les clients ne sont informés de la situation qu'une fois l'avion arrivé à Kinshasa. Le temps écoulé avant que le partenaire à Mbandaka ait le temps de retirer le colis est long, ce qui peut engendrer de graves dégradations du poisson.

⁶¹ Les différents chargements et déchargement du stock prennent plusieurs heures, prolongeant ainsi grandement la durée de grande vulnérabilité du poisson.

⁶² Comme la plupart des compagnies et des agences, il semble que Hewa Bora n'accepte qu'en de rares occasions de rembourser pour les dégradations subies, comme il est prévu dans les contrats.

⁶³ Cette section traite donc des contraintes perçues par les individus exclusivement et pas de contraintes avérées pratiquement. Le qualificatif « perçu » est parfois omis sans que le sens ne change.

intervenants a été prié de mentionner les principales contraintes qui pèsent sur son activité économique. Ces perceptions, collectées de manière à ne pas influencer les répondants,⁶⁴ ont contribué à la compréhension des stratégies commerciales de deux manières. Premièrement, la mention des contraintes a souvent généré des discussions détaillées et profondes offrant la possibilité de mieux connaître les intervenants. Deuxièmement, la collecte systématique de ces données a permis d'appréhender quantitativement, sur un modeste échantillon, les contraintes perçues par les intervenants.

66 personnes directement impliquées dans la chaîne de commercialisation de la région visitée ont énuméré ce qu'elles considèrent comme les deux, ou trois, contraintes les plus importantes pour leurs activités. Ce groupe comprend 18 femmes⁶⁵ et 48 hommes, 34 pêcheurs et 32 commerçants.

Traitement des données.

Une fois les données collectées de manière uniforme, plusieurs séries de manipulations ont été appliquées afin de tirer un maximum d'information de l'analyse. Dans un premier temps, toutes les contraintes distinctes mentionnées par les intervenants ont été étudiées et comparées afin de former des groupes. Douze groupes de différents types de contraintes perçues ont ainsi été identifiés.

L'importance de chacun des groupes, c'est-à-dire la fréquence de la mention de chaque contrainte a ensuite été dégagée. Dans cette étape, aucune pondération n'a été utilisée mais l'ordre de mention des contraintes a été respecté. Pour plus de facilité de lecture, l'occurrence de mention des contraintes est exprimé en pourcentage (100% = 66). Les illustrations 2(a) et 2(b) représentent les deux graphiques les plus intéressants produits de cette manière.

L'illustration 2(a) traite les données comme un tout alors que l'illustration 2(b) désagrège les résultats selon l'occupation principale : pêcheur ou commerçant. D'autres critères de désagrégation (par exemple le genre, l'âge, le domicile, l'échelle d'activité et la dotation en capital) ont été testés. Plusieurs des résultats obtenus ainsi sont mentionnés dans cette section mais les graphiques ne sont, dans un souci de légèreté, pas tous reproduits.

L'étape suivante traite de sous-groupes d'individus et a été nécessitée la pondération du rang de priorité de la mention des différentes contraintes. La petite taille de l'échantillon ne permet en effet pas de conserver la séparation d'ordre de mention des contraintes dans l'examen d'aspects spécifiques. Après l'application d'une pondération simple,⁶⁶ il a été vérifié que celle-ci n'altérerait pas la présentation des résultats ni la séquence des contraintes. Les illustrations 3 et 4 font ainsi référence à la perception pondérée des contraintes, à nouveau exprimée en pourcentage pour plus de facilité de lecture.

Estimation de capital

Afin de mieux comprendre les préoccupations des intervenants, une méthode de catégorisation a été utilisée. En plus des données objectives collectées pendant les entretiens, des notes observatoires ont été prises immédiatement après les entretiens afin

⁶⁴ Aucune suggestion de contrainte n'a été proposée et le sujet n'a jamais été abordé conjointement à la discussion d'une difficulté particulière.

⁶⁵ La sous représentation des femmes est volontaire et justifiée par leur faible participation aux activités de pêche mercantile.

⁶⁶ Le nombre de personnes ayant mentionné une contrainte en premier est multiplié par 3, celui des personnes l'ayant mentionné en deuxième par 2 et celui des personnes l'ayant mentionné en troisième par 1.

d'enregistrer des informations moins directes. En particulier, ces notes comportaient de manière systématique l'évaluation de la dotation en différents types de capital.⁶⁷

Différents indicateurs ont été utilisés afin d'homogénéiser au maximum les estimations. Les cinq types de capital évalués, ainsi que les indicateurs utilisés, sont les suivants :

- le capital financier (indicateurs: échelle d'activité commerciale, mention de problèmes financier, apparence, etc.),
- le capital social (indicateurs: confiance accordée à/reçue par d'autres, connaissance d'acteurs clés, participation à un réseau, etc.),
- le capital humain (indicateurs: santé, niveau de connaissance et de français, etc.),
- le capital physique (indicateurs: infrastructures générales du lieu d'habitation, facilité de déplacement dans l'aire d'activité, etc.), et
- le capital naturel (indicateur: satisfaction quant au milieu naturel).

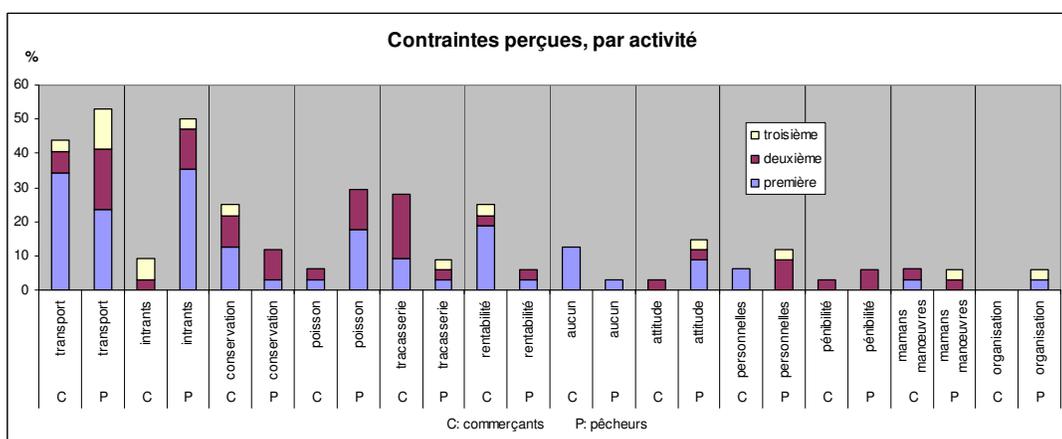
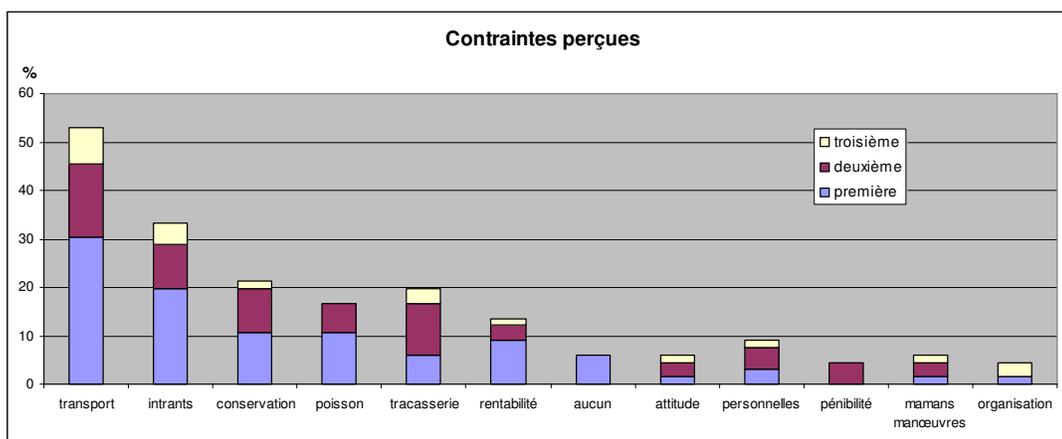
Cette méthode a été utilisée lors de l'examen des contraintes perçues. Certains passages ci-après (dans sections « transport », « intrants » par exemple) y réfèrent directement.

Contraintes perçues

Une typologie des contraintes perçues se dégage facilement à partir des contraintes citées par les répondants. Cinq principaux faisceaux de contraintes peuvent être identifiés, ainsi que sept groupes touchant à des problèmes moins communément perçus. Parmi les cinq principales contraintes, la première est largement partagée par les pêcheurs, les commerçants, hommes comme femmes. Les autres contraintes sont plus spécifiques à des catégories particulières d'acteurs.

⁶⁷ Pour la prise de notes, la dotation en capital était notée sur une échelle de 1 à 5 (très faible, faible, moyen, élevé e très élevé). Le traitement des données a respecté cette graduation mais la présentation finale des résultats ne comprend, en raison de la petite taille de l'échantillon, que trois catégories (faible, qui contient les anciennes catégories très faible et faible ; moyen, identique à la catégorie initiale ; élevé, qui contient les catégories initiales élevé et très élevé).

Illustrations 2(a) et 2(b) : liste et occurrence des contraintes perçues par les acteurs de la chaîne de commercialisation du poisson.



Transport

Le transport est perçu comme la plus grosse difficulté dans la vie de près d'un tiers des intervenants et comme une difficulté importante par la moitié. Cette catégorie rassemble les éléments regardants :

- le coût du transport
- la fréquence de transport
- la durée de transport
- les conditions de transport

Ces quatre éléments peuvent être regroupés sans déformer le sens des réponses données. En effet, le plus souvent tous les éléments sont compris dans la réponse, bien que le coût soit le problème le plus durement perçu.

Le transport est clairement la difficulté principale pour tous les acteurs du lac (56% des hommes et 33% des femmes). Si les commerçants sont clairs sur le fait qu'il s'agit là de la principale difficulté (34% contre 17% pour la rentabilité et 13% aucun), les pêcheurs sont plus nombreux à mentionner ce problème mais semblent lui accorder moins d'importance que les commerçants (seulement 24% le considèrent comme principal problème, soit moins que les intrants, 36% et juste plus que les problèmes liés au poisson, 18%). Cette différence d'intensité reflète la variété des stratégies économiques. Le transport représente un problème, et dans ce cas souvent le problème principal, avant tout pour les commerçants qui se déplacent sur de grandes distances. Les commerçants travaillant aux

échelles régionales ou locales n'ont en effet que peu de problèmes de transport, ce qui explique que les commerçants dans l'ensemble aient cité cela soit comme problème principal soit l'ignorent. Au contraire, pour les pêcheurs ce problème semble moins extrême mais plus partagé. Ceci reflète simplement l'envie largement répandue des pêcheurs de se rendre dans des marchés centraux mais aussi la présence d'autres problèmes, parfois plus grave et moins évitables.

Quel que soit le type de capital et le niveau de dotation, le transport est toujours un problème important. Cette omniprésence et continuité indique que de n'importe quel point de vue et malgré les moyens inégaux, le transport est clairement une difficulté clé dans la commercialisation du poisson du lac Ntomba.

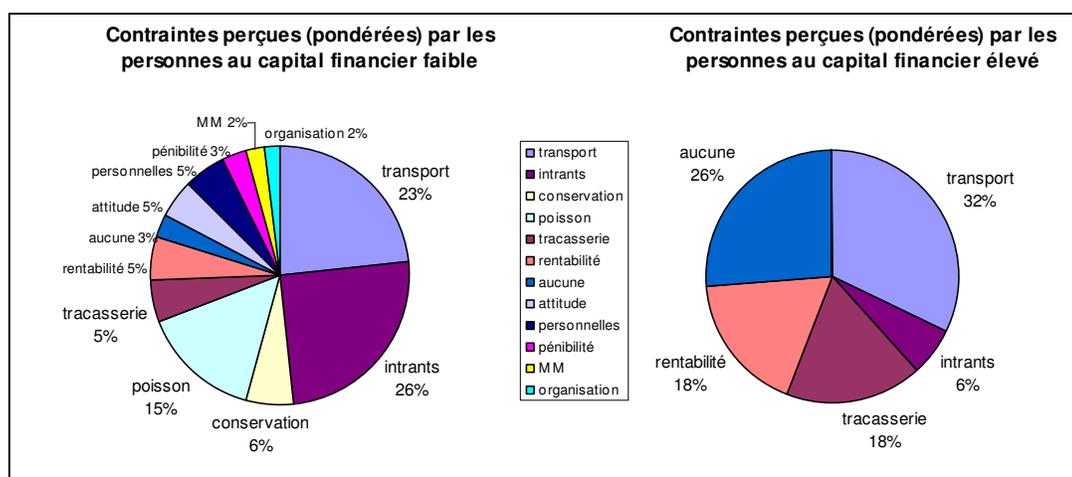
Intrants

Les intrants posent de sérieux soucis aux répondants, le plus souvent à cause de leur prix mais aussi à cause de leur disponibilité, variété et qualité. Logiquement, la différence entre les commerçants et les pêcheurs est ici radicale. L'accès aux intrants représente le problème principal pour 36% des pêcheurs et un problème pour 51% d'entre eux alors que les commerçants sont largement insensibles à ce sujet. Il est relativement étonnant de constater que plusieurs femmes, mais moins que les hommes, considèrent cela comme un problème important dans la mesure où elles pratiquent le plus généralement la pêche avec des outils artisanaux.

Une corrélation directe peut être observée entre le degré d'isolation et la perception de l'accès aux intrants comme un problème. Ainsi, les intrants représentent par exemple la contrainte principale de plus de la moitié des intervenants et une contrainte importante pour plus de trois quarts des personnes interrogées à Mwala alors que à Kinshasa personne n'a mentionné cet aspect.

La désagrégation par capital offre une vision intéressante des raisons qui font que les intrants sont fréquemment perçus comme une contrainte importante. En effet, quelque soit le type de capital examiné, il y a une claire corrélation négative entre la dotation en capital et la perception des intrants comme une contrainte.

Illustration 3 : Contraintes perçues selon la dotation en capital financier



L'exemple du capital financier illustré ci-dessus représente bien ce phénomène général. Dans le cas du capital financier, il paraît logique d'observer cette corrélation puisque l'un des soucis les plus importants concernant les intrants est le prix. Cependant cette corrélation existe aussi avec les capitaux social, humain, naturel, et physique. Ceci illustre

clairement que le prix n'est pas le seul problème relatif aux intrants mais que l'accès et la variété sont également des aspects importants.

Conservation

Cette catégorie comprend les problèmes de capacité, de compétence, mais aussi les problèmes de dégradation en général. La conservation n'est pas mentionnée fréquemment comme un problème très important par les pêcheurs mais représente une source de souci considérable pour les marchands. Il semble que ce souci soit particulièrement présent dans les centres intermédiaires tels Mbandaka ou Ngombe, là où le poisson ne reste que peu de temps entre les mains des commerçants qui n'ont donc que peu de contrôle sur la qualité de la conservation.

La conservation est perçue comme une contrainte principalement par les personnes de capital moyen, de quelque type qu'il soit. Par exemple, en gardant le capital financier comme illustration, il peut être observé que si la conservation n'est mentionnée que par 6% des répondants de faible capital et aucun de capital élevé, les répondants de capital financier moyen sont 18% à percevoir cet aspect comme une difficulté. Cette constatation illustre le fait que les personnes au faible capital financier ont tendance soit à ne pas conserver leur poisson du tout, soit à se contenter d'une qualité de conservation correspondant à de bas prix. En ce qui concerne les personnes les plus fortunées, la conservation ne semble pas être un problème du tout. En effet, ces personnes là ont souvent expliqué reporter totalement sur leurs partenaires commerciaux les problèmes de qualité et s'estiment très satisfaites de leurs capacités personnelles de transformation. En revanche, les personnes de capital moyen, qui certainement sont les plus conscientes de leurs faiblesses et désireuses d'améliorer des aspects concrets de leurs activités se montrent préoccupées par la conservation. Il convient aussi de mentionner que ces personnes là sont typiquement des acteurs de la commercialisation à niveau national, ce qui les rend donc plus sensibles à la durée de conservation et par là à la qualité de la transformation.

Poisson

Cette catégorie rassemble les aspects concernant la perception de l'évolution du stock de poisson ainsi que quelques aspects relatifs à l'écologie du lac et au poisson en général. Une fois de plus ce problème n'est pas partagé de la même manière entre les commerçants et les pêcheurs. Pour ces derniers, il s'agit de la troisième source de préoccupation derrière les intrants et le transport.

Il n'y a pas d'opposition majeure quand aux perceptions des pêcheurs des centres fluviaux ou des coins isolées du lac.

Tracasserie

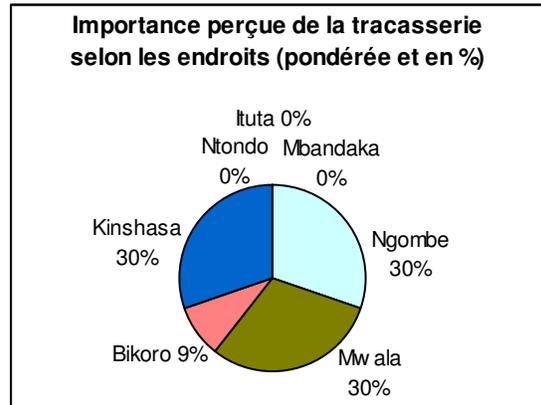
Les marchands estiment plus fréquemment souffrir de tracasserie que les pêcheurs. Plus qu'une réalité il s'agit certainement surtout de la résignation des pêcheurs face à cette pratique sur laquelle ils n'ont aucun contrôle.

L'illustration 4 examine la fréquence de mention de la tracasserie par les intervenants des différentes localités.⁶⁸ La tracasserie est un problème assez répandu mais particulièrement

⁶⁸ Les pourcentages indiquent les proportions selon les localités de répondants ayant mentionné la tracasserie comme une contrainte par rapport au total des intervenants (corrigé par pondération selon l'ordre de mention de la contrainte) ayant mentionné cet aspect. Ainsi, parmi les personnes considérant la tracasserie comme un obstacle à leur activité (pondéré), 9% ont été rencontrés à Bikoro par exemple.

perçu à Ngombe et à Kinshasa (Maluku inclus), de même qu'à Mwala, pour d'autres raisons. S'il est vrai que tant Ngombe que Kinshasa sont des endroits où les gens ont tendance à se déplacer plus fréquemment qu'ailleurs, il n'en reste pas moins que la différence radicale entre Mbandaka (0%) d'un côté et Ngombe et Kinshasa de l'autre (30% chacun) ne peut pas être expliquée uniquement en terme de stratégies commerciales divergentes. S'il est peu surprenant que Ngombe, de par sa situation, son histoire récente et l'organisation des ses autorités, connaisse de la tracasserie, il est intéressant de noter que dans la capitale même, ni le pouvoir central ni la société civile ne parviennent à éradiquer le fléau de la tracasserie.

Illustration 4 : Mention de la tracasserie comme contrainte perçue, selon la résidence des intervenants.



Si Bikoro se rapproche de Ngombe en ce qui concerne les causes de la tracasserie perçue, le cas de Mwala se distingue clairement. Dans ce campement, les gens parlant de tracasserie ne se réfèrent pas à la situation au campement, mais lors de la commercialisation, dans des endroits tels que Maluku ou Ngombe mais aussi au cours du parcours. Cette différence de perception, cet accent mis sur la tracasserie par les pêcheurs des campements révèle un élément fondamental de la tracasserie : son caractère particulièrement inégalitaire.

La tracasserie s'abat beaucoup plus violemment sur les personnes les plus vulnérables, tels les pêcheurs de campements, que sur les personnes mieux insérées dans la société.⁶⁹ A part les quelques pêcheurs de Mwala ayant mentionné la tracasserie comme un contrainte, les personnes les plus vulnérables ont tendance à ne pas rapporter la tracasserie comme un problème majeur (alors que le sujet a souvent été abordé lors des conversations) soit car elles savent qu'elles sont impuissantes face à cette situation, soit parce qu'elles choisissent des stratégies moins rentables mais qui évitent la tracasserie. Ainsi par exemple, de certains pêcheurs ne se déplacent pas, ou plus, pour commercialiser leurs produits car « mieux vaut vendre ici que là-bas, même à bas prix » (Kapita, Mwala).

Autres contraintes

Rentabilité

Cette catégorie de contraintes rassemble, de manière large et peu précise, les problèmes ayant trait au manque de rentabilité des activités économiques, c'est-à-dire aux faibles

⁶⁹ Il semble que les Kinois, « [sont] trop durs, [ils n'ont] pas peur de la police, ce sont des citoyens comme [eux] ; en grandissant à Kinshasa on apprend à éviter la tracasserie » (commerçant kinois, Mwala). L'éducation et l'information jouent aussi un rôle très important dans la capacité de refus de la tracasserie. Cependant, la connaissance des droits ne sert parfois à rien. Par exemple, les victimes de tracasseries, même les personnes jouissant d'une excellente éducation, d'expérience et d'un bon réseau social, ne songent jamais à se plaindre à la hiérarchie « ça ne vaut pas la peine d'aller voir plus loin, ce sont les mêmes ! Pour un problème de souris, vous allez vous présenter au rat ! » (transporteur, Mwala). De manière similaire, l'Association des Armateurs du Congo a essayé de demander au gouvernement de prendre des mesures contre la tracasserie, mais s'est vue priée de comprendre que les salaires sont très bas et qu'il faut être solidaire. La même argumentation a été entendue lors de la visite à Maluku.

marges de profit, que ce soit à cause des prix (d'achat comme de vente) défavorables ou à cause des faibles quantités commercialisées donc du manque d'économie d'échelle.

Sur les sept personnes considérant ce type de problème comme le principal, six sont des commerçants. Cela n'a rien d'étonnant vu que cette catégorie s'adresse directement à la pratique commerciale⁷⁰. La moitié de ces commerçants ont choisi de ne pas mentionner d'autre difficulté.

Le problème de la rentabilité a été le plus fréquemment mentionné à Ntondo, Bikoro et Mbandaka. Ce sont les acteurs « locaux » qui se plaignent essentiellement de ce problème. Dans le cas de Bikoro et de Mbandaka, cela permet la distinction de deux types de commerçants : ceux qui arrivent à se déplacer et ceux qui sont restreints à de très courts déplacements et qui, en conséquence, n'ont qu'une faible marge de profit.

Attitudes antisociales

Cette catégorie englobe tout ce qui concerne les pratiques contraire à l'ordre social et aux intérêts de la société, par exemple le manque de confiance, l'alcoolisme mais particulièrement le vol. Seules trois personnes, des hommes d'un certain âge, la considèrent comme fondamentale, dont deux de Ntondo et l'autre de Bikoro.

Les vols d'intrants de pêche ainsi que de poissons ont été rapporté à plusieurs reprises comme un facteur de déstabilisation et de découragement. Un autre aspect inclus de cette catégorie touche au problème de la difficulté de générer et de conserver des économies. S'il est vrai que l'inflation et l'incertitude sont de puissants freins à l'épargne, il semble que des problèmes plus personnels et sociaux entrent en compte également.

Raisons personnelles

Cette catégorie regroupe des problèmes spécifiques, liés soit à l'actualité immédiate de la personne interviewée ou à propos de difficultés très individuelles, largement ignorées par les autres intervenants.

Pénibilité

Lors des discussions, beaucoup de pêcheurs ont parlé de la pénibilité de leur travail, que ce soit de la pêche ou de la transformation. Cependant la pénibilité de la pêche semble être largement acceptée puisqu'elle n'a jamais été mentionnée comme difficulté principale et uniquement trois fois en tant que deuxième difficulté.

Mamans Manœuvres

Les mamans manœuvres sont parfois considérées comme une grave entrave au commerce, ceci particulièrement de la part de commerçants habitués à passer par le port de Maluku. L'obligation de passer par leurs services et le risque de les voir tricher largement sur les prix représente les deux plus gros problèmes posés par ces acteurs.

Organisation

Cette catégorie rassemble tout ce qui touche à l'organisation, à l'action collective et à la fédération de groupes socioprofessionnels. Alors que beaucoup d'intervenants ont parlé de cet aspect au cours des entretiens, très peu ont mentionné les difficultés d'organisation comme une contrainte. Cet aspect est repris plus loin (dans les sections *action collective* et

⁷⁰ De même, quatre sont des femmes, mais plus qu'un problème typiquement féminin il faut rappeler que beaucoup de femmes interrogées sont spécialisées dans le commerce.

recommandations) pour affiner les attentes des pêcheurs et expliquer cette apparente contradiction.

Aucune

Quatre personnes estiment qu'il n'y a aucun problème insurmontable, qu'il « suffit de travailler dur pour bien s'en sortir » (marchand, Bikoro). Aucun pêcheur n'a fourni cette réponse, uniquement des marchands de Mbandaka et de Bikoro.

COMPÉTITIVITÉ DU MARCHÉ

La compétitivité d'un secteur peut être observée à travers le nombre, la taille et le comportement des acteurs, les barrières à l'entrée, l'accès à l'information, les marges de profits, les mécanismes de prix et les services fournis par les intermédiaires.

La chaîne de commercialisation du poisson supporte un grand nombre d'acteurs. Etant donné les conditions spécifiques d'isolation de l'endroit et de disparités sociales, il peut être estimé que l'information circule et que l'entrée sur le marché est libre. Les marges de profits sont généralement très faibles et il semble que la grande majorité des acteurs ne soient pas en mesure d'extirper des profits injustifiés au regard des services qu'ils fournissent. Le marché offre donc des signes de compétitivité, malgré le coût élevé des transactions.

Acteurs, collusion et pouvoir respectif

Que ce soit dans les campements, les villages, les ports et les villes, presque aucune catégorie d'acteurs de la chaîne de commercialisation ne semble avoir de pouvoir excessif sur le marché. L'accès à l'information, le capital social et la capacité financière varient fortement d'un individu à l'autre et ces différences ont des répercussions sur les activités commerciales. Malgré cela, la grande majorité des acteurs ne semblent pas tirer de bénéfices injustifiés de leurs activités. En revanche, il y a une catégorie d'acteur qui détient un pouvoir démesuré dans la chaîne commerciale et qui en profite : les mamans manoeuvres de Maluku.

Barrières à l'entrée

Si la possibilité de se lancer dans la commercialisation du poisson n'est pas égale entre tous les types d'acteurs, il ne semble pas y avoir de majeure barrière structurellement artificielle imposée dans le cas étudié. Cependant, de nombreux facteurs limitent la participation des certains individus ou de certaines catégories d'individus. Ces facteurs, tels par exemple l'accès à l'information, le capital social et le capital financier initial ou genre, représentent des barrières importantes.

Accès à l'information

L'accès à l'information est, au moment de la visite, également mauvaise chez tous les acteurs du lac Ntomba. Au contraire, à Ngombe, Mbandaka et Kinshasa, la plus grande concentration humaine et l'offre de technologies de communication permettent une diffusion rapide des informations. Invariablement, les acteurs avec le plus d'informations obtiennent les plus grandes marges. Ces acteurs là sont typiquement les commerçants, qui, dans le cas extrême des mamans manoeuvres de Maluku ont à faire avec des pêcheurs qui n'ont pas la moindre information sur le marché. De manière générale, l'accès à

l'information semble dépendre de la spécialisation et des compétences dans un certain domaine ainsi que du bagage social et culturel.

La difficulté du marché et le manque d'information rendent le recours à des intermédiaires spécialisés très utile. L'information et les services fournis par ces acteurs permettent à la chaîne de commercialisation du poisson de fonctionner, bien qu'à un coût élevé.

Prix et marges de profit

Le prix du poisson sur les marchés visités est déterminé librement. Selon les pêcheurs et les commerçants, le prix du poisson dépend de :

- la qualité du produit (état de fraîcheur ou qualité de la transformation),
- la taille du poisson (les gros poissons semblent valoir plus cher proportionnellement),
- l'espèce,
- la saison (ce qui inclut les mécanismes d'offre et de demande), et
- les relations personnelles entre l'acheteur et le vendeur.

Si les quatre premiers critères sont typiques d'un marché libre, le dernier est plus surprenant. Pour les personnes interrogées, cela se réfère aux contacts directs, mais ce critère devrait cependant être élargi pour comprendre tous types de pouvoir de négociation.

Les prix individuels effectifs sont négociés avant chaque transaction⁷¹, mais le niveau général des prix semble évoluer de manière différente selon les endroits. Alors que les mécanismes d'offre et de demande déterminent le niveau général des prix dans les marchés principaux, les endroits isolés semblent ne pas suivre directement les mêmes dynamiques. Ainsi, à Mwala le niveau général des prix semble être fixé par des mécanismes de consentement mutuel⁷².

Les marges de profits rapportées évoluent typiquement autour de 10%, mais il ne s'agit là que d'une estimation qui n'a pas été rigoureusement vérifiée.

Tracasserie

La grande variabilité des montants de la tracasserie dépend de très nombreux phénomènes, par exemple de la quantité de marchandise transportée, de la capacité de négocier, ou de l'humeur des autorités. Puisque « la tracasserie est impossible à calculer car elle n'est pas fixe » (propriétaire de baleinière, Bikoro) il n'est pas possible de dresser en peu de temps un bilan chiffré de ses conséquences.

Il a été rapporté que le nombre de postes de tracasserie a considérablement diminué au cours des dernières années. Cette évolution positive ne doit pas faire oublier que lors de la

⁷¹ Les commerçants disent cependant respecter les prix globaux en cours sur le marché. La compétition entre les différents acteurs ne semble pas être basée sur la différenciation des prix. Les commerçants réussissent le plus souvent à recevoir le prix voulu pour leurs poissons. En plus de prendre des marges sur les prix, les commerçants travaillent beaucoup avec les changements d'unités de vente.

⁷² La saison précédant la visite avait été si mauvaise que les prix avaient, suivant les lois du marché, doublés. Au moment de la visite, alors que la saison n'avait pas encore commencé, les prix n'étaient pas fixes mais de nombreux pêcheurs souhaitaient maintenir les prix de la saison précédente alors que les marchands exprimaient le souhait de les réduire. Aucune décision n'avait été prise et tous s'attendaient à de chaudes négociations. Cet exemple illustre l'existence de mécanismes de décisions de prix peu compétitifs (issus de collusion) dans certains marchés isolés. Un aspect peut être plus intéressant encore démontré par cet exemple est la relation des prix pratiqués sur les différents marchés. L'évolution des prix passablement linéaire entre les marchés indique une pratique en général compétitive.

guerre récente le passage sur le fleuve était pratiquement impossible. Si sur le fleuve lui-même les barrages, et donc les principaux postes de tracasserie ont disparu ou diminué, plusieurs zones sont encore durement affectées par ce fléau. Les points de passage et d'arrêt obligés concentrent le plus de tracasserie.

Le pouvoir des autorités est indéniable et leur capacité d'extraction de rentes a été observé à plusieurs reprises. Cependant, il est encourageant de noter que les autorités ne semblent pas mettre de pression sur la liberté d'expression des acteurs. Ainsi, dans plusieurs endroits, des commerçantes ont ouvertement exprimées avec véhémence leurs critiques face aux autorités, en la présence même des responsables.

En ce qui concerne le cas de Ngombe en particulier, un bon nombre de personnes estiment que le manque actuel de transport est dû aux intenses tracasseries qui y ont cours. Cependant, certains sont prêts à faire face à cette situation mais les risques et les frais encourus ont un impact direct sur les marges de profits de tous les acteurs de la chaîne. Le meilleur moyen d'échapper à la tracasserie au départ de Ngombe est d'embarquer à bord d'un des rares bateaux centrafricains qui jouissent d'accords qui interdisent aux autorités congolaises (de Brazzaville comme de Kinshasa) de les tracasser.

ACTION COLLECTIVE

Pratiques sociales et confiance

D'un point de vue très général, il semble que les pratiques sociales se soient tendues dans la région au fur et à mesure que l'autorité locale a perdu en respect. Le résultat est, dans la plupart des lieux visités, une situation où la confiance est rare mais où l'envie d'action collective et de règles communes semble partagée. Même si la plupart des intervenants font part du désir d'évoluer dans un environnement plus structuré, avec plus de règles mais surtout plus d'action collective et de concertation, il est important de rappeler que le manque d'organisation n'est pas perçu comme une contrainte importante (voir *Contraintes perçues, organisation*). Ceci relativise donc fortement les souhaits des intervenants, dont l'expression a pu être motivée principalement par la volonté de répondre aux attentes perçues de l'équipe.

Pratiques collectives

Différentes pratiques d'action collective peuvent être observées dans les localités visitées. En plus des associations religieuses, sportives et musicales, des associations professionnelles existent dans de nombreux endroits. Ces associations professionnelles, qui ne concernent le plus souvent que l'agriculture ou le commerce, n'ont souvent des buts que restreints et leurs activités ne dépassent presque jamais la fonction d'assistance mutuelle. Il est intéressant de noter qu'en plus des associations, la communauté entière apporte du soutien en cas de problème grave.

Dans le domaine de l'agriculture, activité qui réclame des efforts périodiques considérables, la pratique de l'entraide est assez fréquente. De manière similaire, certaines

pratiques de pêche requièrent la collaboration, mais une fois le poisson partagé au port, chaque partenaire dispose et traite son poisson de manière individuelle.⁷³

Confiance et complexes communautaires

D'après plusieurs intervenants, les conflits d'intérêts locaux ne permettent pas aux communautés de développer des stratégies communes. De manière générale, un bon nombre d'intervenants ont fait part d'un manque de confiance dans la capacité de leur communauté à agir de manière concertée dans la poursuite d'un but commun.

En plus de l'impression de l'incapacité de collaboration, le manque de confiance communautaire se trouve aussi exprimé dans la fréquence alléguée des vols d'intrants ou de poisson. Ce phénomène ne semble pas être nouveau : les personnes les plus âgées de Ntongo se rappellent que l'élevage de poisson dans des petits étangs artificiels avait été lancé et que la technique était prometteuse mais que tout le monde a arrêté rapidement car les étangs étaient vidés de leurs poissons par des voleurs. Cet exemple illustre la difficulté de fédération et de partage des bénéfices.

Accès au crédit

Il n'existe pas de mécanisme formel de crédit en ce qui concerne la pêche dans la région du lac Ntomba et la partie proche du fleuve Congo. Le manque de confiance qui caractérise les populations locales ainsi que l'absence de mécanisme de garantie de respect des engagements expliquent la difficulté de création de schèmes de crédit dans la région.

Le crédit semble être pratiqué de manière informelle, sur de petites sommes et de courtes durées. Ainsi, certains commerçants font crédit à des clients privilégiés ou encore, par exemple, les fournisseurs de soins soignent des malades à crédit. Les deux cas cependant se rapprochent de la fonction d'assurance mutuelle des associations et de la solidarité villageoise en ce sens que ces crédits ne sont destinés qu'à faire face à des situations extrêmes et urgentes. Personne ne montre beaucoup d'intérêt pour faire, ou même demander, un crédit pour réaliser un investissement.

A Ntongo, un cas intéressant de génération de crédit a été rapporté. Basé sur le concept d'action collective dans l'agriculture, les professeurs d'une école se sont mis ensemble pour cultiver un champ. Les bénéfices étaient gardés par l'un d'entre eux (élu par vote) et le pécule utilisé pour donner des avances et financer des travaux. Le projet a bien fonctionné mais n'a pas été renouvelé, sur décision du directeur de l'établissement.

La tontine, un mécanisme d'épargne et de crédit parallèle et solidaire qui permet un échange circulaire et égalitaire au sein d'un groupe de personnes,⁷⁴ est une pratique rare dans la région. Parmi les localités visitées sur le Lac Ntomba et la partie du fleuve Congo traversant le paysage LTLT, seul Ituta supporte la pratique de tontine.⁷⁵ La tontine d'Ituta

⁷³ Même au sein des familles, la transformation est une activité purement individuelle. Il est intéressant une fois de plus de comparer cette pratique avec celle de l'agriculture où les membres d'une même famille vivant sous le même toit tendent à cultiver ensemble les mêmes champs.

⁷⁴ En Afrique, « les tontines sont des associations de personnes souvent liées par un point commun [...] qui font des versements réguliers [...] et dont le total est distribué à tour de rôle aux membres de l'association. Elles jouent un rôle très subtil et très global dans de nombreuses sociétés africaines : à la fois moyen d'épargne et de financement de projets, pour pallier les insuffisances des banques, mais aussi et peut-être surtout, lieu privilégié de création de lien social et de solidarité. » J. Nguebou Toukam, M. Fabre-Magnan

⁷⁵ Il est intéressant de noter que c'est précisément dans ce village où le leadership est peu contraignant que l'action collective (tontine, pêche, agriculture, déplacements) est la plus fréquente. Le petit échantillon et le peu de temps passé dans la région ne permet aucunement de dresser quelque conclusion affirmative, mais

est une création récente qui connaît un bon succès mais reste discrète. Les membres se disent très satisfaits de ce moyen de « garder l'argent » et un grand soin ainsi que beaucoup de méfiance sont mis dans l'élargissement éventuel du groupe. En effet, les membres sont conscients que l'intégration d'une seule personne « pas sérieuse » suffirait à saborder le jeune mécanisme. C'est un villageois qui a eu l'idée, en 2005, de reproduire à Ituta cette activité qu'il avait pu observer dans un autre endroit. En 2006, la tontine a réunit jusqu'à douze personnes mais au moment de la visite, début 2008, elle ne comptait plus que huit membres, quatre ayant quitté le village de manière définitive ou temporaire⁷⁶. Cette tontine est mixte et regroupe un nombre égal de femmes et d'hommes. Les membres versent 2500 FC par mois, dont 2000, en tout 16000, sont distribués à un individu⁷⁷ et 500, en tout 4000, vont « pour la caisse ». ⁷⁸ De plus, le groupe organise quelques repas commun et pratique l'entraide. Néanmoins, l'idée de commercialisation groupée ne leur est jamais venue.

Commercialisation collective

Le déficit de confiance mais surtout le manque d'accès à l'information en temps réel ainsi que l'absence de mécanismes de garantie de respect des engagements rendent la commercialisation collective improbable. Par contre, il arrive que cette pratique existe, de manière personnelle et occasionnelle. Ainsi, plusieurs personnes ont affirmé confier ou recevoir des colis et/ou des commandes. Au contraire, de nombreux acteurs ont expliqué refuser tout colis ou commande à cause du risque que cela représente (par exemple pertes pendant le transport, mauvais prix sur le marché final, tracasserie exceptionnellement dure, etc). Tous ces problèmes résultent invariablement en la déception et la personne qui se déplace sera tenue responsable voire même perçue comme un escroc. Le manque d'information a donc des répercussions à la fois sur les « clients » potentiels qui préfèrent ne pas envoyer de colis de peur d'être trompés et sur les « voyageurs » qui préfèrent ne pas prendre le risque de se créer des problèmes.

Il est courant que les acteurs se déplacent en groupe pour se rendre au marché. Si le partage des coûts de transport est très commun, ces acteurs là ne semblent pas participer à d'autres actions collectives ni jamais réaliser d'achats ou de vente en commun.

Pêcheurs et action collective

L'action collective n'est pas souhaitée de manière unanime par les pêcheurs ni par les commerçants. Si de nombreux intervenant exprime de l'intérêt pour des actions collectives, un nombre significatif d'entre eux se montre réfractaire à cette pratique. Cette méfiance semble à la fois motivée par le peu de confiance dans les capacités locales à collaborer mais aussi par la perception négative de l'action des ONGs. Quoi qu'il en soit, plusieurs ONGs ont récemment mis sur pieds des associations dans la région visitée et les résultats observés et rapportés sont le plus souvent plutôt négatifs. Il semble que si les approches suivies par les ONGs internationales ont parfois présenté des faiblesses, les

permet de soulever l'hypothèse que les situations où l'autorité, tout en étant clairement définie et respectée, est en retrait sont celles où la population s'organise le plus elle-même.

⁷⁶ Un pêcheur rencontré a fait partie de la tontine et a utilisé son capital pour financer son premier voyage à Kinshasa. Il attend la fin de la rotation de la tontine actuelle pour pouvoir réintégrer le groupe.

⁷⁷ Un membre explique qu'avec son pactole il a payé les frais scolaires et a acheté quelques produits manufacturés et boissons pour les revendre à Ituta, commerce qu'il continue de maintenir. La prochaine fois il va utiliser le pactole pour dégager un champ.

⁷⁸ Cet argent là est utilisé à des fins de soutien mutuel mais aussi pour des achats communs.

caractéristiques locales de manque de confiance et de garantie de respect des engagements représentent une barrière importante à l'action collective.

Cette section présente quatre exemples d'association de pêcheurs afin d'illustrer les différents résultats obtenus.

Union des Pêcheurs d'Ekonde (UPE)

L'UPE a été fondée en 2001, avec le soutien de ASAD⁷⁹ et sous l'impulsion de SENADEP⁸⁰ dans une optique de sensibilisation de plusieurs communautés de pêcheurs. De la trentaine de membres du début l'Union a ensuite compté un maximum de 130 membres avant de se stabiliser à 84 (février 2008), dont une trentaine de femmes.⁸¹ L'UPE a pour but d'améliorer les conditions de vie de ses membres et leur propose pour cela, comme idéal à long terme, de :

- se mettre ensemble afin de pouvoir obtenir les intrants en quantité suffisantes et au moment opportun,
- vendre leur pêche à bon prix,
- répondre aux problèmes de conservation et de transformation,
- organiser un mécanisme de crédit.

ASAD, en qui les membres de l'UPE ont une grande confiance, les encadre dans ce qui touche aux aspects organisationnels. Le fonctionnement courant de l'association est financé par les 100 FC de cotisations collectées à la quinzaine.

L'union a commencé un plan de microcrédit début 2007, cependant la destination du capital a changé. Lors de la Fête de la Pêche, le 24 juin, le Gouverneur de la Province a conseillé aux pêcheurs de diversifier leurs activités. Il a proposé plusieurs exemples et UPE a décidé de se lancer dans l'apiculture. Le capital a été utilisé pour envoyer un représentant en formation dans le Bandundu. Il est intéressant de noter ici le dynamisme de l'UPE qui autofinance ses initiatives ainsi que l'implication du gouverneur auprès des pêcheurs et du respect que ceux-ci ont pour lui.

Les membres ainsi que le comité de l'UPE ont fait part de réflexions précises et intéressantes sur les domaines d'action possibles et les stratégies à adopter. Par exemple, ils expliquent que l'installation d'un séchoir à Ekonde serait une aberration aux vues de la localisation du port, mais que en revanche la formation dans la pratique du salage offre un potentiel intéressant. Ceci témoigne de l'excellente connaissance pratique des acteurs et rappelle que leurs priorités et projets doivent être mis au centre de toute action.

Cellule de gestion de la pêche de Ngombe

A l'arrivée d'une ONG travaillant dans le domaine de l'action collective (IRM)⁸² à Ngombe, les tensions autour de la pêche étaient matérialisées dans l'existence de deux associations rivales : l'Association des Pêcheurs Lusakaniens et l'Association des Meilleurs Pêcheurs de Ngombe. Les noms même de ces deux entités, l'une basée sur l'appartenance tribale et l'autre sur une supposée supériorité, démontrent l'ambiance tendue au sein de la communauté. Peu intéressés par ces disputes, un nombre important de villageois pêchaient sans vouloir s'affilier à l'une ou l'autre association.

⁷⁹ *Action pour la Sécurité Alimentaire et le Développement*, voir annexe IV.

⁸⁰ *Service National pour le Développement des Pêches*, voir annexe IV.

⁸¹ C'est par manquement du respect des obligations (assistance aux réunions bimensuelles, participation aux activités et respect du règlement) qu'une cinquantaine de membres ont été expulsés.

⁸² Innovative Resources Management, voir annexe IV

L'IRM a rassemblé tous ces pêcheurs au sein d'une cellule de gestion de la pêche, approche que cette organisation a utilisée dans un grand nombre de localités de la région. La cellule est dotée d'un statut légal et d'un règlement et est dirigée par un comité. Selon le comité, tous les 370 pêcheurs professionnels, de Ngombe font partie de la cellule, qu'ils aient été membres d'une des deux associations ou indépendants.

Le comité de la cellule, très présent à Ngombe, explique que cellule promeut la pêche responsable⁸³ et peut prendre des sanctions contre ceux qui utilisent des méthodes prohibées. Dans l'idéal, le comité souhaiterait faire de la cellule un organisme apportant du soutien mutuel capable de protéger ses membres de la tracasserie. Lors de la visite cependant, la cellule n'avait pas d'activité.

Les membres du comité sont extrêmement bien informés et formés. Ils sont désolés que l'IRM n'ait pas complété le four car ça a jeté un discrédit sur tout type d'activité auprès de la population. Ils expriment le souhait de pouvoir apporter des réponses aux problèmes des pêcheurs et pas seulement être répressifs. Il faut mentionner que plusieurs pêcheurs se sont exprimés en termes virulents contre le comité de la cellule. Une description de la position dominante du comité et de ses conséquences est présentée dans l'annexe III.

Association des pêcheurs de Ntondo

L'association a été créée en 2003 pour la distribution d'intrants. Depuis les intrants ont été volés ou se sont usés et l'association ne mène plus d'activités à part quelques discussions sporadiques.

Cette association, comme de nombreuses autres, ne semble pas être représentative de la population de Ntondo car elle regroupe avant tout les notables. Tous les membres de cette associations auraient du recevoir des formations par l'intermédiaires de représentants communautaires. Ceux-ci, représentant les élites locales, n'ont, selon les déclarations des pêcheurs, pas transmis les messages. Les pêcheurs ont exprimé leurs regrets face à ce système qui les marginalise.

Association des jeunes pêcheurs de Ntondo

L'Association des Jeunes Pêcheurs de Ntondo regroupe une soixantaine de membres, dont environ 15 femmes. Le président dit que ce sont les jeunes eux-mêmes qui ont pris l'initiative, en observant d'autres associations, de se regrouper en 2000 pour améliorer la sécurité alimentaire de leurs familles.

Selon le président, l'association permet d'entrer en contact avec des marchands ce qui facilite l'acquisition de matériel et la vente et qu'elle apporte aussi des informations sur les prix et les techniques de production. Comme souvent, il semble qu'il s'agisse là plus de l'énumération de souhaits et de la volonté de se présenter comme un partenaire intéressant que d'activités effectives.

⁸³ Elle dénonce aux autorités les cas de pratique illégale grave, mais déplore que les sanctions ne soient jamais assez lourdes. Pour les infractions bénignes, les statuts de la cellule prévoient des sanctions, comme la confiscation du matériel ou des amendes.

CONCLUSION

La pêche est une activité saisonnière de grande importance pour les populations du lac Ntomba et la partie proche du fleuve Congo. Les pratiques de pêche sont variées mais la plupart n'offrent qu'une faible rentabilité. Un large éventail d'acteurs suivant des stratégies diverses évoluent dans les marchés au poisson qui lient les lieux de production et les lieux de consommation. Ces acteurs travaillent à des échelles très variées et ont un pouvoir et une aisance commerciale dissemblables.

Les pêcheurs et les commerçants ne tirent généralement que de petites marges de profit de leurs activités et des services qu'ils fournissent. En effet, bien que les prix augmentent considérablement au long de la chaîne de commercialisation du poisson, une telle multitude d'acteurs intervient que chacun, en général, ne peut tirer qu'un faible revenu de son travail. Le grand nombre de personnes impliquées dans la commercialisation reflète la pauvre situation économique de la région, mais aussi la complexité et, dans une certaine mesure, la compétitivité du marché. L'aspect financier, bien que très important, ne semble pas être le seul facteur permettant à certains de tirer plus de bénéfices de leurs activités. Ainsi, plus le capital, financier mais aussi social et humain et la connaissance du marché sont importants, plus les acteurs organisent leurs activités de manière à répondre aux spécificités et aux difficultés du marché.

Les difficultés de transport, et de manière plus générale l'isolement de la région⁸⁴, ainsi que les problèmes de capitalisation et le manque de cohésion sociale représentent les principales gageures auxquelles les communautés vivant sur les rives du lac Ntomba ou de la partie proche du fleuve Congo doivent faire face. L'action collective, la transformation du poisson, le développement du transport, l'évitement de certaines entraves au commerce représentent des domaines dans lesquels l'action devrait être en mesure d'améliorer le fonctionnement du marché et les moyens de subsistance des pêcheurs et des petits commerçants.

Malgré les difficultés rencontrées pour la commercialisation du poisson du lac Ntomba à Kinshasa ou dans d'autres centres, il semble que les quantités exploitées soient importantes. Le commerce interfrontalier dans la région est avant tout informel et pourrait concerner des quantités importantes de poisson.⁸⁵

La zone d'influence de Mbandaka, en ce qui concerne la commercialisation du poisson, s'arrête à la limite de la région du lac Ntomba.⁸⁶ En effet, le poisson pêché dans la région est majoritairement commercialisé directement en aval. Cependant la capitale provinciale représente un marché d'approvisionnement intéressant pour les populations de la région. Le rôle central que joue Mbandaka dans la commercialisation du poisson pêché en amont expliqué dans cette étude a des implications valables pour les paysages Salonga-Lukenie-Sankuru et Maringa-Lopori-Wamba.

⁸⁴ L'isolation semble dépendre avant tout des liens commerciaux avec les centres.

⁸⁵ Quelques personnes estiment que la majorité du poisson du lac Ntomba est commercialisé à Iranga, cette hypothèse n'a pas été confirmée par la visite à Ngombe. Certains intervenants ont raconté que le poisson qui passe à Iranga est ensuite vendu plus à l'ouest et re-transformé (c'est-à-dire humidifié et brossé, refumé et emballé) avant d'être finalement vendu, à très bon prix, en Europe.

⁸⁶ Cette zone, dans la partie en aval de la ville, touche encore la rive est du lac mais la rive ouest, Irebu et Ngombe, font partie d'un autre système, plus lié à Kinshasa ou même Iranga qu'à la capitale provinciale.

OBSERVATIONS

Les quelques éléments expliqués ci-dessous sont des observations jugées intéressantes mais qui ne font pas directement partie des aspects centraux de l'étude.

Viande de brousse

Dans les marchés, la viande de brousse et le poisson sont souvent vendus dans les mêmes zones. Ces deux produits sont aussi fortement associés lors du transport. En effet, il a été rapporté que les stocks de poisson insuffisants à la commercialisation sont fréquemment complétés par de la viande de brousse. Pour les commerçants, il semble que se soient les mécanismes du marché qui déterminent le choix du produit à commercialiser. Ainsi, un groupe de kinois commercialisant du poisson au moment de la visite a expliqué avoir été longtemps spécialisé dans le commerce de perroquets, jusqu'à ce que la conjoncture diminue l'attractivité de ce marché.⁸⁷

Malgré cette association apparente, rien n'indique qu'il s'agisse de biens de substitution. En ce qui concerne la consommation, ces biens ne sont pas de clairs substituts (les prix et les volumes variant considérablement). En ce qui concerne la production, il ne semble pas que les populations passent indifféremment de la pêche à la chasse, mais aucune évidence à ce sujet n'a été collectée pendant la visite. En revanche, comme expliqué précédemment, ces deux biens semblent pouvoir être des substituts en ce qui concerne l'activité commerciale des intermédiaires.

La pratique de la chasse et du braconnage n'a pas été observée dans la région du lac Ntomba. En revanche, les marchés de Ngombe, Mbandaka et Kinshasa proposent de la viande d'animaux sauvages.

Unités d'emballage et de mesure

Autour du lac Ntomba, même les intervenants les plus éduqués évitent de s'exprimer en terme de kilogramme. Cette mesure, peu commune autour du lac, devient de plus en plus courante à l'approche des centres. Les unités les plus fréquemment rencontrées, parmi de nombreuses autres, lors de la visite sont les tas, les valises et les bassines. Bien que ces unités ne soient pas de taille fixe,⁸⁸ les individus ont généralement des unités remarquablement homogènes en terme de poids.⁸⁹ Ainsi, de manière générale, les relations entre les unités pesées lors de la visite et leurs prix respectifs sont assez homogènes.

L'unité d'emballage dépend principalement du capital initial du pêcheur ou du commerçant. Plus un acteur a de poisson à commercialiser, plus il aura tendance à constituer de gros colis. Ceux-là ont l'avantage de coûter proportionnellement moins cher que les plus petits en taxes et en frais de transport. Cependant leur maniement et contrôle de la qualité sont plus difficiles.

Si les commerçants sont heureux de discuter les prix, leur prérogative est la constitution d'unités de vente. Ces unités non négociables leur permettent d'augmenter leurs profits en

⁸⁷ Les perroquets ne sont pas de la viande de brousse, mais leur chasse semble répondre aux mêmes mécanismes que celle de la viande de brousse.

⁸⁸ Par exemple, la valise est une unité d'emballage courante faite de deux cadres tressés. Les valises sont typiquement longues de un mètre et large de 50 centimètres, mais les variations peuvent être importantes. La profondeur varie beaucoup, d'une dizaine de centimètres à près de 50 pour les *valises bombées*.

⁸⁹ Le plus souvent, les unités sont constituées de poissons de même espèce et de taille semblable, ce qui permet une certaine standardisation des unités.

réarrangeant le nombre de poissons.⁹⁰ Les commerçants les plus aisés expriment de l'intérêt pour les balances de l'équipe. La maîtrise de cet instrument pourrait peut être renforcer leur position en leur donnant plus d'autorité. En revanche, les commerçants et les pêcheurs en général préfèrent ne pas utiliser de mesure fixe qui ôterait toute marge de négociation.

Tandis que le poids n'est pas une mesure déterminante, la grandeur des poissons est prise en considération dans l'évaluation des prix. La taille n'est pas mesurée en centimètre mais souvent en fonction de la maille du filet utilisé. Cette pratique est essentiellement observée avec les pêcheurs les plus professionnels, les commerçant des marchés les plus éloignés des lieux de production utilisant de préférence des qualificatifs plus relatifs.

Troc

Contrairement à ce que de récentes études (par exemple Béné 2007 et Colom 2006) décrivent, la pratique du troc n'a pas pu être observée et n'a que rarement été mentionnée lors de cette visite.

Les rares cas où le troc a été mentionné impliquent souvent de la viande de brousse. Ceci n'est cependant pas obligatoirement lié à la nature du produit mais plutôt à l'isolation des populations pratiquant la chasse.

Certaines formes de tracasserie se font en nature, il ne s'agit cependant pas de troc à proprement parler car rien de tangible n'est fourni en échange. Néanmoins, cela indique que, lorsque la possession de liquide est insuffisante, les transactions se passent en nature.

⁹⁰ Par exemple, si les pêcheurs vendent des bottes de 6 poissons aux commerçants, ceux-ci réarrangeront les unités et vendront des bottes de 5 poissons aux consommateurs.

RECOMMANDATIONS

Les recommandations émises à l'issue de cette étude sont organisées en sept titres. Des paragraphes d'introduction présentent parfois des recommandations générales ou des explications. Les recommandations spécifiques sont numérotées.

Action collective

Les faiblesses structurelles de la chaîne de commercialisation du poisson engendrent des coûts élevés à chaque étape du marché. L'action collective permet d'affronter les difficultés en commun et de renforcer la confiance au sein des communautés.

Un certain capital initial permet l'accès à des activités génératrices de profits (par exemple des voyages à Kinshasa ou le salage) et l'évitement, ou la diminution, d'obstacles (par exemple les tromperies des partenaires ou la tracasserie extrêmement rude). Les quelques marchés émergents observés sont majoritairement exploités par de Kinois, de manière générale mieux dotés en capital que les populations rurales. L'aspect financier ne semble pas être le seul déterminant du succès. Si les Kinois rencontrent peut être moins de difficultés financières et d'accès au crédit que les populations rurales, leur capacité à exploiter les opportunités commerciales repose également sur certaines aptitudes et connaissances. L'accès à l'information, l'expérience et la compréhension du marché sont des exemples de compétences, issues des capitaux sociaux et humains, qui manquent aux communautés rurales. L'action collective, par le regroupement d'individus et l'apport de formations et de sensibilisations, peut combler ces lacunes qui représentent des barrières à l'entrée.

1. L'action collective devrait être organisée de manière à permettre de remédier aux faiblesses du marché, ainsi, la distribution gratuite n'est pas recommandée (les exemples rencontrés ou racontés lors de la visite démontrent que cette stratégie, certainement bénéfique voire nécessaire à certains moments, manque d'apporter des améliorations durables et crée souvent des conflits).
2. Les tontines devraient être encouragées et mises au centre de toute action collective. Elles semblent en effet avoir des effets très bénéfiques non seulement au niveau de l'accès au financement mais aussi en ce qui concerne les relations et la confiance sociales.

Approche

La lassitude, voire la méfiance, est souvent exprimée à l'égard des activités des ONGs par les habitants de la région du lac Ntomba et la partie proche du fleuve Congo. Ceci s'explique par le sentiment que les visites et les actions d'ONGs n'ont pas apporté de bénéfices concrets dans la durée.

De nombreux facteurs rendent le déploiement d'activités dans la région difficile. La population semble présumer que les personnes fréquentant les ONGs reçoivent des bénéfices matériels directs de leur collaboration, ce qui engendre un sentiment de jalousie et de marginalisation. Si certaines organisations ont pu être suivies des approches trop centralisées, des facteurs endogènes contribuent à ce sentiment de mise à l'écart. Ainsi, les personnes les plus vulnérables de même que les jeunes ont culturellement tendance à s'effacer en présence d'hommes de statut social plus élevé. Cette norme a souvent pour conséquence la faible participation de ces personnes aux activités des ONGs.

3. Le programme d'intervention doit répondre aux problèmes effectivement rencontrés par la communauté. Les bénéficiaires des activités doivent être inclus, dès le début, dans la définition des activités prévues.
4. Les groupes d'action collective devraient, dans un premier temps, se concentrer sur un petit groupe de membres motivés pour éviter les conflits d'intérêt. Les groupes devraient avoir pour vocation de s'élargir une fois leur structure consolidée.
5. Les membres des communautés doivent être informés des activités en cours et toutes les personnes intéressées, membres ou non des groupes professionnels, doivent pouvoir bénéficier de certaines formations ou sensibilisations.
6. La composition des groupes doit être choisie avec précaution. La surreprésentation des élites est à éviter et les normes culturelles d'interactions doivent être prise en compte pour assurer la participation de tout individu, quel que soit son âge ou son niveau de formation. Il est absolument nécessaire d'assurer la représentativité et la responsabilité des leaders des groupes.
7. Il semble qu'aucune norme culturelle n'empêche la constitution de groupes d'action collective mixtes dans la région. Cependant, les hommes et les femmes pratiquent souvent des activités différentes et les bénéfices potentiels de regroupement des deux genres doivent être étudiés en profondeur pour chaque type de projet.
8. Les relations entre les groupes d'action collective et les autorités locales doivent être très claires et empêcher les ingérences.
9. L'action collective ne doit être promue que dans des communautés sédentaires et stables pour assurer la pérennité des groupes.

Pêche

Les activités de production doivent reposer sur des fondements sûrs et balancer au mieux les besoins des pêcheurs et la disponibilité des ressources (naturelles ou du marché).

10. Des études sur la pêche doivent être continuées pour déterminer dans quelle mesure la production peut être durablement augmentée dans la région du lac Ntomba.
11. Le potentiel productif de développement et de revitalisation de certaines techniques traditionnelles (à identifier) pourrait être considéré dans de futures études pour remédier aux problèmes d'accès aux intrants.

Transformation

Cet aspect de la chaîne commerciale représente un point d'entrée intéressant car elle offre des bénéfices directs et observables.

12. Il est nécessaire de s'assurer que l'efficacité d'une certaine technologie ou la rentabilité d'un nouveau marché a été prouvée aux bénéficiaires et que ceux-ci soient convaincus du bien fondé de l'investissement avant que le support direct ne s'arrête.
13. Le salage représente une opportunité commerciale à considérer. L'action collective pourrait lever les deux principales barrières à l'entrée dans ce marché, l'accès aux intrants et la formation.
14. Le fumage étant plus largement pratiqué et revêtant une importance particulière pour la sécurité alimentaire de la région, des formations ou des développements d'infrastructures devraient être envisagés.

15. Le potentiel de transformation collective et/ou d'utilisation d'infrastructures de transformation communes, devrait être testé et adapté selon les disponibilités des différentes localités.

Commercialisation

L'amélioration des conditions de vie des pêcheurs ne doit pas en contrepartie préteriter les conditions de vie des intermédiaires. De manière générale, il ne semble pas y avoir de défiance particulière entre les pêcheurs et les commerçants. Des partenariats (permettant des spécialisations et des économies d'échelle) pourraient donc être envisagés.

16. L'organisation de groupes de voyage devrait permettre d'apporter plus de sécurité et de pouvoir de négociation aux voyageurs. De plus, un groupe est certainement plus à même de gérer des colis et des commandes que des individus, ce qui pourrait encourager cette pratique.
17. La courte visite du marché de Maluku devrait être complétée par des études plus précises sur la communauté des mamans manœuvres de cette localité et sur leur influence sur l'ensemble de la chaîne de commercialisation.
18. La position commerciale privilégiée des mamans manœuvres de Maluku semble reposer sur leur capacité de régler les frais de transport. Le développement de mécanismes encourageant les voyageurs à régler eux-mêmes les frais de transport pourrait augmenter leur pouvoir de négociation.
19. La tracasserie fait partie du contexte général actuel de région et la collaboration avec des institutions spécialisées semble être le meilleur moyen de diminuer son influence.

Ngombe

20. La situation actuelle de Ngombe telle qu'observée au moment de la visite suggère que d'intenses activités de médiation devraient être entreprises avant même d'initier le dialogue pour lancer les bases de quelque action collective. Il est recommandé, au moins dans un premier temps, de développer des activités d'action collective dans des communautés moins conflictuelles.
21. Du fait de sa position, le marché de Ngombe ne devrait pas être totalement laissé de côté. Les équipes partenaires passant à proximité devraient s'y arrêter pour rencontrer les autorités, des commerçants et des pêcheurs afin de construire progressivement le dialogue et de rester informés de l'évolution de ce marché émergent.

Organisation des visites

22. Il est recommandé de confier les entretiens dans les grands marchés à des collaborateurs congolais. La présence d'étrangers au sein de l'équipe est à éviter car, en plus de la perte de temps générée par les vérifications administratives, l'intérêt des autorités pour les étrangers représente une barrière à la liberté de rencontres.
23. La démonstration de techniques de conservation ou l'explication de certaines notions menées en parallèle avec les activités de recherche motivent la population à collaborer et permettent de diffuser des informations ; ces activités devraient être incluses dans chaque visite de terrain.

BIBLIOGRAPHIE

- Béné, C., Brummett, R., Bungubetshi, G and Gordon, A. (2007), *Preliminary Assessment of Lake Ntomba Fisheries*. Cairo, Egypt, WorldFish Center.
- Casley, D. J. and Kumar, K. (1987), *Project Monitoring and Evaluation in Agriculture*. Washington, D.C., USA: World Bank.
- Casley, D. J. and Kumar, K. (1988), *The Collection, Analysis, and Use of Monitoring and Evaluation Data*. Washington, D.C., USA: World Bank.
- Casley, Dennis J. and Kumar, Krishna (1988), *The Collection, Analysis, and Use of Monitoring and Evaluation Data*. Washington, D.C., USA: World Bank.
- Colom, A. (2006) *The Socio-economic dimension of the management of biological resources in the Lac Télé – Lac Tumba Landscape, DRC segment*. Kinshasa, DRC, WWF.
- Gordon, A. (1999), *Non-farm Rural Activities Livelihoods*. Policy Series 4, Chatham, UK: Natural Resource Institute.
- Gordon, A. (2000), *Improving Smallholder Access to Purchased Inputs in Sub-Saharan Africa*. Policy Series 7, Chatham, UK: Natural Resource Institute.
- Gordon, A. (2007) *Fish Marketing Systems: the Luilaka River, Salonga-Lukenie-Sankuru Landscape, DRC*. Cairo, Egypt, WorldFish Center.
- Gordon, A. and Craig, C. (2001), *Rural Non-farm Activities and Poverty Alleviation in Sub-Saharan Africa*. Policy Series 14, Chatham, UK: Natural Resource Institute.
- Hoddinott, J. (Ed) (2001), *Methods for Rural Development Projects*. Washington, D.C., USA, International Food Policy Research Institute.
- J. Nguebou Toukam, M. Fabre-Magnan, Les enseignements de la tontine <http://palissy.humana.univ-nantes.fr/MSH/afrique/colloque/notes/fabre.pdf>
- Kindness, H.r and Gordon, A. (2001), *Agricultural Marketing in Developing Countries: The Role of NGOs and CBOs*. Policy Series 13, Chatham, UK: Natural Resource Institute.
- Kleih, U., Greenhalgh, P. and Oudwater, N. (2003), *A Guide to the Analysis of Fish Marketing Systems Using a Combination of Sub-section Analysis and the Sustainable Livelihoods Approach*. Chatham, UK: Natural Resource Institute.
- Marter, A. (Ed) (2001), *Socio-Economic Methodologies for Natural Resources Research Best Practice Guidelines*. Chatham, UK: Natural Resource Institute.
- Natural Resource Institute (1996), *Participatory Rural Appraisal. A Manual on Issues, Principles, and Tools. Workshop conducted by Social Sciences Department*. Chatham, UK: Natural Resource Institute.
- Natural Resource Institute (2001), *Training Manual on NGOs and Agricultural Marketing: Principles, interventions and tools*. Chatham, UK: Natural Resource Institute.
- Pretty, J., Guijt, I., Thompson, J., Scoones, I. (1995), *Participatory Learning & Action: A Trainer's Guide*. London, UK: International Institute for Environment and Development.
- Russell, A.J.M. Brummett, R., Kambala, B., Gordon, A. (2007) *WorldFish Center Report on the Opportunities and Constraints to Improved Fisheries Exploitation and Management in the Maringa-Lopori-Wamba Landscape*. Cairo, Egypt, WorldFish Center.
- Russell, A.J.M., Bandi, B., Bungubetshi, G., Zanda, N., Hoekstra, M., Brummett, R. (2008) *Report on test of integrated creel survey and post-harvest enhancement demonstration approach in Lac Ntomba; and preliminary assessment of Congo River (Ngombe) fisheries*. Cairo, Egypt, WorldFish Center.
- Wilhelm, P. (2006) Table ronde de l'OCDE sur les barrières à l'entrée. Paris, France, Jurisclasseur Contrats-Concurrence-Consommation, http://www.p-wilhelm.com/?p_idref=230
- Central African Regional Program for the Environment: <http://carpe.umd.edu>
- Centre National de Ressources Textuelles et Lexicales (France) : <http://www.cnrtl.fr>

ANNEXES

Annexe I

Itinéraire

- Dimanche 10 février : Arrivée à **Kinshasa**
- Lundi 11 février : Arrangements logistiques au sein du WorldFish Center
Réunion logistique et informative avec WWF
- Mardi 12 février : Arrangements logistiques (Thuraya et autre matériel)
Préparations de dernière minute
- Mercredi 13 février : Voyage à **Mbandaka** (environ 8 heures)
Réunion logistique de l'équipe et de WWF Mbandaka
- Jeudi 14 février : Réunion de préparation des activités de terrain
Rencontre avec le Gouverneur, d'autres officiels et avec la presse
- Vendredi 15 février : Voyage à **Ntondo** (environ 6 heures)
Rencontre avec les autorités de Bikoro (centre administratif)
- Samedi 16 février : Visite du premier port de Ntondo, entretiens avec des pêcheurs
Focus group à Bobole
Visite du marché de Ntondo, entretiens avec les commerçants
Entretiens avec un enseignant et des pêcheurs
- Dimanche 17 février : Entretiens avec des pêcheurs au second port de Ntondo
Visite du marché de Bikoro, entretiens avec des pêcheurs, des
commerçants et des transporteurs
Interview avec la presse locale
Entretien avec une autorité religieuse à Ntondo
Focus group avec l'association des pêcheurs de Ntondo
- Lundi 18 février : Démonstration de la tente solaire à Ntondo
Entretiens avec des pêcheurs au second port de Ntondo
Entretiens avec des commerçants à Bikoro
- Mardi 19 février : Entretien avec le président de l'association des jeunes pêcheurs
Voyage à **Mwala** (environ 1 heure 15)
Rencontre avec la population de Mwala et *focus group*
- Mercredi 20 février : Démonstration de la tente solaire
Entretiens avec les différents acteurs présents (pêcheurs, autorités,
transporteurs, commerçants)
- Jeudi 21 février : Voyage à **Ngombe** (environ 4 heures)
Visite du marché d'Irebu
Rencontres avec la DGM de Irebu et de Ngombe
Visite nocturne du marché de Ngombe
- Vendredi 22 février : *Focus group* avec les autorités de Ngombe
Entretiens avec différents acteurs du marché (transporteurs,
commerçants, pêcheurs)
Focus Group avec l'association des pêcheurs de Ngombe
Entretien avec le président du CLAT de Ngombe

- Samedi 23 février : Visite du marché permanent de Ngombe et entretiens avec différents acteurs (commerçants et pêcheurs)
Voyage à **Ituta** (environ 1 heure 30)
Rencontre avec la population d'Ituta
- Dimanche 24 février : Entretiens avec différents acteurs (pêcheurs, villageois, autorités)
Focus group
- Lundi 25 février : Entretiens avec des pêcheurs, des femmes, des membres de tontine ainsi que des représentants des secteurs de l'éducation et de la santé
- Mardi 26 février : Voyage pour **Mbandaka** (environ 10 heures)
Brèves visites de Irebu et Wengi
- Mercredi 27 février : Arrangements logistiques avec WWF Mbandaka
Entretien avec le président de la FECOPE
- Jeudi 28 février : Rencontre avec FAO, ASAD, agences de transport aérien et GADI
- Vendredi 29 février : Visites de marchés (Boludjoa et Basoko), entretiens avec des commerçants et des pêcheurs
Rencontre avec UPE
- Samedi 1^{er} mars : Voyage à Kinshasa (environ 10 heures)
Visite du terminal de HBA et entretiens avec le personnel, les clients et des représentants d'agences
- Dimanche 2 mars : repos
- Lundi 3 mars : Debriefing et arrangements logistiques
Visite du port de Kinshasa
- Mardi 4 mars : Visite de Maluku, entretiens avec les autorités et différents commerçants et voyageurs
- Mercredi 5 mars : Visite du marché de Kinshasa, entretiens avec des commerçantes
Rencontre avec GADI
- Jeudi 6 mars : Rencontre avec WWF et arrangements logistiques
- Vendredi 7 mars : Départ de Kinshasa

Annexe II Présentation des différents marchés visités (éléments choisis)

Mwala

Il n'y a pas du tout de marché dans ce campement, ce qui semble être l'une des caractéristiques des campements. Quelques individus ont des produits manufacturés à vendre (stockés chez eux) et des femmes vendent des beignets. Les poissons sont parfois vendus à l'accostage au port.

Ituta

Il n'y a pas de marché à Ituta. Certains individus gardent, chez eux, quelques produits destinés à la vente locale. Les commerçants de poisson et les transporteurs ne s'arrêtent pas à Ituta.

Il arrive que des individus d'autres villages se rendent à Ituta dans des buts commerciaux précis. L'information sur ces opportunités se répand apparemment très rapidement. Ces mêmes déplacements existent certainement entre les autres localités du lac également.

Ntondo

Le petit marché de Ntondo héberge deux marchands permanents. L'un d'entre eux s'approvisionne « par agence »⁹¹ et l'autre se déplace lui-même à Kinshasa pour y vendre des produits agricoles ou du poisson et acheter des produits manufacturés. Les commerçants rapportent qu'il n'y a pas de taxe à payer pour vendre des produits à Ntondo.

Le poisson n'est pas vendu au marché mais directement au port, frais ou fumé, soit par les pêcheurs locaux soit ceux des campements du sud-ouest du lac. Il est vendu soit aux non-pêcheurs de Ntondo ou à des commerçants qui vendent le poisson à l'intérieur des terres. Il semble rare que des marchands à destination de Kinshasa et des transporteurs passent par Ntondo.

Bikoro

La section du marché de Bikoro consacrée au poisson donne directement sur la route, à proximité immédiate du port. Une vingtaine de commerçants, principalement des femmes, y présentent leurs stocks sur des étals en dur bordant une allée couverte. Les commerçants offrent des quantités de poisson très variables. Les intrants de pêche, comme d'autres produits manufacturés, sont vendus dans des endroits distincts du marché.

L'accès au marché coûte 50 FC par jour. Cette taxe officielle sert à financer l'entretien des infrastructures du marché.

Irebu

Le marché permanent de Irebu offre un éventail assez varié de produits. La grande majorité des commerçants de Irebu sont des Kinois qui vendent des produits manufacturés et achètent des poissons qu'ils salent abondamment avant de les amener à la capitale.

Pour les pêcheurs du lac Ntomba, Irebu représente une alternative à Bikoro, mais beaucoup, une fois la majeure partie de la distance parcourue, préfèrent continuer jusqu'à Ngombe ou Iranga. Il semblerait que Irebu ne représente un réel intérêt commercial que pour les villages à proximité, c'est-à-dire du nord ouest du lac.

Ngombe

Voir Annexe III.

⁹¹ Son beau-frère à Kinshasa lui envoie des colis par l'intermédiaire d'agences de fret.

Mbandaka

Marchés d'approvisionnement

L'agglomération de Mbandaka est approvisionnée en poisson par plusieurs marchés intermédiaires répartis sur dans son aire d'influence commerciale en ce qui concerne le poisson. Certains marchés d'approvisionnement de Mbandaka sont plus importants que d'autres, comme Maita et Bobango, les deux sur le fleuve Congo, à une soixantaine de kilomètres de Mbandaka en aval et en amont respectivement. Maita a une importance particulière le mardi et Bobangi le vendredi matin. D'autres marchés intermédiaires d'importance sont :

- Lobengo, à 160 km en aval de Mbandaka sur le fleuve Congo, tenu principalement le lundi, le mercredi et le jeudi
- Mobenzeno, en aval de Mbandaka, proche de la jonction entre le Congo et l'Ubangui, tenu principalement le lundi, le mercredi et le jeudi
- Pombi, à 40 km de Mbandaka sur la Ruki, tenu principalement le mardi
- Ikenge, à 60km de Mbandaka sur la Ruki, tenu principalement le mercredi
- Ingonde, à 60 km de Mbandaka sur la Ruki, tenu principalement le mercredi
- Nzuke sur le fleuve Congo, tenu principalement le mercredi
- Limpombo sur le fleuve Congo, tenu principalement le dimanche⁹².

Il existe de nombreux autres marchés sur le fleuve Congo et ses affluents qui ne sont pas mentionnés ici. Cette liste permet néanmoins d'illustrer que la zone d'influence de Mbandaka en ce qui concerne le commerce du poisson s'étend avant tout en amont sur plus de 200 km et s'arrête en aval à l'embouchure de l'Ubangui.

Les marchés au poisson de l'agglomération de Mbandaka

Trois marchés sont présentés dans cette section dans le but de représenter les dynamiques commerciales de la ville. Il s'agit d'un marché intermédiaire en périphérie de la ville, d'un marché permanent proche du centre ville et d'un marché permanent qui prend une ampleur exceptionnelle le vendredi. Les autres principaux marchés de la ville sont Boyeya et Bamagna sur la rivière Ruki ainsi que Ekunde, Sokojelo, Lomata et Makila⁹³ sur le fleuve Congo. Du poisson est vendu dans tous les autres marchés, mais les marchés mentionnés ici sont ceux qui ont comme vocation première le commerce du poisson.

➤ Wendji

Wendji fait officiellement partie de l'agglomération de Mbandaka bien qu'éloigné d'une heure de pirogue à moteur environ. Il s'agit d'un marché intermédiaire relativement important entre la partie du fleuve Congo directement en amont de la jonction avec l'Ubangi et le sud de l'agglomération de Mbandaka. La très brève visite de ce marché n'a pas révélé la présence d'hommes actifs dans le commerce du poisson.

Le plus souvent, les pêcheurs des campements alentours amènent leurs prises, fraîches ou fumées, aux commerçantes de Wendji. Si l'approvisionnement au port n'est pas suffisant, les commerçantes se déplacent elles-mêmes dans les campements. Elles s'approvisionnent également, en groupes informels⁹⁴, régulièrement dans les marchés intermédiaires périodiques en aval tels que Maita. Beaucoup de revendeuses font le trajet de Mbandaka tous les jours, attirées par les prix paraît-il jusqu'à 20% supérieurs. La présence de la chambre froide à Mbandaka est également recherchée car elle permet de stocker les invendus à un coût estimé raisonnable.

➤ Bolodjua

Bolodjua est un grand marché sur le fleuve Congo, à proximité du centre de Mbandaka. Entre la route et la plage, ce marché riche en poissons regroupe quelques 150 marchands tenant des stands et de nombreux marchand ambulants. Les acheteurs sont également très nombreux.

⁹² Aucun de ces marchés n'a été visité lors de la visite. Ces informations représentent les faits consensuels rapportés par plusieurs intervenants.

⁹³ Makila est un tout nouveau marché, créé par le gouverneur début 2008. Il s'agit en fait de la nouvelle plage, publique, du marché de Boludjoa.

⁹⁴ Les commerçantes voyagent presque toujours en groupes, parfois assez fixes. Cependant, leur activité commerciale est strictement individuelle.

Les poissons frais viennent des environs immédiats de Mbandaka⁹⁵ et les poissons transformés d'une variété d'endroits, parfois très distants.

La plage, c'est-à-dire le port, de Bolodjua appartient à un privé. Il n'y a donc pas de taxe de débarquement officielle à payer mais un droit d'utilisation de 100FC, équivalent à la taxe étatique du marché juste à côté.⁹⁶

➤ Basoko

Le marché de Basoko, sur la rivière Ruki, est un marché permanent qui prend une ampleur exceptionnelle le vendredi après-midi, lorsque plus de 200 vendeurs et une foule d'acheteurs remplissent jusqu'à saturation les allées. Basoko est le principal marché de poisson de Mbandaka et joui d'infrastructures en dur ainsi que de toits. Les taxes d'accès sont de 100FC.

Tous types de bien sont proposés dans la périphérie du marché, mais le centre, très étendu et divisé entre grossistes et détaillants, est spécialisé dans le poisson. Alors que le marché permanent propose beaucoup de poisson frais, le marché du vendredi après-midi fait la part belle au poisson fumé, le plus souvent en grosses unités d'emballage.

De nombreux hommes sont présents, tant comme vendeurs que comme acheteurs, mais la majorité des personnes présentes est néanmoins féminine. Les commerçants arrivent principalement par pirogue alors que les acheteurs, venant de la ville, se déplacent à pieds ou à vélo-taxi.

L'organisation du marché est très efficace. Par exemple, l'arrivée de trois commerçantes de Lobango à été observée : dès leur accostage, des adolescents se sont présentés et ont transporté leurs valises jusqu'au marché. A peine cinq minutes après avoir accosté, elles étaient déjà installées à leur stand qui leur avait été réservé.

Kinshasa

Maluku

Les navires de l'intérieur sont priés, mais pas obligés, de s'arrêter à Maluku et pas à Kinshasa, par contre, le débarquement de marchandise dans le Pool Malebo hors des ports de Maluku est formellement interdit, à part pour les compagnies privées. Les autorités veillent au respect de cette norme, argumentant que cette concentration est nécessaire à la production de statistiques fiables. Pour les transporteurs et les commerçants, l'avantage principal de s'arrêter à Maluku est d'éviter le port de Kinshasa qui est, selon les autorités de Maluku, si congestionné et surveillé que le déchargement est long et pénible.

Au port, tous les services de sécurité (Direction Générale des Migrations, Agence Nationale de Renseignements, Police fluviale et Forces navales), les autorités de la commune de Maluku ainsi que d'autres services du gouvernement enregistrent les mouvements de poisson. En plus des 100FC de taxe du marché, il faut s'acquitter de la taxe du port⁹⁷ ainsi que d'un nombre indéterminé de taxes non officielles à différents services.

Les allées de Terre Jaune sont très fréquentées et la route d'accès au marché est perpétuellement congestionnée par des véhicules. Les militaires sont très nombreux, mais apparemment sensiblement moins qu'en 2005. Il y a une multitude de stands, pour la plupart tenus par des femmes. Il y a une chambre froide non loin qui n'est plus en activité depuis deux ans et demi.⁹⁸ Les infrastructures du marché et du port de Maluku sont extrêmement rudimentaires. Les commerçants se plaignent notamment que « nous vendons comme si nous sommes au village ! ».

⁹⁵ Certaines espèces se conservent mieux que d'autres et viennent d'un peu plus loin mais en général à plus de 3 ou 5 heures de trajet de Mbandaka

⁹⁶ Voir note de bas de page numéro 3 : cette situation est en évolution.

⁹⁷ Les petites valises sont taxées 100FC, les grandes 200 et les paniers 600

⁹⁸ C'est une propriété privée et les moyens manquent pour son bon fonctionnement depuis la mort du propriétaire. Son fils est là, il travaille pour la DGM. Avant, ils y stockaient leurs propres marchandises, pas que du poisson, de tout, c'était une grande entreprise.

Confirmant le pressentiment ressenti en Equateur (d'après les informations de marchands et de transporteurs), toutes les personnes rencontrées à Maluku affirme que les quantités de poisson du Bandundu ont été supérieures à celle de l'Equateur que pendant les quelques années de guerre et que la grande majorité du poisson vient à nouveau de la province de l'Equateur.⁹⁹

Marché Central

Le poisson est vendu par des femmes. Il a été rapporté que, les étals étant attribuées pour de longues durées, les voisines développent le plus souvent de forts liens entre elles et pratiquent l'entraide ou même vont s'approvisionner ensemble. Les relations entre les commerçantes et les autorités du marché semblent tendues. Une taxe journalière de 100 FC par table de vente est perçue, en plus d'autres taxes, toute officielles.

La section poisson du Marché Central est organisée par type de transformation du poisson : frais, vivant, fumé ou salé. Il ne s'agit que de poisson venant de l'intérieur de la RD Congo. Les commerçantes dans la section du poisson vivants¹⁰⁰ proposent des protoptères, de gros clarias et de gros mungusus ainsi que des tortues et des crocodiles.

Aux alentours immédiats du marché se trouvent quelques poissonneries qui n'offrent presque exclusivement du poisson surgelé importé à des prix très élevés.

Ngobila, « the beach »

Proche du centre ville, Ngobila est le port qui assure le transport entre les capitales des deux Congo. Contrairement aux autres ports visités, Ngobila n'est pas couplé à un marché. De plus, toutes les personnes rencontrées affirment qu'il n'y a jamais eu de mouvement de poisson congolais de Kinshasa à Brazzaville, par contre du poisson importé surgelé est fréquemment transporté à travers le fleuve. Il arrive également que de petites quantités de poisson fumé et/ou salé arrivent depuis Brazzaville.

Trois services officiels de l'état sont présents : Direction Générale des Migrations, Service d'hygiène et les douanes. Aucune autre autorité n'est admise et il semble que tout ce qui passe par ce port et tout ce qui s'y passe soit légal.

Il a été rapporté que quelques pirogues font du trafic illégal entre les deux capitales, mais à une échelle très réduite à cause de la présence des autorités dans la région. Côté Kinshasa, le petit trafic illégal accosterait à Nkingaboa.

⁹⁹ Ces ajustements rapides du marché témoignent non seulement de l'amélioration de la situation en Equateur mais aussi de la réactivité des marchands et de la flexibilité et compétitivité du secteur.

¹⁰⁰ Si le poisson meurt, elles le vendent à prix réduit. Ils meurent avant tout si l'eau n'est pas changée assez fréquemment. Les poissons vivants sont de meilleure qualité quand ils sont envoyés par bateau que par avion, à cause des problèmes d'eau.

Annexe III Ngombe

Ngombe est situé en aval de la jonction des fleuves Ubangi et Congo, ainsi qu'en aval du chenal d'Irebu qui lie le lac Ntomba au fleuve Congo. Sur la rive opposée du fleuve, en République du Congo, se trouve la ville d'Iranga. Cette ville n'est apparemment ni très grande ni très riche mais le gouvernement de la République du Congo a décidé d'en faire un centre de commerce d'importance. Cette volonté politique a apparemment réussi à faire du port et du marché de Iranga des lieux fréquentés par des commerçants de plusieurs nationalités. Iranga jouit d'un réseau de téléphonie mobile qui peut être capté à Ngombe.

« Concurrence » entre les deux rives du fleuve

Les autorités de Ngombe expliquent avoir répondu à ce qu'elles percevaient comme un marché concurrent par la création, en 2006, d'un grand marché bimensuel à Ngombe. L'administration locale et les forces navales ont fourni un effort concerté pour créer ce marché sur ce qui était jusque alors une rive couverte par la végétation. La raison officielle de cette entreprise était de permettre aux congolais (« zaïrois ») de pouvoir commercialiser leurs produits sans devoir ni supporter le coût et le risque de la traversée ni payer les taxes du Congo-Brazzaville ni non plus subir la tracasserie à Iranga. Les autorités insistent sur le fait que « [leurs] gens souffrent là-bas » en faisant référence à la tracasserie du côté de Iranga. La plupart des personnes interrogées ont confirmé que la tracasserie mais surtout la discipline sont fortes à Iranga.

En plus de ces motivations pratiques, l'élément national « ce sont deux pays différents, nous ne voulons pas que ça parte là-bas », est utilisé par les autorités locales pour justifier la création de ce marché concurrent. Le désir de tirer des bénéfices des activités commerciales de la région semble avoir été un facteur déterminant dans la décision d'ouvrir un marché à Ngombe. Certaines personnes reprochent en effet aux autorités de Ngombe, et de la RDC en général, de vouloir se réserver les bénéfices commerciaux non seulement légaux mais aussi issus de la tracasserie.

Le développement du marché de Ngombe semble donc répondre à deux attentes. D'un côté le désir de développer la communauté et de l'autre la recherche de rente par des prélèvements sur l'activité économique.

Bien que le marché de Ngombe connaisse un développement fulgurant, les liens commerciaux avec Iranga restent forts et l'attrait du Congo-Brazzaville continue de jouer. Les attrait principaux de Iranga sont le franc CFA (plus stable que le franc congolais), le plus large éventail de produits manufacturés offerts, et la facilité d'écoulement du stock. Les personnes désirant ce rendre dans le marché intermédiaire de Ngombe ou de Iranga se déplacent le plus souvent en groupe et il semble que le choix de la destination se fasse collectivement. Il a été rapporté que ce mécanisme de décision fait que Ngombe est le plus souvent choisi. En effet, la différence entre les deux marchés étant faible, lorsqu'un pêcheur décide de s'arrêter à Ngombe les autres se résignent le plus souvent ce choix et s'épargnent ainsi la peine d'organiser une étape supplémentaire.

Les deux marchés de Ngombe

Marché bimensuel

Le marché bimensuel est très actif et héberge plus de 150 commerçants tenant des stands ainsi que d'innombrables marchands ambulants. Le poisson est très présent sur ce marché. Environ 30 commerçants en proposent et d'importantes quantités de poissons sont échangées et entreposées au port adjacent. Une vingtaine de commerçants proposent du matériel de pêche. La taxe d'accès au marché s'élève à 200FC.

Marché permanent

Il y a aussi un marché permanent, plus restreint, à Ngombe qui propose avant tout des poissons pêchés localement. Les acheteurs, en plus des habitants de Ngombe, sont des marchands kinois temporairement installés entre le port et le marché. Ce marché là, en ce qui concerne le poisson, est moins achalandé que celui de Bikoro et comparable à celui de Irebu. Une commerçante habituée de l'endroit critique vivement la taxe d'accès à ce marché de 50FC pour laquelle elle dit ne rien recevoir en contrepartie.

Particularités de Ngombe

L'atmosphère et les relations sociales observées à Ngombe se distinguent de celles qui prévalent dans les autres localités visitées. La visite coïncidait, intentionnellement, à la tenue du marché bimensuel et ce type de marchés présentent souvent des caractéristiques sociales différentes des marchés permanents. Cependant, le marché hebdomadaire de Basoko ne présente pas ces caractéristiques, ce qui tend à indiquer que Ngombe présente bien un cas particulier.

Atmosphère générale perçue

L'atmosphère de Ngombe est lourde, principalement au marché bimensuel. De nombreuses rixes ont éclaté pendant la visite, ce qui ne semble pas extraordinaire.¹⁰¹ La visite et les entretiens du vendredi ont été interrompus dans le courant de l'après midi à cause des tensions qui rendaient les entretiens impossibles.¹⁰²

Plus encore que cette perception personnelle et presque anecdotique de l'ambiance sociale, la structure institutionnelle de Ngombe et sa récente histoire de collaboration avec des ONGs dans le domaine de l'action collective rendent la situation difficile.

Le comité de la Cellule de gestion de la pêche

Les activités de l'IRM et l'actuelle Cellule de gestion de la pêche ont été brièvement décrites dans le texte (voir *Pêcheurs et action collective, Cellule de gestion de la pêche de Ngombe*). Il est important de garder à l'esprit que la stratégie de l'IRM n'est pas propre à Ngombe et a été utilisée dans plusieurs autres endroits de la région. En revanche, pour des raisons certainement endogènes, Ngombe est le seul endroit visité où le comité de la cellule de gestion de la pêche affiche une telle volonté d'encadrer les pêcheurs.

Il est juste d'insister sur la volonté affichée des membres du comité de résoudre ce qu'ils considèrent comme les problèmes liés à la pêche. De plus, leur disponibilité, leur engagement et leurs connaissances sont des indications de leurs capacités. Cependant, leur méthode de gestion apparemment des plus centralisée et imposée ne les qualifie pas pour prendre la direction de futures activités.

Les membres du comité de la Cellule semblent proches des autorités de Ngombe et offrent l'impression de constituer un groupe très organisé et puissant.¹⁰³ Cependant, il a clairement paru que de très nombreux pêcheurs ne sont pas en bons termes avec le comité.¹⁰⁴ Il se pourrait même que la grande majorité soit dans cette situation et que, pour certains, l'hostilité et le rejet soient très profonds et forts. De plus, l'administration locale a clairement fait comprendre qu'elle entend jouer un rôle prépondérant dans tout nouveau projet touchant à la pêche.

En simplifiant, la situation présente deux aspects. D'un côté beaucoup de pêcheurs ne montre aucune confiance dans les membres du comité. De l'autre côté, ces derniers, grâce à leurs connections, leurs capacités et de leurs intérêts¹⁰⁵, ne semblent pas pouvoir être écartés de la gestion de nouveaux projets. Ainsi, toute tentative d'ouverture d'activité dans le domaine de la pêche à Ngombe semble sérieusement compromise, à moins que de considérables efforts de médiation et de persuasion soient mis en oeuvre.

¹⁰¹ Une femme est morte sous les coups de son mari, ce qui soulève le désir de revanche de sa famille. Des disputes violentes au sein de couples ou entre père et fils émaillent tout le vendredi après-midi

¹⁰² Le nombre de discussion houleuses et d'hommes ivres a augmenté rapidement dans le courant de l'après midi. Un militaire a frappé un enfant, puis sa mère en plein milieu du marché. Beaucoup de monde s'en est mêlé et l'interlocutrice a rangé son matériel, personne ne semblait plus en mesure de, ou intéressé à, participer à l'étude. Le lendemain, par hasard, la même vendeuse est retrouvée sur le marché permanent, de l'autre côté de Ngombe. Elle a dit ne plus vouloir retourner là-bas à cause des tensions.

¹⁰³ Les membres du comité se sont arrangés pour suivre presque en permanence les interviews. Lorsque les réponses fournies les dérangeaient (notamment à propos du type de matériel de pêche utilisé ou de la participation à la cellule et pêche), ils intervenaient et faisaient changer les réponses. Il semble de manière générale, après ces quelques observations superficielles, que ces individus soient passablement craints par les pêcheurs.

¹⁰⁴ Certains ont directement leurs griefs avec véhémences alors que la plupart des pêcheurs interrogés ont préféré rester évasifs sur la question.

¹⁰⁵ Leur présence insistante et leur volonté de présenter les choses sous le meilleur angle possible témoignent non seulement de l'intérêt des membres du comité pour les problématiques abordées mais aussi de leur intérêt et volonté à être en charge des activités futures.

Annexe IV Brève présentation de quelques unes des Organisations nationales, internationales et non gouvernementales travaillant avec des pêcheurs dans la province de l'Equateur.

De nombreuses ONGs nationales et internationales ainsi que des services de l'Etat congolais travaillent ou ont travaillé avec les pêcheurs de la province de l'Equateur. Les quelques exemples mentionnés ci-dessous illustrent les nombreuses approches suivies ainsi que les principales leçons apprises.

Fédération des Coopératives de Pêcheurs (FECOPE)¹⁰⁶

La Fédération des Coopératives de Pêcheurs a pour but de défendre les intérêts des pêcheurs¹⁰⁷ et cherche pour cela à les fédérer en coopératives. Depuis sa création en 2000, la FECOPE a reçu du support de nombreuses agences, telles PRAPE, FAO, SIDA, IRM, SENADEP, Caritas ou ACF de même que de certains politiciens. Malgré ces appuis, le président de la FECOPE reconnaît n'avoir pu offrir des formations qu'à quelques 10% des pêcheurs de la province, avant tout ceux vivant dans les centres urbains.

Selon la FECOPE, les pêcheurs font face à trois groupes de problèmes principaux :

- 1) la transformation
- 2) la commercialisation
- 3) le manque de structuration des communautés

Le manque de structuration a des conséquences sur les deux autres problèmes¹⁰⁸. La FECOPE a donc choisi d'organiser les pêcheurs, de structurer les communautés et ainsi de renforcer leur position sociale et économique. La FECOPE prône une approche graduelle dans la fédération des pêcheurs. Le président explique qu'il faut simultanément offrir des formations et des sensibilisations à un grand nombre de pêcheurs mais qu'il ne faut enrôler, dans un premier temps, que les plus motivés et fiables dans les associations.

Le bilan de la création d'association de pêcheurs autour de Mbandaka est pour l'instant négatif. Bien que certaines associations créées aient fait des progrès et mis en place de bonnes activités, les difficultés de financement les ont presque toutes démantelées.

La FECOPE est préoccupée par la baisse présumée des captures. Cependant, la manière dont le regroupement des pêcheurs en coopérative peut résoudre ce problème est loin d'être claire.

Service National pour le Développement des Pêches (SENADEP)¹⁰⁹

Le SENADEP fait partir du Ministère de l'Agricultures, Pêche et Elevage. SENADEP est le partenaire gouvernemental de nombreuses organisations internationales et nationale. Le bureau de Mbandaka affirme entretenir de bonnes relations avec le gouvernement local mais déplore le manque de relation avec le siège de SENADEP à Kinshasa. En Equateur, la priorité du Service est de réduire la pauvreté parmi les communautés de pêcheurs¹¹⁰ à travers deux groupes d'objectifs, l'un lié à la commercialisation et l'autre à la « technologie du poisson ».

¹⁰⁶ Les activités de la FECOPE n'ont pas pu être observées, toutes les informations présentées ci-après sont donc issues de la rencontre avec le président de la fédération.

¹⁰⁷ Le président de la FECOPE explique que le problème central auquel la fédération s'adresse est la position même des pêcheurs au sein de la société. Selon lui, les pêcheurs sont souvent considérés comme ceux qui ont échoué dans toutes les autres activités et cette discrimination sociale, ce biais de perception, a de graves et profondes répercussions. Ceci aurait notamment des parallèles avec la tracasserie dont les pêcheurs sont particulièrement victimes, étant considérés comme ignorants et donc plus facile à tromper et impressionner.

¹⁰⁸ Un exemple a été mentionné : alors que l'âge moyen des pêcheurs, ainsi que leur capital humain, social et financier, ne cessent de baisser, les intermédiaires commerciaux sont de plus en plus structurés. Il semblerait que ceci permette aux intermédiaires de s'accaparer le plus de profits.

¹⁰⁹ Les activités de SENADEP n'ont pas pu être observées, toutes les informations présentées ci-après sont donc issues de la rencontre avec le responsable provincial du service.

¹¹⁰ La situation humaine est estimée si préoccupante que les questions environnementales les régulations contraignantes sont reléguées au second plan.

A travers plusieurs années d'activité, SENADEP a travaillé avec de nombreux pêcheurs autour de Mbandaka mais n'a pas été en mesure d'étendre ses activités dans les localités isolées. SENADEP Equateur a une connaissance approfondie du contexte des environs de Mbandaka et se dit motivé à apporter sa contribution pour améliorer le sort des pêcheurs.

FAO

Les activités de la FAO dans la province de l'Equateur se concentrent sur l'urgence. Dans ce cadre, la FAO a principalement supporté les pêcheurs en leur apportant du matériel au sortir de la guerre. La FAO travaille avec ASAD, son « partenaire attiré » pour la plupart de ses interventions.

Action pour la Sécurité Alimentaire et le Développement (ASAD)

ASAD, une ONG congolaise spécialisée dans l'action collective et la création d'associations professionnelles a été créée en 2002. ASAD travaille avant tout avec des pêcheurs, en partenariat avec la FAO. Les activités gérées par ASAD ont principalement eu lieu dans la région de Mbandaka et jamais autour du lac Ntomba.

Le comité de ASAD reconnaît que parmi les nombreuses associations formées, seules quelques unes ont reçu des formations et des appuis adéquats. En conséquence, la grande majorité des associations n'existent plus vraiment ou du moins n'ont plus d'activités. Certaines persistent cependant, comme l'Union des Pêcheurs Ekonde ou l'Association des Pêcheurs Artisanaux de Bofosa (UPE et APABO)

Fort de son expérience, le comité de ASAD explique que l'un des facteurs déterminants de la vulnérabilité des associations est la mobilité des pêcheurs car elle fragilise la cohésion. L'appui inapproprié ou trop court entraîne souvent l'incapacité de renouveler les intrants initialement distribués, ce qui marque la mort des associations. Un autre facteur d'insuccès est représenté par les conflits d'intérêts au sein des associations. Il suffit qu'un seul membre ne rembourse pas à temps pour que tous se retirent de l'association. Pour remédier à ces problèmes, la stratégie de ASAD est de renforcer le niveau d'union, de pousser à la création endogène de coopératives autonomes. Leur idée est d'apporter des informations dans une phase initiale et de se retirer rapidement tout en s'assurant, de loin, des progrès des associations. Sinon, comme cela c'est souvent produit, les associations attendent qu'ASAD prennent les initiatives à leur place.

L'approche et les capacités de ASAD ont impressionné l'auteur qui recommande de rester en contact avec ces partenaires potentiels afin de définir des synergies possibles. Les coordonnées du président sont :

Désiré Angwanga
Tél. 0990390186
Email : ongasad@yahoo.fr

Comité de Lutte Anti-Tracasserie (CLAT)

Le Comité de Lutte Anti-Tracasserie est « un lieu de concertation, de formation, de vulgarisation et de conscientisation des masses en vue de combattre la tracasserie, ce fléau qui freine la relance économique et appauvri tout le monde ». ¹¹¹ Le CLAT rassemble les gens et les parties prenantes pour lutter contre les tracasseries et promouvoir la bonne gouvernance, la relance économique et le développement socio-économique durable. Les membres du CLAT font de la plaidoirie et du lobbying ; ils sensibilisent, écoutent, observent et transmettent les informations.

Le CLAT a été créé en 2004 par l'entremise de l'IRM et le financement d'USAID. Différentes parties prenantes sont réunies dans le CLAT : l'état, les opérateurs économiques et la société civile en générale. « Même les tracasseurs ! » font partie de CLATs. Comme justification et moyen de pression aux niveaux les plus hauts de la hiérarchie, il est dit que le CLAT « sauve

¹¹¹ CLAT Kitambo, 2003

l'honneur du gouvernement ». En effet, le CLAT reconnaît que ce n'est pas le gouvernement ni les gouvernants eux-mêmes qui sont à la source du problème, mais le contexte général.¹¹²

Selon le représentant du CLAT à Ngombe, le principal problème est la naïveté des gens des campagnes qui ne savent pas ce qu'ils doivent réellement payer. Il explique que selon la loi, il y a 4 services auxquels il faut payer des taxes et des droits dans les ports congolais :

- Direction Générale des Migrations (DGM)
- Office Congolais de Contrôle (OCC)
- Douane
- Service d'hygiène.

Ces autorités sont sensées reporter ces recettes à la Direction Générale des Recettes Administratives, Judiciaires et Domaniales. Tout le reste est de la tracasserie. Le CLAT est une association de bénévoles qui est en pleine expansion. La vérité est que beaucoup de gens ne connaissent pas encore cette jeune institution. Le CLAT est plus implanté dans certaines régions où il a déjà remporté des succès intéressants. Par exemple, les services exigeant le paiement de taxes à Lusanga est passé de 16 à 3 en peu de temps grâce au travail du CLAT local.¹¹³

Le potentiel d'action du CLAT en général et de ses divers comités régionaux devrait être observé plus en détail. Le CLAT pourrait se révéler un partenaire intéressant.

Innovative Resources Management (IRM)

IRM est une ONG américaine active dans les domaines de la gestion durable des ressources et de l'action collective.

IRM n'est plus présente sur le terrain dans la région visitée.

¹¹² Par exemple un capitaine dans l'armée touche un salaire de 60'000 FC, USD 120 par mois, et souvent très en retard. Lui, et surtout ses hommes, ne peuvent donc pas vraisemblablement se contenter de ce salaire et sont poussés, par nécessité, à tracasser les populations.

¹¹³ Une étude de l'IRM indique que en 2003 pas moins de 20 services opéraient dans les ports du Bandundu et de l'Equateur, au mépris du décret loi 036 de 2002 qui n'en autorise que quatre (DGM, OCC, Hygiène et douanes). Cette situation avait pour conséquence un total de taxes très élevé, dont seulement 8% du montant était légal. IRM estime qu'un an plus tard, en avril 2004, le coût des taxes illégales avait baissé de 49%.

Annexe V : Exemples d'évolution des prix

Tableau 1 : Prix du sel (20 kg) sur différents marchés

Marché	Prix (FC)
Kinshasa	4000
Maluku	4800
Mbandaka	4500
Ngombe	6000
Bikoro	6000
Irebu	6000
Ntondo	7000 - 8000
Ituta	n/a
Mwala	n/a

Les centres (Kinshasa et Mbandaka) se distinguent des marchés intermédiaires (Ngombe, Bikoro et Irebu) par les différences de prix. Le sel n'est pas vendu en gros sur les marchés les plus périphériques.

Le prix du sel varie du simple au double selon les marchés, mais son absence de la plupart des marchés les plus périphériques peut laisser prévoir des écarts plus importants. Cependant, ceci est probablement dû principalement à la nouveauté (ou de l'émergence difficile) du marché plus qu'à une distorsion.

Tableau 2 : Prix du ngolo (*clarias*, en pièces de 15 à 20 cm) sur différents marchés

Quantité (pièces)	Marché	Type	Prix (FC)	Prix (FC) par pièce
5	Mwala	frais	200	40
6	Mwala	fumé	200	40
4	Ntondo	fumé	200	50
3	Bikoro	fumé	500	167
60	Ngombe	fumé	9000	150
3	Kinshasa	fumé	1000	333

Ces chiffres indicatifs indiquent que les prix du poisson augmentent (selon les saisons, les espèces, etc) fortement au long de la chaîne de commercialisation.

Dans de nombreux marchés, les prix des poissons fumés ou frais vivants ne sont pas différents (voir tableau 3).

Les prix étonnamment élevés à Bikoro peuvent par exemple être dus à une rareté saisonnière alors que Ngombe, approvisionné par plusieurs régions, ne manquait pas de ngolo au moment de la visite.

Tableau 3 : Autres exemples d'évolution des prix du poisson

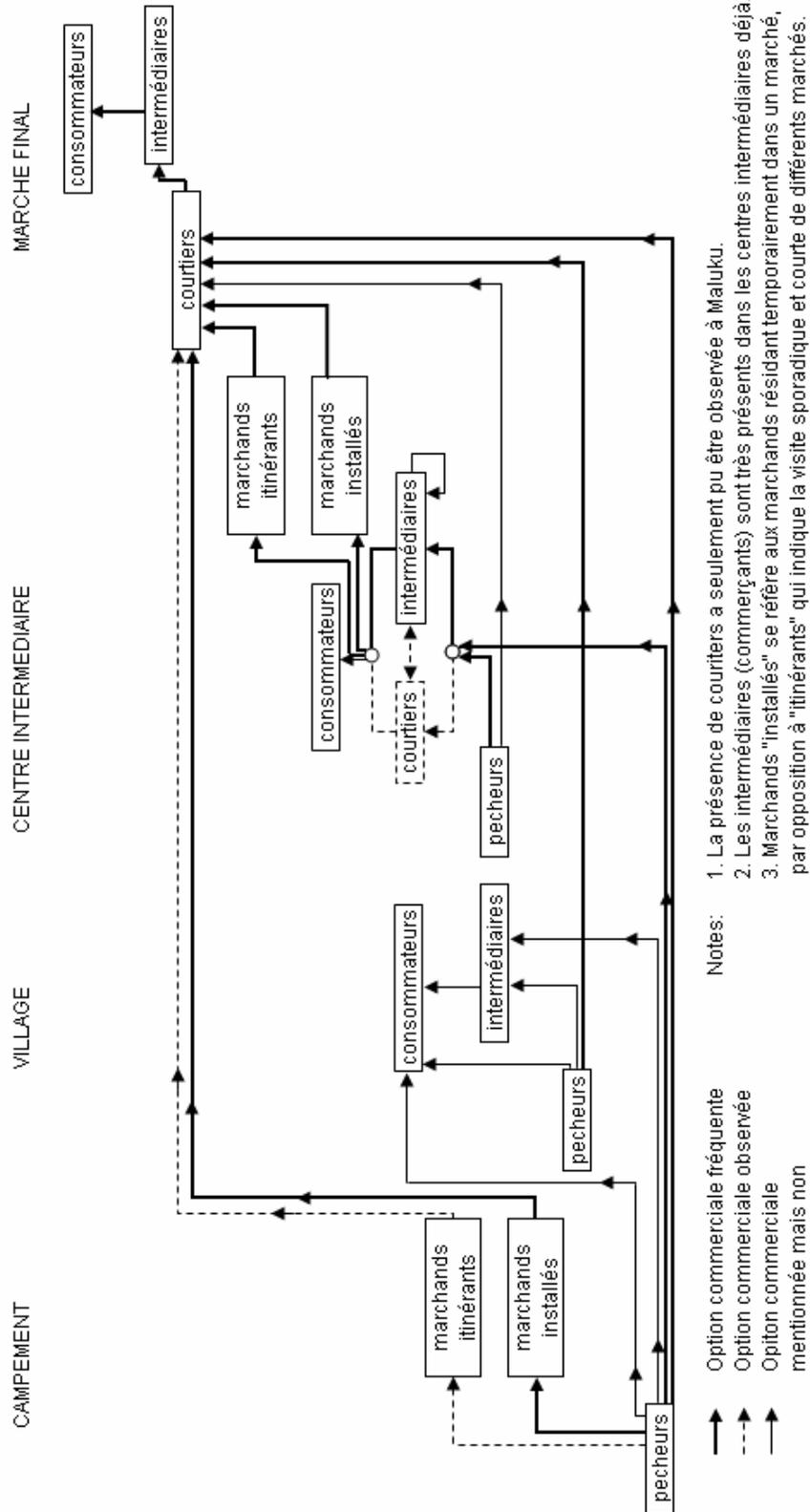
Quantité (pièces)	Espèce	Marché	Type	Prix (FC)	Prix (FC) par pièce
3	tilapia	Bikoro	frais	500	167
3	tilapia	Bikoro	fumé	600	200
1	tilapia	Bikoro	salé	300	300
1	Lamer ¹¹⁴	Ngombe	frais	2500	2500
1	Lamer	Ngombe	salé	3500	3500
1	Lamer	Kinshasa	salé	5000	5000

L'évolution du prix du tilapia à Bikoro montre que le fumage peut, dans certaines conditions, augmenter le prix du poisson mais que le poisson salé est clairement plus cher que le poisson fumé.

L'exemple du lamer²⁵ à Ngombe conforte cette observation. Dans ce cas, le coût des intrants est connu : environ 700 FC pour le sel et 150 pour la main d'œuvre. La marge est donc de 150FC.

¹¹⁴ Aussi appelé Congo ya Sika : l'*Heterotis niloticus*

Annexe VI(a) : Schéma de commercialisation pour le lac Ntomba et Ngombe



Annexe VI(b) : Schéma de commercialisation en amont de Mbandaka

