



联合国
粮食及
农业组织

FOOD AND
AGRICULTURE
ORGANIZATION
OF THE
UNITED NATIONS

ORGANISATION
DES NATIONS
UNIES POUR
L'ALIMENTATION
L'AGRICULTURE
ET

ORGANIZACION
DE LAS NACIONES
UNIDAS PARA
LA AGRICULTURA
Y LA ALIMENTACION

Avenue de la plage, B.P. 1250 Bujumbura, Tel: 00257 22 20 60 00, Fax : 22 22 73 64

PROJET :

« RENFORCEMENT DE LA FILIERE DU CONDITIONNEMENT ET DE TRANSFORMATION
DU POISSON DU LAC TANGANYIKA
ET APPUI A SA COMMERCIALISATION »

ANALYSE DE LA FILIERE PECHE

Réalisée par Augustin NAHAYO,
Spécialiste en Analyse et
Développement des Chaînes de Valeur

Pour le compte de la FAO

DECEMBRE 2010

Sigles et abréviations

| | | |
|-----------|---|---|
| APEKA | : | Association des pêcheurs de Kabezi |
| AVEPOMABU | : | Association des Vendeurs de Poisson du Marché de Bujumbura. |
| CDV | : | Chaîne de valeurs |
| CECM | : | Caisse d'Épargne et de Crédit mutuel |
| CNDAPA | : | Centre National de Développement de l'Aquaculture et de la Pêche Artisanale |
| DEPP | : | Département des Eaux, Pêches et Piscicultures |
| FAO | : | Fonds des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture |
| FBP | : | Fédération Burundaise de Pêche |
| FBu | : | Franc burundais |
| FF | : | Frais fixes |
| FPPF | : | Fédération des Pêcheurs et Fournisseurs de Poisson de Mvugo |
| IMFs | : | Institutions de microfinance |
| INCN | : | Institut National pour la Conservation de la Nature |
| ONG | : | Organisation Non Gouvernementale |
| PRASAB | : | Projet de Repeuplement du Cheptel et Réhabilitation Agricole |
| PRODAP | : | Projet de Développement de la Pêche |
| UNIFEM | : | Fonds de Développement des Nations Unies pour la Femme |

Liste des tableaux

| | | |
|------------|---|---|
| Tableau 1 | : | Principales plages de pêche sur le lac Tanganyika |
| Tableau 2 | : | Les coûts comparatifs liés au matériel et au transport |
| Tableau 3 | : | Comparaison des prix moyens par kilo |
| Tableau 4 | : | Quantités de poissons écoulées par jour de marché dans Kabezi |
| Tableau 5 | : | Quantités de poissons écoulées par jour de marché dans Muhuta |
| Tableau 6 | : | Quantités de poissons écoulées par jour de marché dans Bugarama |
| Tableau 7 | : | Quantités de poissons écoulées par jour de marché dans Bubanza |
| Tableau 8 | : | Quantités de poissons écoulées par jour de marché dans Buganda |
| Tableau 9 | : | Calcul de rentabilité, hypothèse 1 |
| Tableau 10 | : | Calcul de rentabilité, hypothèse 2 |
| Tableau 11 | : | Relation entre acteurs de la cdv poisson |
| Tableau 12 | : | Analyse SWOT par niveau de la chaîne |
| Tableau 13 | : | Plan d'action de développement de la filière |

Liste des schémas

| | | |
|----------|---|---|
| Schéma 1 | : | Carte de la zone couverte par l'étude |
| Schéma 2 | : | Démarche d'analyse de la filière |
| Schéma 3 | : | Canal de distribution du poisson frais |
| Schéma 4 | : | Canal de distribution du poisson séché et fumé |
| Schéma 5 | : | Intervenants dans le circuit du poisson frais |
| Schéma 6 | : | Intervenants dans le circuit de distribution du poisson séché et fumé |

Schéma 7 : Mapping actuel de la filière pêche
Schéma 8 : Mapping corrigé

| | |
|--|----------|
| Sigles et abréviations..... | i |
| Table des matières..... | ii |
| 0. Introduction..... | 1 |
| I. Contexte | 1 |
| II. Objet de l'étude..... | 1 |
| III. Zone et durée de l'étude..... | 1 |
| IV. Méthodologie de travail | 3 |
| CHAP. Ier. GENERALITES SUR LA FILIERE PECHE AU BURUNDI | 4 |
| 1.1. Importance de la filière pêche au Burundi | 4 |
| 1.2. Principaux points de débarquement et conditions de pêche | 4 |
| 1.2.1. Principaux points de débarquement..... | 4 |
| 1.2.2. Les conditions de pêche..... | 6 |
| a) Les techniques de pêche..... | 6 |
| b) Niveau d'organisation des pêcheurs | 6 |
| c) Le matériel utilisé | 7 |
| 1.3. Les Principaux types de poissons pêchés dans le lac Tanganyika..... | 7 |
| 1.4. La transformation et le conditionnement..... | 7 |
| 1.4.1. La transformation..... | 7 |
| 1.4.2. Le fumage..... | 8 |
| a) Le séchage..... | 8 |
| 1.4.2. Le conditionnement | 8 |
| 1.5. Les conditions de transport et de manutention..... | 9 |
| 1.6. Les tendances du marché du poisson..... | 10 |
| 1.6.1. L'offre et le potentiel de production..... | 10 |
| 1.6.2. La demande..... | 10 |
| 1.7. Analyse de la concurrence..... | 11 |
| 1.7.1. La concurrence au niveau du produit..... | 11 |
| 1.7.2. Les préférences de consommation..... | 11 |
| 1.8. Analyse des circuits de distribution | 12 |
| 1.8.1. Distribution du poisson frais..... | 12 |
| 1.8.2. Distribution du poisson séché et fumé..... | 12 |
| 1.8.3. Distribution via les poissonneries | 13 |

| | |
|---|-----------|
| 1.9. Analyse des prix et des conditions de fixation..... | 14 |
| 1.9.1. Unités de mesure des transactions..... | 14 |
| 1.9.2. Les prix..... | 14 |
| 1.10. Etat des infrastructures de conservation..... | 16 |
| 1.11. Services d'appui / encadrement /accompagnement..... | 16 |
| 1.11.1. Structures étatiques..... | 16 |
| 1.11.2. Autres intervenants | 16 |
| 1.11.3. Les partenaires financiers | 17 |
| CHAP. IIème : ANALYSE DE LA FILIERE PECHE DANS LA ZONE DU PROJET | 18 |
| 2.1. Présentation sommaire des communes d'intervention du projet | 18 |
| 2.1.1. Les Commune Bubanza et Buganda..... | 19 |
| a) La commune Bubanza..... | 20 |
| b) La Commune Buganda..... | 20 |
| 2.1.2. Les Communes Kabezi, Muhuta et Bugarama..... | 21 |
| 2.2. Organisation de la pêche dans la zone du projet..... | 23 |
| 2.2.1. La Commune KABEZI..... | 23 |
| 2.2.2. La Commune MUHUTA..... | 23 |
| 2.2.3. La Commune BUGARAMA..... | 23 |
| 2.2.4. Les communes Buganda et Bubanza | 24 |
| 2.3. Activités de transformation et de commercialisation | 24 |
| 2.3.1. A Kabezi..... | 25 |
| a) La transformation..... | 25 |
| b) Le potentiel de commercialisation dans Kabezi | 25 |
| 2.3.2. A Muhuta | 26 |
| a) La transformation..... | 26 |
| b) Le potentiel de commercialisation dans Muhuta | 28 |
| 2.3.3. A Bugarama | 28 |
| a) La transformation..... | 28 |
| b) Le potentiel de commercialisation du poisson dans Bugarama | 29 |
| 2.3.4. A Buganda et Bubanza..... | 30 |
| a) La transformation..... | 30 |

| | |
|--|-----------|
| b) Le potentiel de commercialisation du poisson dans Bubanza | 31 |
| c) Le potentiel de commercialisation du poisson dans Buganda..... | 32 |
| 2.4. Le marché d'exportation..... | 34 |
| 2.5. Echange d'informations..... | 34 |
| 2.6. Calcul de rentabilité..... | 34 |
| 2.6.1. Hypothèse 1 : Situation de faible production et du prix élevé..... | 35 |
| 2.6.2. Hypothèse 2 : Situation de forte production et du prix bas..... | 36 |
| CHAP. IIIème : IDENTIFICATION DES ACTEURS-CLES DE LA CHAINE, ANALYSE DES RELATIONS ENTRE ACTEURS, MAPPING ET STRUCTURE DE GOUVERNANCE DU SYSTEME..... | 37 |
| 3.1. Identification des acteurs-clés par type de produit..... | 37 |
| 3.1.1. Les intervenants dans le circuit de distribution du poisson frais..... | 38 |
| 3.1.2. Les intervenants dans le circuit de distribution du poisson séché et fumé..... | 39 |
| 3.2. Analyse des relations entre acteurs de la chaîne..... | 41 |
| 3.3. Mapping actuel de la chaîne de valeur poisson..... | 45 |
| 3.4. Mapping corrigé | 46 |
| 3.5. Structure de gouvernance au sein du système..... | 47 |
| CHAP. IVème : IDENTIFICATION DES CONTRAINTES, DYSFONCTIONNEMENTS ET FAIBLESSES ET LES FORCES ET OPPORTUNITE DANS LE SECTEUR..... | 48 |
| 4.1. Identification des contraintes et des opportunités | 48 |
| 4.2. Synthèse des contraintes et formulation des solutions | 52 |
| 4.2.1. Synthèse des contraintes | 52 |
| 4.2.2. Mesures correctives et formulation des solutions | 53 |
| CHAP. IVème : PROPOSITION D'UN PLAN D'ACTION DE DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE | 54 |
| CONCLUSION ET PERSPECTIVES | 59 |
| ANNEXES..... | 60 |

0. INTRODUCTION

I. CONTEXTE DE L'ETUDE :

L'étude sur l'analyse de la filière pêche a été commanditée par la FAO dans le cadre du projet « ***Renforcement de la filière du conditionnement et de transformation du poisson du lac Tanganyika et appui à sa commercialisation*** ».

Elle se veut être un prélude à une assistance technique que la FAO apportera à la filière et qui se focalisera principalement sur :

- i) l'amélioration du conditionnement et de la transformation du poisson du lac Tanganyika,
- ii) l'appui à la commercialisation dans l'objectif principal d'augmenter les revenus des populations bénéficiaires du projet.

L'objectif de l'étude est d'obtenir une compréhension globale de la filière depuis la production jusqu'à la commercialisation afin de créer les liens nécessaires à la commercialisation.

II. OBJET DE L'ETUDE

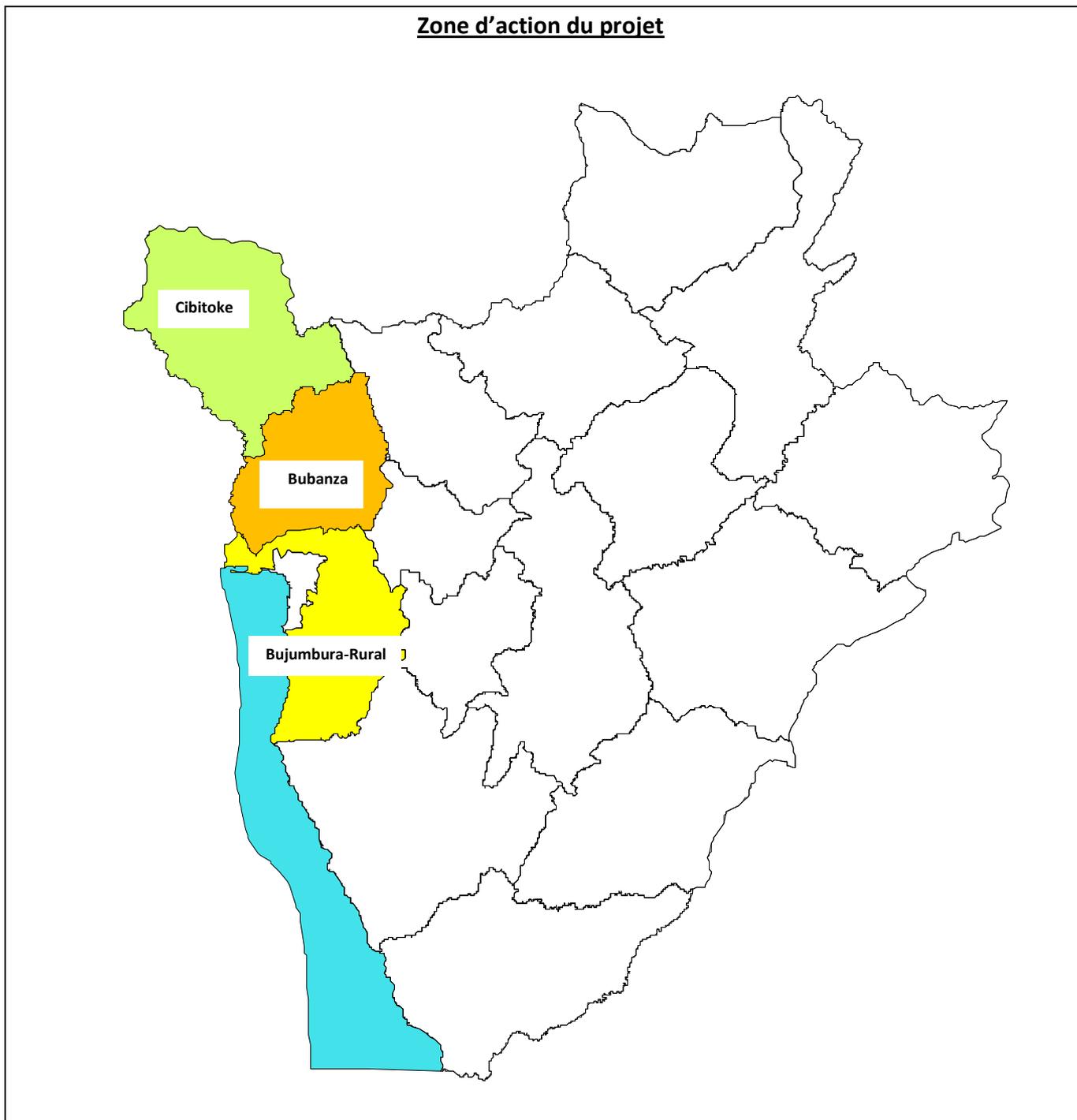
L'étude a pour objet l'analyse détaillée de la filière pêche dans la zone du projet dont le consultant a principalement pour tâches de:

- 1) Effectuer une analyse de la filière pêche au Burundi en général et dans la zone du projet en particulier (Bujumbura –Rural, Bubanza et Cibitoke) ;
- 2) Identifier les forces, les faiblesses et les dysfonctionnements de la dite filière et proposer des mesures correctives tant pour son meilleur fonctionnement que pour l'augmentation des revenus des différents acteurs ;
- 3) Organiser à l'intention des groupes bénéficiaires des séances de formation et d'information sur l'importance de la filière pêche au Burundi ;
- 4) Identifier parmi les différents produits de la pêche ceux qui sont les plus recherchés sur le marché ;
- 5) Produire un rapport détaillé de l'étude

III. ZONE ET DUREE DE L'ETUDE

L'analyse de la filière a été menée dans les communes cibles du projet réparties dans les provinces de Bujumbura rural, Bubanza et Cibitoke (Kabezi, Muhuta, Bugarama, Bubanza et Buganda) ainsi que dans les grandes zones de pêche dont Rumonge du 15 Août au 15 Septembre. La durée de l'étude était certes courte pour avoir toutes les informations voulues sur ce secteur d'activité.

Schéma 1 : Zone de l'étude

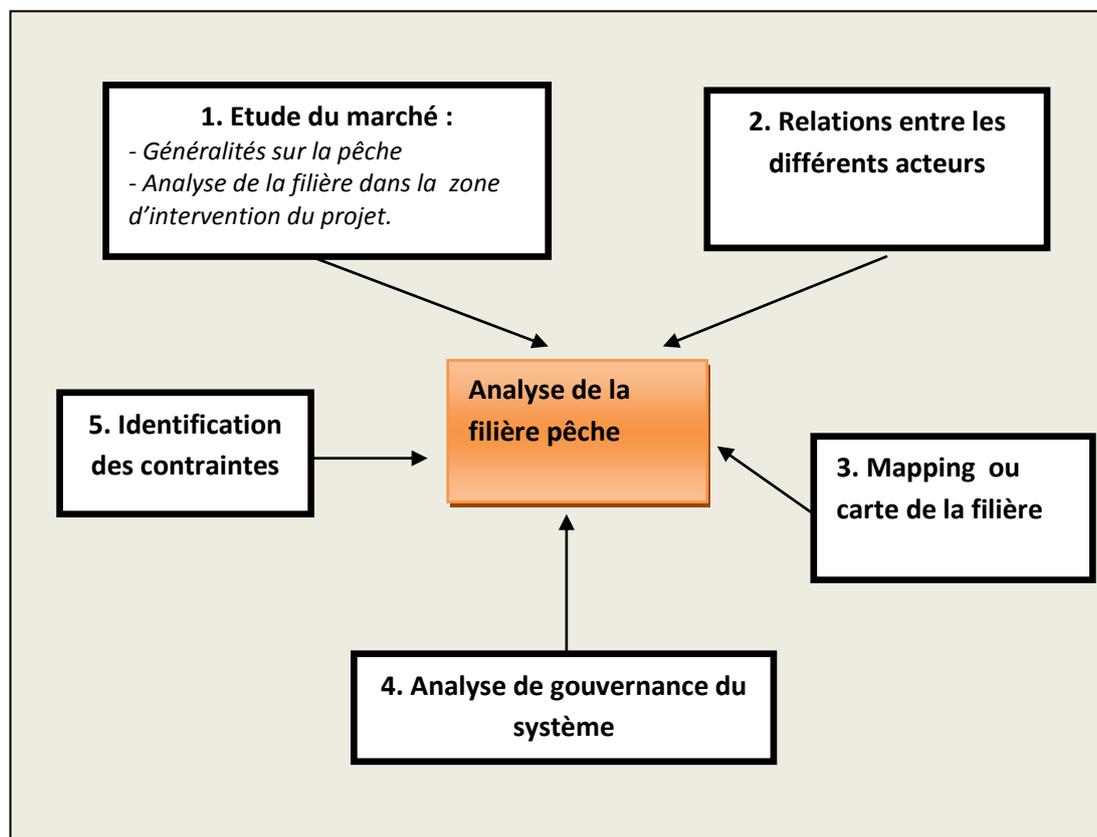


IV. METHODOLOGIE DE TRAVAIL

- L'exploitation des études déjà réalisées sur le secteur, certes peu nombreuses, ne nous a pas permis d'avoir des informations ciblées et des données actualisées sur la pêche, surtout celles relatives à la zone d'action du projet. Il n'existe pas non plus de statistiques fiables. Les données sont des approximations issues de l'enquête menée sur terrain.
- C'est ainsi que nous avons effectué des descentes sur terrain pour nous enquêter des informations de première main.
- Des groupes variés représentant les pêcheurs/patrons-pêcheurs, les transporteurs/collecteurs, les transformateurs et conditionneurs de poissons, les commerçants, les détaillants appelés aussi vendeurs, les représentants des organismes d'appui, etc., ont été rencontrés sur terrain ; mais aussi les représentants des futurs bénéficiaires du projet.
- Les informations recueillies touchant tous les maillons de la chaîne nous ont permis d'identifier les forces et les faiblesses du secteur à partir desquelles nous avons formulé des mesures correctives pour une meilleure organisation du secteur et l'atteinte des objectifs du projet.

Ainsi, l'analyse approfondie de la filière, de la production à la commercialisation en passant par la transformation et le conditionnement a suivi le schéma suivant :

Schéma 2 : Démarche d'analyse de la filière



CHAP. Ier : GENERALITES SUR LA FILIERE PECHE AU BURUNDI

1.1. Importance de la filière pêche au Burundi

Les activités autour du poisson occupent une bonne partie de la population riveraine du lac Tanganyika. D'après une étude réalisée en 2007¹, ce secteur emploie environ 8000 paysans pêcheurs et plus de 40000 personnes dans les activités connexes telles que la construction des pirogues, le traitement et la commercialisation du poisson.

La contribution du secteur dans l'autosuffisance alimentaire et à l'amélioration de la nutrition de la population est incontestable. Il procure en effet à ladite population un apport en protéines important (25 à 30%) et constitue une source importante de revenus pour ceux qui sont impliqués de près ou de loin dans ce secteur, aux ménages et à l'économie du pays.

Les habitudes alimentaires de la population riveraine du lac sont dominées par la consommation du poisson à telle enseigne que le manque de poisson dans chaque repas est ressentie comme une détresse alimentaire chez ces mêmes populations.

1.2. Principaux points de débarquement et conditions de pêche

1.2.1. Principaux points de débarquement

La pêche se pratique le long du lac Tanganyika sur une longueur côtière de 159km. Les principales plages de débarquement se répartissent dans les 3 provinces du littoral à savoir Bujumbura-Rural, Bururi et Makamba comme suit :

¹ Département des Eaux, Pêche et Pisciculture; Rapport provisoire sur la formulation d'un projet en matière de pêche dans le lac Tanganyika, Bujumbura 2007, p8

Tableau 1: Principales plages de pêche sur le lac Tanganyika

| Province | Commune | Localité |
|-----------|------------|------------|
| Bujumbura | Mutimbuzi | Kajaga |
| | Kanyosha | Kanyosha |
| | Kabezi | Nyamugari |
| | | Kabezi |
| | Muhuta | Gitaza |
| | Bugarama | Magara |
| Bururi | Rumonge | Minago |
| | | Kagongo |
| | | Kizuka |
| | | Rumonge |
| | | Karonda |
| Makamba | Nyanza-Lac | Muguruka |
| | | Mvugo |
| | | Nyanza-Lac |
| | | Kabonga |

La plus grande partie des prises se fait dans la partie sud du lac, surtout à Rumonge et à Mvugo.

1.2.2. Les conditions de pêche

L'activité de pêche est libre à toute personne qui veut la pratiquer et la loi ne fait aucune restriction ni impose une quelconque condition pour son exercice. Les pêcheurs sont simplement assujettis à des taxes locales sur l'exercice de l'activité et sur la vente de leur prise.

a) Les techniques de pêche

Deux types de pêche dominent le secteur :

- La pêche artisanale motorisée ou non qui est la plus pratiquée consiste en une pêche avec une unité comprenant deux pirogues équipées de lampes. Elle se pratique exclusivement la nuit dans des eaux profondes loin des plages et procure 80% des prises.
- La pêche coutumière se pratique aussi bien le jour que la nuit à moins de 5 km des côtes. Elle occupe une place marginale dans la production totale. Elle consiste en une pêche pratiquée au moyen d'une pirogue avec un équipage composé d'une à deux personnes. C'est dans ce type de pêche qu'on pratique les méthodes prohibées en l'occurrence l'amakira et l'umutimbo.

La technique d'umutimbo consiste à battre l'eau à l'aide de morceaux de bois provoquant ainsi des vibrations dans l'eau qui font fuir les poissons tout en détruisant les œufs se trouvant au fond des vases.

L'amakira quant à elle est une pratique de pêche coutumière qui utilise des filets dormants raffle-tout.

b) Le niveau d'organisation des pêcheurs

Les pêcheurs sont regroupés dans des associations dont la plupart sont peu actives du fait de la diminution sensible de la production ces derniers temps. Certaines de ces associations sont membres de la FBP dont les actions ne sont pas non plus visibles sur terrain.

D'après certains des membres rencontrés, ces associations visent l'entraide et l'assistance mutuelle plutôt que la poursuite et la défense des intérêts communs liés à leur profession.

A côté de ces associations, d'autres pêcheurs opèrent en tant que patrons qui travaillent pour leur propre compte. Ils ont des unités de pêche leur appartenant avec un personnel d'équipage engagé et payé par eux.

c) Le matériel utilisé

Les matériels utilisés sont notamment des filets carrelets, des lampes Anchor et standards, des cordes, rails, poulies, des moteurs, etc., fixés sur des pirogues jumelées mais ne disposant pas de containers isothermes pour conserver et garder la qualité du poisson par le froid.

Mis à part les pirogues fabriquées localement, la quasi-totalité de ces équipements est importé. Ils ne sont pas soumis à un contrôle rigoureux pour voir s'ils répondent aux normes exigées. On note également des importations de contrebande de ces équipements.

Dans la plupart des plages de débarquement on déplore l'utilisation du matériel prohibé tels que les filets maillants, l'utilisation des moustiquaires, la pratique des méthodes interdites telles « l'amakira », « l'umutimbo » qui contribuent à l'appauvrissement de la richesse halieutique en espèces.

Malgré la présence à certains endroits des comités de pêche et des agents du DEPP, on déplore leur inactivité face à la protection du lac par manque de moyens mais aussi parfois par leur complicité avec les pêcheurs, voire celle de l'administration.

On déplore aussi l'absence d'une réglementation actualisée de l'activité de pêche dans le pays.

1.3. Les principaux types de poissons pêchés dans le lac Tanganyika

Deux espèces dominent très nettement les captures : le Ndagala qui représente 65% des prises, suivi du Mukeke (30%) et le restant (environ 5%).

Les prises sont importantes pendant la saison pluvieuse (d'Octobre à Février) et en grande saison sèche (de Juillet à Septembre). Les raisons majeures à l'origine de cette variation sont, d'après les pêcheurs, liées principalement aux conditions climatiques notamment la variation de la température des eaux du lac.

Sur les dix dernières années, la chute de la production est estimée à plus ou moins 40%.

1.4. La transformation et le conditionnement

1.4.1. La transformation

Les types de transformation auxquels on fait recours sont le séchage et le fumage.

a) Le fumage

Le fumage est généralement pratiqué sur le Mukeke en période de grande production (3 à 4 mois/an seulement).

Le fumage élimine l'eau contenue dans le poisson par imprégnation de la fumée dans la Chair. Il améliore le goût du poisson et est souvent associé au salage.

Le fumage a un double avantage: il accélère le séchage et seules les bactéries thermo tolérantes ou thermo résistantes peuvent survivre sur le poisson. Les composés phénoliques de la fumée inhibent le développement de beaucoup de bactéries. Le fumage est recommandé en saison humide ou en cas de pluie.

Le fumage est néanmoins une technique peu pratiquée du fait que le marché pour ce type de produit est très réduit. Là où il est pratiqué, il est fait de façon artisanale sur de petites quantités de Mukeke dans des conditions d'hygiène déplorables. A la 1^{ère} avenue de Buyenzi par exemple, il est pratiqué dans la rue à côté des tas d'immondices.

Cette technique de transformation engendre en outre des coûts de production élevés pour une valeur ajoutée perçue par les acheteurs qui ne rend pas le poisson fumé compétitif sur le marché.

b) Le séchage

Le séchage est quant à lui pratiqué sur des claies de séchage tandis qu'à certains endroits il se pratique encore à même le sol sur du sable.

Les activités de séchage sont plus intenses en période de pic de production quand tout le poisson frais mis sur le marché ne peut pas être écoulé et quand les prix sont jugés trop bas.

c) Le conditionnement

Le poisson une fois séché ou fumé est commercialisé en l'état sans emballage. Seuls quelques détaillants emballent artisanalement de petits lots de 100 à 500 grammes de poisson dans des sacs plastiques.

Au niveau des poissonneries, les poissons de grandes valeurs tels que le capitaine et le Sangala sont emballés frais dans des sacs plastiques résistants après les avoir fait subir le traitement approprié (découpage, désossage, congélation).

1.5. Les conditions de transport et de manutention

Les pêcheurs débarquent sur les plages entre 7h et 8h30 du matin. Déjà à ce stade, le poisson pris dès les premières heures de pêche commence à se détériorer. De là, le poisson est chargé pour arriver au marché central de Bujumbura vers 9h - 10h30, soit plus ou moins 2 à 3 heures de route en fonction de l'éloignement du centre de pêche et du lieu de destination.

Le poisson frais est transporté à bord de camionnettes ou de voitures communément appelés « station » dans des caisses en bois disposées les unes au dessus des autres des plages de débarquements aux lieux de commercialisation.

Il est peu fait usage de la glace, ce qui occasionne pas mal de pertes durant le transport. Les pertes sont accentuées par le mauvais état des routes jonchées de nids de poule et les secousses provoquent l'écrasement de la cargaison.

Alors que les Pays de la Loire ont installé une machine à glace (unité de production) sur la plage de pêche de Rumonge au profit de la filière, l'utilisation de la glace n'est pas encore entrée dans les habitudes des transporteurs.

Ceux-ci évoquent l'indisponibilité mais aussi le coût d'achat élevé des caisses isothermes adaptées à l'utilisation de la glace. Ils soutiennent ensuite que la petite dimension de ces caisses n'arrange pas étant donné que le coût de transport est fixé par caisse servant aussi de base à la taxation. Sous cet angle, ces caisses sont jugées inefficaces et peu avantageuses au point de vue de la maîtrise des coûts.

On notera que la gestion de la machine à glace est entièrement aux mains de la FBP.

Le tableau suivant nous donne une idée des coûts comparés des équipements ainsi que ceux liés au transport, étant entendu que ce dernier représente une part non négligeable dans l'échelle des coûts et de la valeur ajoutée.

Tableau 2 : Les coûts liés au matériel et au transport

| Type de caisse | Coût d'achat /caisse | Coût de transport/ caisse* |
|--------------------|----------------------|----------------------------|
| Caisse en bois | 4000F | 15000F |
| Caisses isothermes | 80 000F à 150 000F** | 15000F |

Source: Données issues de l'enquête

* : au-delà de 40km de distance

** : Variable suivant les dimensions de la caisse

Seuls l'AVEPOMABU et ses partenaires en font une large utilisation en raison des infrastructures qui leur ont été dotées par les Pays de la Loire mais aussi en raison de sa localisation au marché central de Bujumbura qui approvisionne les petits marchés des quartiers périphériques de la ville.

Quant au poisson séché ou fumé, il est transporté par grosses quantités dans des sacs.

1.6. Les tendances du marché du poisson

1.6.1. L'offre et le potentiel de production

Malheureusement ces dernières années la production est allée en diminuant. Ce phénomène est en partie dû à la non protection des ressources halieutiques, à la dégradation de l'environnement, à la surexploitation des ressources par l'utilisation du matériel rafle tout, et à l'absence de la réglementation de l'activité de pêche.

a) La demande

Le marché du poisson frais et séché burundais est essentiellement constitué par la ville de Bujumbura où sont commercialisées les 4/5^{ème} des captures totales. Le potentiel de consommation du poisson dans la ville de Bujumbura se justifie par la concentration des consommateurs, l'accessibilité, l'existence de quelques infrastructures de conservation mais aussi et surtout le pouvoir d'achat des consommateurs.

Les marchés situés plus à l'intérieur du pays ne sont quant à eux accessibles qu'au poisson séché ou fumé. Les quelques poissonneries installées à Gitega et Ngozi ont principalement comme clients les restaurateurs.

Quant au marché extérieur, les exportations se font vers le Rwanda et l'Est du Congo via la Province de Cibitoke. Nous n'avons malheureusement pas trouvé des statistiques actualisées sur le volume des exportations.

Toutefois selon les statistiques anciennes, les trois provinces de la zone d'action du projet viennent en tête en termes de consommation du poisson dans l'ordre Bujumbura-Bubanza-Cibitoke.

1.7. Analyse de la concurrence

1.7.1. La concurrence entre produits semblables

Sur le marché burundais du poisson, on y trouve aussi du poisson frais en provenance de l'Uganda et du poisson fumé ou séché en provenance de la Tanzanie. Ces importations viennent compléter la demande nationale loin d'être satisfaite aujourd'hui.

On trouve également du poisson sous forme de boîtes de conserve importées d'ailleurs.

En termes de préférence, le poisson burundais est de loin meilleur et préféré par les consommateurs burundais et jugé de qualité supérieure par rapport au poisson importé. Il va sans dire que le rapport qualité/prix tranche en faveur du poisson burundais.

La viande est considérée comme produit de substitution auquel les consommateurs se rabattent lorsque le prix du poisson augmente jusqu'à un certain seuil.

1.7.2. Les préférences de consommation

Le poisson frais est de loin préféré par la population du littoral tandis que le poisson séché est préféré sur les marchés intérieurs et lointains sans doute en raison de sa capacité à se conserver longtemps.

La commercialisation du frais est limitée aux marchés intérieurs par leur éloignement, par le faible pouvoir d'achat des consommateurs potentiels, les coûts de transport élevés, le mauvais état des routes, la non utilisation de la glace et le manque d'infrastructures de conservation adaptées pour préserver la chaîne du froid.

1.8. Analyse des circuits de distribution

La commercialisation du poisson se fait via des circuits de distribution indirects dans lesquels on distingue des canaux courts mais aussi longs.

1.8.1. Distribution du poisson frais

En effet pour le poisson frais, il est rare d'observer plus de deux intermédiaires de distribution en raison de sa rapide périssabilité et du manque d'infrastructures et d'équipements de conservation en amont comme en aval du circuit.

Ainsi, le poisson une fois pêché passe aux mains des transporteurs (collecteurs) qui le livrent directement à des détaillants ou à quelques rares semi-détaillants (AVEPOMABU) qui à leur tour le mettent sur le marché.

Dans la plupart des cas, ce sont les détaillants eux-mêmes qui s'approvisionnent directement auprès des pêcheurs, les transporteurs ne jouant qu'un simple rôle de prestataire de service de transport.

Schéma 3 : Canal de distribution du frais

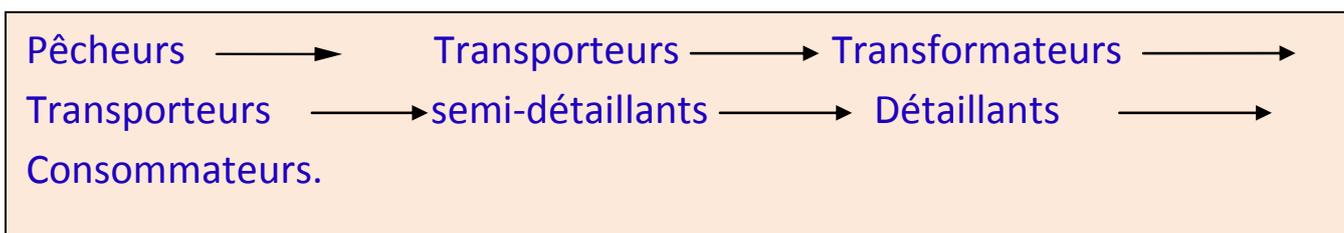
```
graph LR; A[Pêcheurs] --> B[Transporteurs (collecteurs)]; B --> C[ Détaillants (Semi-détaillants)]; C --> D[Consommateurs];
```

Cela s'explique par le fait que le poisson frais est une denrée rapidement périssable qui doit se commercialiser à travers des circuits ultra courts si pas directs.

1.8.2. Distribution du poisson séché / fumé

Pour le poisson séché et fumé, plusieurs intermédiaires dans le canal sont à l'origine des coûts élevés de distribution qui s'ajoutent à des coûts de production (pêche) déjà à la limite de la rentabilité.

Schéma 4 : Canal de distribution du poisson séché et fumé



fumé:

- Soit les transformateurs s'approvisionnent auprès des pêcheurs, font eux-mêmes le séchage/fumage sur place moyennant paiement d'une redevance d'utilisation des claies de séchage, transportent le poisson séché jusqu'au marché d'écoulement où ils détaillent eux-mêmes (*ils sont alors transformateurs et détaillants à la fois*) ou vendent le poisson aux détaillants (*ils sont alors transformateurs et semi-détaillants à la fois*).
- Soit les détaillants s'approvisionnent auprès des pêcheurs (sur plage ou sur route), transportent le poisson frais jusqu'au lieu de transformation, le transforment eux-mêmes (séchage/fumage), le chargent pour le livrer sur les principaux marchés de consommation (aux semi-détaillants ou aux détaillants).
- Soit les détaillants/ semi-détaillants se rendent aux plages/lieux de transformation, s'approvisionnent en poisson séché ou fumé, le livrent aux marchés de consommation en tant que détaillants ou semi-détaillants.

Dans tous ces circuits, le rôle du « transporteur » reste capital en ce qui concerne les conditions de transport, surtout pour le frais destiné à la transformation.

Cette structure ou ce processus combien lourd et complexe s'explique en partie par l'éloignement des principaux marchés de consommation par rapport aux centres de pêche ; ce qui a un impact direct sur le prix au consommateur final dans la mesure où chaque niveau de la chaîne incorpore ses frais et sa marge dans le prix consommateur. Cela témoigne également du bas niveau d'organisation de la filière.

1.8.3. Distribution via les poissonneries

A part la ville de Bujumbura où on trouve moins d'une dizaine de poissonneries, le marché intérieur ne compte que deux autres poissonneries respectivement à Gitega et à Ngozi qui en fait sont des

succursales de l'AVEPOMABU. Ces poissonneries disposent des véhicules propres ou sont approvisionnés par des fournisseurs préalablement contactés.

Elles sont dotées de quelques congélateurs et/ou des chambres froides dans lesquels elles gardent le poisson frais, le Mukeke frais et le Sangala traité.

1.9. Analyse des prix et les conditions de fixation

1.9.1. Unités de mesure des transactions

Le poisson frais ou séché se vend par petits lots de 500F à 2000F ou par kilo. Le prix de détail au kilo du ndagala séché varie entre 10000F et 15000F en fonction de la qualité du poisson et du niveau de la transaction.



Vente du poisson au marché de Buganda

1.9.2. Les prix

Le prix de vente du poisson n'est pas stable. Sa fixation dépend essentiellement du volume des prises du jour ou de la période. Pour avoir un ordre d'idée de l'importance de cette fluctuation, les prix peuvent varier de 50.000FBu à 200.000FBu par caisse de poisson frais en l'espace de trois

jours. Cet état de fait ne rend pas aisée toute tentative de dégager une tendance quant à l'évolution des prix.

Par ailleurs, les prises importantes de poissons se faisant généralement vers 4 heures du matin d'après les pêcheurs, il est difficile pour un détaillant du frais situé par exemple à Bubanza ou à Buganda de connaître à l'avance le prix du jour. Pour ce faire, il est obligé de se rendre très tôt sur la plage afin de connaître le niveau des prix du jour. Il prend généralement pour référence le prix de la veille.

Pour le poisson séché, le prix au kilo varie entre 10000F et 15000F en fonction du niveau de transaction dans le canal de distribution et suivant la qualité du poisson qui, elle même dépend très largement des conditions de séchage et de conservation.

Pour le Mukeke frais, le prix au kilo dans la poissonnerie varie entre 6000F et 8000F tandis qu'au marché central de Bujumbura il est vendu par lots de 5000F, 10 000F et 20 000F dont la taille varie également suivant les disponibilités en poisson.

Quant au mode de fixation, les prix sont négociés en fonction des disponibilités du poisson sur le marché.

Tableau 3 : Comparaison des prix moyens par kilo

| PRODUIT | ETAT | PRIX / Kg | | | |
|---------|-------|-----------------------------------|--|--------------------------------|--|
| | | <i>Niveau pêcheur (sur plage)</i> | <i>Après transformation (Association Gitaza)</i> | <i>Semi-détail (AVEPOMABU)</i> | <i>Détail (Marché Central Bujumbura)</i> |
| Ndagala | Frais | 3900F | - | 6000F | Lots de 500F à 2000F |
| | Séché | - | 10 000F | 13 000F | 14 000F/Kg Lots de 500F à 2 000F |
| | Fumé | - | 12000F | 13000F | Lots de 500F à 2 000F |
| Mukeke | Frais | 5 300F | - | 6 000F à 8 000F | Lots de 5 000F, 10 000F et 20 000F |

| | | | | | |
|--|-------|---|--------------|---|------------------------------|
| | Séché | - | - | - | - |
| | Fumé | - | Prix négocié | - | Lots de 5 000F et 10 000F |

Source : Données issues de notre enquête.

1.10. Etat des infrastructures de conservation

Mis à part le port de pêche de Rumonge qui est pourvu d'un entrepôt et des caisses de conservation à côté d'une machine à glace, aucune autre plage ne dispose de ce genre d'infrastructures. Ce qui signifie qu'ailleurs toute la production du jour doit être écoulee ; parfois à vil prix quand la production est bonne ou alors le séchage devient la seule alternative permettant la commercialisation différée des prises.

1.11. Services d'appui / encadrement /accompagnement

1.11.1. Structures étatiques

On note une quasi absence des services publics d'encadrement de l'activité de pêche. Le contrôle est quasi absent. En témoigne le matériel et les techniques de pêche prohibées continuellement utilisés sans qu'il y ait un quelconque organe ou structure de contrôle et de régulation de l'activité de pêche, de surveillance et de répression.

Le DEPP est censé avoir un œil sur cette activité mais son rôle reste passif sur terrain par manque de moyens selon les agents rencontrés.

L'INCN et la police de l'environnement ont également des actions peu visibles sur le terrain.

Le projet PRODAP qui relève du DEPP vient de déployer des techniciens sur les plages de pêche ; un technicien dans chacune des trois communes de la zone du projet avec entre autres pour mission de sensibiliser la population riveraine sur la nécessité de protéger les ressources du lac, de pratiquer une pêche responsable.

1.11.2. Autres intervenants

En marge de ces interventions, des ONGs œuvrant pour la protection de la nature s'emploient également à sensibiliser la population riveraine et à faire un plaidoyer pour la protection des ressources halieutiques. Il s'agit entre autres ONGs locales « Les Amis de la Nature », « Action Ceinture Verte pour la Protection de l'Environnement- A.C.V.E. », « Promotion de l'Entreprenariat Rural et du Développement Durable – PERDEV », etc.

D'autres structures ont apporté par le passé des appuis ponctuels à ce secteur ou à certains acteurs de la filière.

Il s'agit notamment de la FAO (*construction des fours de fumage, distribution des congélateurs, des filets, des lampes et des cordes*) ; des Ambassade de Belgique (*distribution des congélateurs*) et de France via les Pays de la Loire (*dotation d'une machine à glace de Rumonge, des caisses adaptées au transport*), le PRASAB (*distribution des congélateurs*), etc.

1.11.3. Les partenaires financiers

Le secteur, du fait que la plupart des intervenants ne sont pas organisés, souffre du manque de partenaires financiers qui acceptent de le financer. Les acteurs de la cdv poisson recourent pour la plupart d'entre eux à des crédits informels qu'ils contractent naturellement à des taux usuriers.

On notera cependant que des acteurs organisés trouvent facilement des partenaires financiers. C'est le cas de l'AVEPOMABU et de la FPPF de Mvugo.

CHAP. IIème : ANALYSE DE LA FILIERE PECHE DANS LA ZONE DU PROJET

2.1. Présentation sommaire des communes de la zone d'intervention du projet¹

Les communes de la zone d'action du projet sont respectivement localisées le long du lac Tanganyika (Kabezi, Muhuta, Bugarama) et dans le delta de la Rusizi (Buganda et Bubanza).

Elles s'étendent en partie sur la région de l'Imbo et du Mirwa tandis que les populations de ces communes présentent un profil socioculturel identique quant aux habitudes alimentaires où prédomine la consommation des produits dérivés du manioc auxquels on accompagne idéalement le poisson.

La description dont il est question touche essentiellement les facteurs susceptibles d'influencer positivement ou négativement la commercialisation de la filière dans la zone décrite.

¹ *Situation géographique, voies de communication, modes de transport et énergie.*

a) La Commune Bubanza

La commune Bubanza est située à 39 km au Nord-Ouest de la ville de Bujumbura sur l'axe routier Bujumbura-Bubanza (RN 9). Par rapport à la province même de Bubanza, elle est située au nord-ouest et fait frontière avec la commune Buganda de la Province Cibitoke. Elle abrite aussi le chef lieu de la province Bubanza.

La commune est traversée par la RN9 (plus ou moins 13 Km) bitumée et en bon état et 8 pistes rurales en terre latéritique non compactée en mauvais état.

Le transport se fait à l'aide des véhicules, à moto et à vélo sur les axes peu praticables aux véhicules.

Bubanza est alimentée en électricité.

b) La Commune Buganda

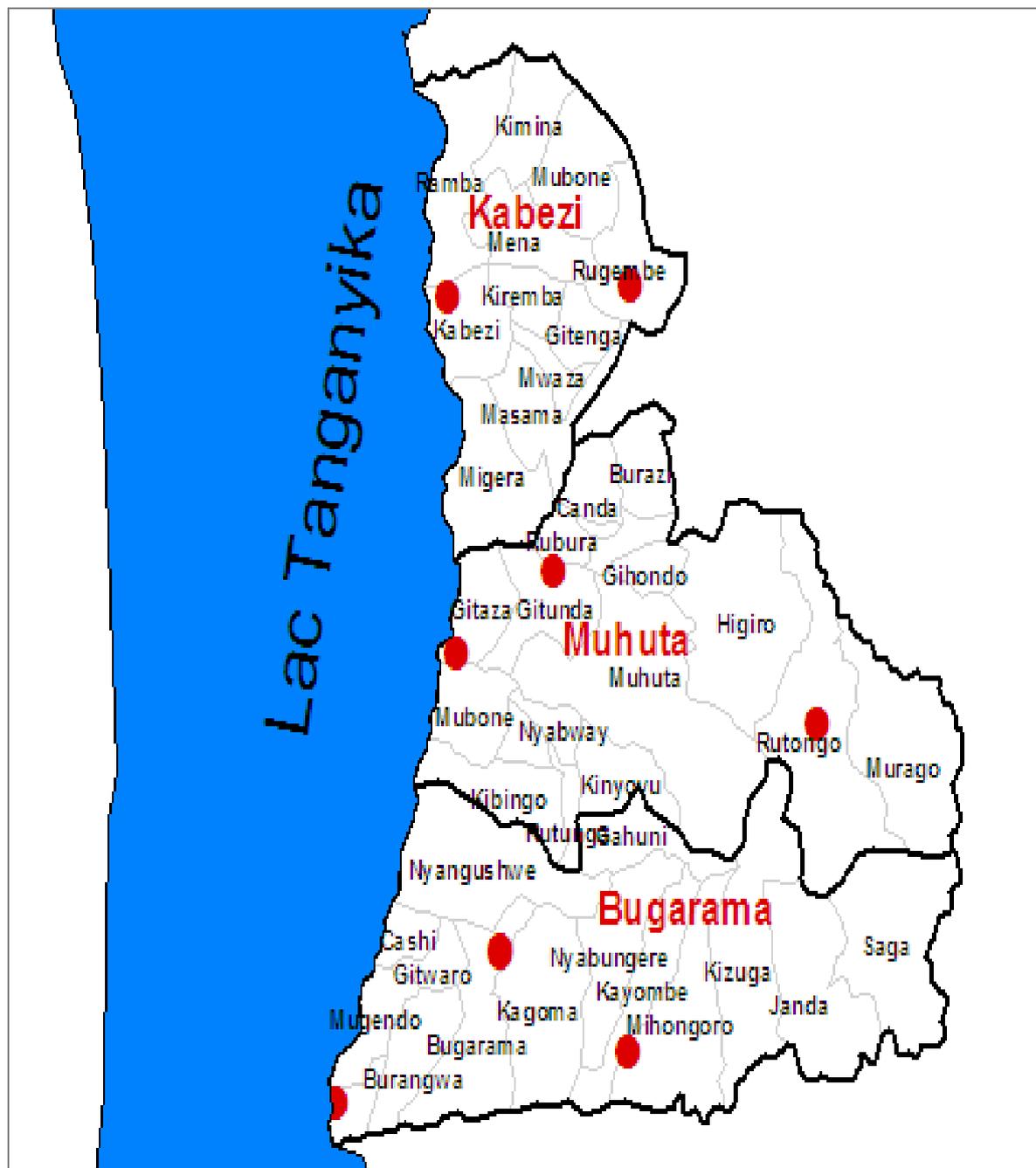
La commune Buganda est située au Sud-Ouest de la province de Cibitoke à 60km au nord de la ville de Bujumbura.

La commune Buganda est traversée par trois types de routes dont la route nationale RN5 (qui traverse la commune sur une distance de 29 km) bitumée mais nécessitant des réparations à plusieurs endroits ; deux routes communales d'une distance de 10 km et 35 pistes rurales d'une longueur de 104,8 km.

Le trafic y est intense et le transport est assuré par des véhicules de toute sorte mais aussi par des vélos principalement dans sa partie située dans la plaine.

La commune Buganda n'est pas desservie en énergie électrique.

2.1.2 Les Communes Kabezi, Muhuta et Bugarama



Les trois communes font partie de la Province Bujumbura communément dite « Rurale ». Elles sont situées au sud de la mairie de Bujumbura et constituent la partie Ouest de la province de Bujumbura-Rural, le long du lac Tanganyika. Elles sont situées respectivement à 18km, 28km et 40km de la capitale et traversées du sud au nord dans leur partie occidentale bordant le lac par l'axe routier RN3 Bujumbura- Nyanza-Lac.

Cet axe connaît un trafic intense et est praticable dans l'ensemble malgré le délabrement à certains endroits.

Les trois communes sont caractérisées dans leur plus grande superficie par un relief très accidenté traversé par très peu de pistes rurales en très mauvais état de praticabilité.

Le transport est assuré par des véhicules, des motos et des vélos sur la RN3 dans leur partie occidentale tandis qu'il se fait principalement sur tête d'homme et dans une moindre mesure sur motos là où il y a des pistes rurales motorisables.

Elles sont pourvues d'électricité seulement dans les localités bordant le lac.

En conclusion de cette section, on peut dire que le mauvais état des infrastructures constitue un facteur limitant la circulation des biens et services dans la zone en général et les activités de commercialisation des poissons frais en particulier.

De plus, l'absence des infrastructures de conservation qui elles même dépendent largement de la disponibilité de l'électricité constitue un frein à la conservation et la commercialisation de cette filière.

Dans les zones éloignées des axes routiers des communes Buganda et Bubanza, le poisson séché est le seul pouvant y être commercialisé non sans difficulté étant donné que le transport n'y est possible que sur tête d'homme avec ce que cela comporte comme conséquence au point de vue des échanges et du volume d'activités.

2.2. Organisation de la pêche dans la zone du projet.

Dans les trois communes de Bujumbura-Rural, les activités de pêche et de commercialisation du poisson sont abondantes en raison de leur proximité avec le lac, des habitudes alimentaires mais aussi de leur situation géographique sur l'axe Nyanza-Lac- Bujumbura.

2.2.1 La Commune KABEZI

A côté de la plage de pêche officielle de Nyamugari, il existe d'autres petits points de pêche en commune de Kabezi. L'activité de pêche n'y est plus aussi développée qu'avant la crise. Celle-ci a fait perdre aux pêcheurs le matériel et les infrastructures qui avaient été pourvus notamment par la FAO en ce qui concerne les fours de fumage, les filets, les pirogues, les lampes, etc.

Aujourd'hui les pêcheurs de Kabezi exercent individuellement leur métier de pêcheur. Il y a peu ils étaient organisés en une association dénommée APKA (Association des pêcheurs de Kabezi) qui compte 53 membres pêcheurs, vendeurs, réparateurs de filets et pirogues, etc.

Dans cette zone, il semble que seuls les petits poissons sont pris en raison de la faible profondeur des eaux pendant que la partie sud du lac produit plus les gros poissons en l'occurrence le Mukeke et le Sangala.

En périodes favorables aux prises, les captures journalières y sont estimées à une dizaine de caisses de poissons tandis qu'elles s'évaluent à quelques seaux dans les périodes défavorables (nuits de pleine lune, temps venteux).

2.2.2. La Commune MUHUTA

Les pêcheurs de Gitaza sont estimés à 14 unités de pêche comptant plus ou moins 14 pirogues dont 6 seulement sont motorisées.

En période favorable aux prises, une unité de pêche peut facilement obtenir 10 à 15 caisses de poissons. Cette production tombe à moins d'une caisse en période de non prise.

2.2.3. La Commune BUGARAMA

En commune Bugarama, la pêche se pratique exclusivement à Magara. Cette activité occupe directement plusieurs personnes. On dénombre à peu près 200 pirogues sur la plage de Magara aux mains d'une quatre-vingtaine de patrons pêcheurs.

La production de poisson y est comme ailleurs variable suivant la période.

Dans les trois communes de Bujumbura (Kabezi, Muhuta et Bugarama) l'activité de pêche est menée principalement par des patrons pêcheurs qui sont propriétaires de bateaux. L'organisation en des associations est une tentative récente et parfois ponctuelle lorsqu'il y a des appuis qui s'annoncent.

2.2.4. Les communes Buganda et Bubanza

Ces communes ne pratiquent la pêche que d'une façon très marginale dans les cours d'eau de la région ou dans les étangs piscicoles. Cette activité reste familiale et n'est pas orientée vers la commercialisation.

En commune Bubanza, la pêche s'y pratique à faible échelle dans la rivière Mpanda. Il s'agit de la pêche coutumière à la ligne. Les quantités pêchées sont négligeables et les poissons pêchés sont destinés à la consommation familiale. Les espèces capturées sont le « Tilapia » et « Insomvyi ».

En commune Buganda, la pêche se pratique à faible échelle dans la Rusizi. Il s'agit de la pêche coutumière à la ligne.

Dans les deux communes, la demande croissante en poisson (Ndagala, Mukeke) y est due aux habitudes alimentaires de la population qui l'accompagne avec la pâte de manioc dite « Bugali », denrée principalement consommée dans la région.

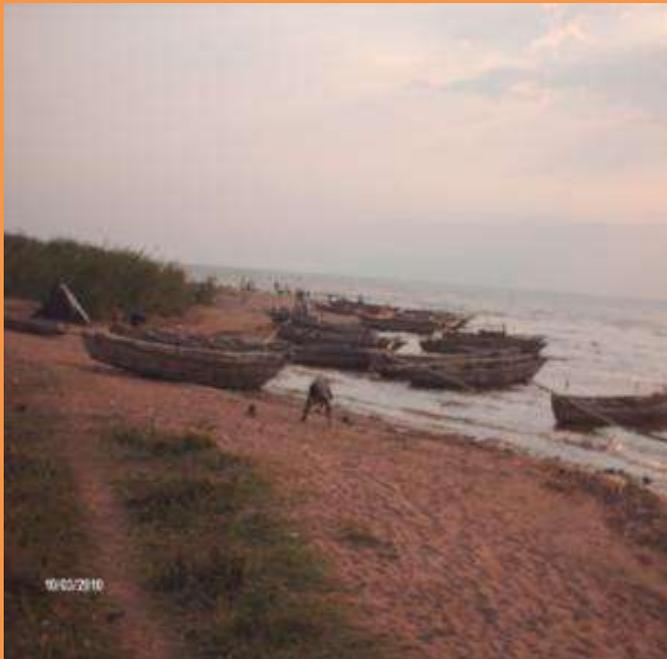
2.3. Activités de transformation et de commercialisation

2.3.1. A Kabezi

a) La transformation

La plage de débarquement de Nyamugari était autrefois aménagée car elle abritait les infrastructures de séchage et de fumage qui sont aujourd'hui complètement en ruine ou abandonnées. Leur état actuel témoigne de la faible ampleur des activités sur cette plage.

En période de grande production, le poisson frais est directement acheminé sur le marché central et les marchés périphériques des quartiers de la ville de Bujumbura.



Plage de pêche de Nyamugari



Fours de fumage de Nyamugari

Le fumage n'existe pratiquement plus. Non seulement il n'y a pas assez de poissons, mais aussi et surtout le fumage engendre des surcoûts additionnels qui rendent le poisson fumé peu compétitif.

Le séchage quant à lui se fait aujourd'hui à même le sol sur le sable pour les petites quantités prises.

b) Le potentiel de commercialisation du poisson dans Kabezi

La commune Kabezi dispose de 2 marchés dont Kabezi et Rugembe. La quantité de poisson qui y est écoulee par jour de marché est estimée à une tonne de poisson frais et une quantité minime de poisson séché en raison de la préférence marquée pour le frais. Tous ces marchés se tiennent deux fois par semaine.

Le tableau suivant nous donne des estimations de quantités commercialisées par jour de marché et par centre de négoce. On notera aussi que tout le poisson qui est commercialisé ne provient pas nécessairement des plages de pêche locales.

Tableau 4 : Quantités de poisson écoulées par jour de marché dans Kabezi

| Marché | Quantité poisson frais écoulée/jour de marché | | Quantité poisson séché écoulée/jour de marché | |
|---------------------|--|-------------|--|----------|
| | Caisses | Kg | Sacs | Kg |
| Nyamugari | 15 | 1050 | | 0 |
| Rugembe | nd ¹ | nd | nd | nd |
| Total KABEZI | 15 | 1050 | 0 | 0 |

Source : Estimations issues de notre enquête

2.3.2. A Muhuta

a) La transformation

Le séchage se fait au soleil sur les claies pendant un ou deux jours en fonction du temps. Le poisson séché se conserve jusqu'à 7 jours. Aucun conditionnement approprié n'est à signaler. Le poisson une fois séché est mis dans des sacs qui constituent en même temps l'emballage pour le transport et la livraison.

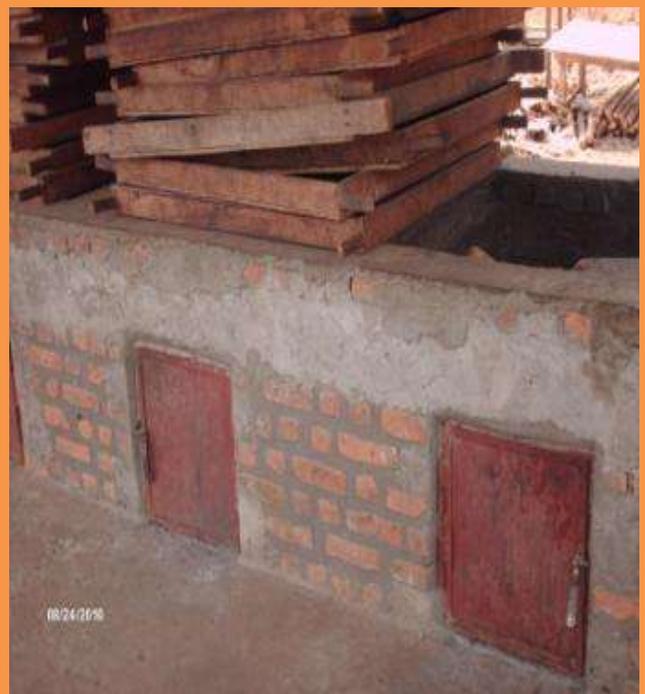
Une caisse de poisson frais de 80kg à 100kg donne entre 38kg à 40kg de poisson séché après un jour de séchage et entre 30 et 35 kg de poisson fumé.

Les claies de séchage sont vieilles mais encore utilisées ; preuve que cette activité y est fort pratiquée.

¹ Nd: donnée non disponible



Séchage sur clais à Gitaza



Fours de fumage à Gitaza

Ces clais restent malgré tout insuffisantes aux dires des exploitants, surtout en période de pics de production. En témoigne la persistance du séchage sur le sable même si cette pratique a considérablement diminué à plusieurs endroits.

Une association des femmes de Gitaza (25 membres) est dynamique dans la transformation et dispose des infrastructures encore fonctionnelles acquises grâce à l'appui de l'UNIFEM.

La contrainte évoquée à leur niveau reste que le poisson fumé ne trouve pas de marché d'écoulement garanti pendant que le seul marché du poisson séché reste l'EVEPOMABU avec laquelle elle entretient des relations basées sur la confiance. En effet, ladite association vend ses produits à crédit à l'AVEPOMABU qui lui paye après avoir écoulé les produits.

Si le prix d'achat du poisson en amont varie en fonction des prises, le prix de vente du poisson séché varie très peu, l'AVEPOMABU étant en quelque sorte elle, qui fixe le prix.

La même association s’approvisionne soit sur place ou à partir de Rumonge, Minago, Mvugo ou alors auprès des transporteurs- fournisseurs sur la route vers Bujumbura.

a) Le potentiel de commercialisation du poisson dans Muhuta

La commune Muhuta dispose de 3 marchés dont un seul actif, Gitaza en raison de sa position géographique favorable aux échanges commerciaux. Les autres marchés sont très enclavés et inaccessibles faute d’infrastructures routières praticables. La quantité de poisson écoulée par jour de marché sur le seul marché de Gitaza est estimée à une tonne et demi de poisson frais et un peu plus d’une demi-tonne de poisson séché. Ces marchés se tiennent également deux fois par semaine.

Tableau 5: Quantités écoulées par jour de marché dans Muhuta

| Marché | Quantité poisson frais écoulée/jour de marché | | Quantité poisson séché écoulée/jour de marché | |
|---------------------|--|-------------|--|------------|
| | Caisses | Kg | Sacs | Kg |
| Gitaza | 20 | 1400 | 20 | 600 |
| Rutongo | nd | nd | nd | nd |
| Total MUHUTA | 20 | 1400 | 20 | 600 |

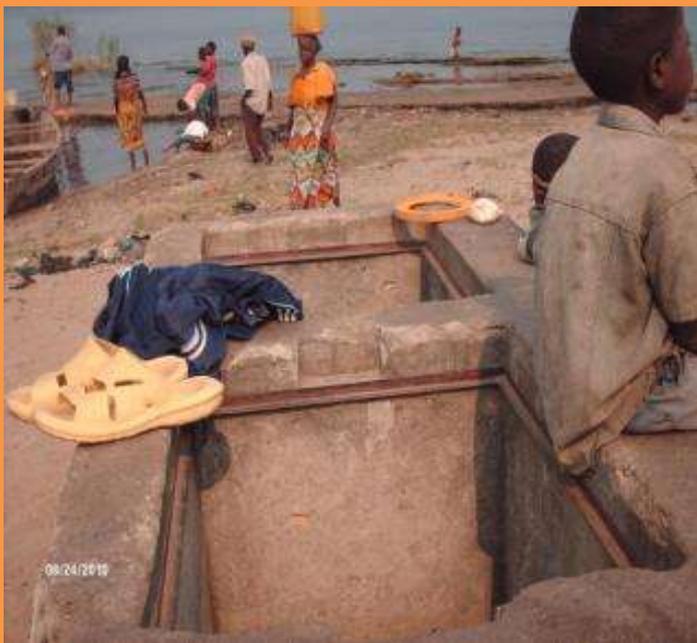
Source : Estimations issues de notre enquête

2.3.3. A Magara

a) Transformation

A Magara comme ailleurs, le fumage se pratique de façon marginale sur le Mukeke en période de pics de production.

Les fours de fumage qui avaient été construits par la FAO sont abandonnés faute d’activité. La guerre qui a prévalu pendant plus de 13ans, le mauvais emplacement de ces infrastructures sur une plage non sécurisée et accessible à tout public sont cités parmi les causes de leur abandon.



Etat des fours de fumage à Magara



Claies de séchage abandonnées

Il existe cependant des claies de séchage exploitées par les revendeurs qui sèchent le poisson avant de le commercialiser sur place ou dans les marchés intérieurs de la commune.

b) Le potentiel de commercialisation du poisson dans Bugarama

La commune Bugarama dispose de 3 marchés actifs dans la commercialisation du poisson. La quantité de poisson qui y est écoulee par jour de marché est estimée à une tonne et demi de poisson frais et presque autant de poisson séché. Ces marchés se tiennent également deux fois par semaine.

Le tableau suivant nous donne des estimations de quantités écoulees par jour de marché et par marché.

Tableau 6: Quantités écoulées par jour de marché dans Bugarama

| Marché | Quantité poisson frais écoulée/jour de marché | | Quantité poisson séché écoulée/jour de marché | |
|-----------------------|--|-------------|--|-------------|
| | Caisses | Kg | Sacs | Kg |
| Magara | 10 | 700 | 50 | 1500 |
| Kavumu | 5 | 350 | | 0 |
| Bugarama | 5 | 350 | | 160 |
| Total BUGARAMA | 20 | 1400 | 50 | 1660 |

Source : Estimations issues de notre enquête

2.3.4. A Buganda et Bubanza

a) Transformation

La seule activité de transformation est « le séchage » du poisson. En réalité ce n'est pas du séchage car on sèche le poisson qu'on n'est pas arrivé à vendre frais. Autrement-dit, on recourt au séchage pour éviter de perdre le poisson frais invendu car les activités de séchage et de vente se font simultanées.

Le séchage se fait par étalage sur des tablettes servant aussi d'étalage pour la vente. Le poisson qui arrive sur le marché en début d'après midi après quelques heures de route (3 à 4 heures) est déjà en état de détérioration. La présence des mouches témoigne du stade avancé de détérioration.

En dehors de ce matériel de fortune, il n'existe pas d'infrastructures de séchage ou de fumage. Il n'y a pas non plus d'infrastructures ou d'équipements de conservation, surtout à Buganda qui n'est pas pourvue d'électricité.



Activités de séchage et vente à Buganda & Bubanza

b) Le potentiel de commercialisation du poisson à Bubanza

La commune de Bubanza dispose de 6 marchés ou centres de négoce actifs en raison des activités commerciales qui s’y déroulent. A côté du marché de Bubanza situé au du chef lieu de la province accessible par route asphaltée, d’autres marchés qu’on peut assimiler à des marchés périphériques connaissent également une activité commerciale de poisson surtout séché.

Les quantités écoulées par jour de marché sont estimées à 300 kg de poisson frais et un peu plus d’une tonne de poisson séché.

Le tableau suivant nous donne des estimations de quantités vendues par marché et par centre de négoce de la commune.

Tableau 7 : Quantités écoulées par jour de marché dans Bubanza

| Commune | Marché/Centre de négoce | Quantité poisson frais écoulee/jour de marché | | Quantité poisson séché écoulee/jr de marché | |
|----------------|-------------------------|---|----------|---|-----------|
| | | Caisses | Kg | Sacs | Kg |
| BUBANZA | Bubanza | 4 | 280 | 15 | 450 |
| | Kivyuka | | | 5 | 150 |
| | Mitakataka | | | 1 | 40 |
| | Muramba | | | 10 | 300 |
| | Ciya | | | 4 | 120 |
| | Matonge | | | 4 | 160 |
| | Total BUBANZA | | 4 | 280 | 34 |

Source : Estimations issues de notre enquête

c) Le potentiel de commercialisation du poisson à Buganda

La commune de Buganda dispose quant à elle de 4 marchés ou centres de négoce. La quantité de poisson qui y est écoulee par jour de marché est estimée à 300 kg de poisson frais et un peu plus d'une tonne de poisson séché.

Le tableau suivant nous donne des estimations de quantités écoulées par jour de marché.

Tableau 8 : Quantités écoulées par jour de marché dans Buganda

| Commune | Marché/Centre de négoce | Quantité poisson frais/jour de marché | | Quantité poisson séché/jour de marché | |
|---------|-------------------------|---------------------------------------|------------|---------------------------------------|------------|
| | | Caisses | Kg | Sacs | Kg |
| Buganda | Gasenyi | 4 | 280 | 4 | 120 |
| | Murwi | | | 5 | 150 |
| | Nyamitanga | | | 5 | 160 |
| | Ndava | | | 10 | 300 |
| | Total BUGANDA | 4 | 280 | 19 | 730 |

Source : Estimations issues de notre enquête

Deux constats se dégagent en ce qui concerne le type de poisson et les quantités vendues sur les marchés de la zone d'intervention du projet :

- Dans les communes proches du lac (Kabezi, Muhuta, Bugarama), on voit une préférence pour le poisson frais et les quantités écoulées traduisent cette réalité.
- Sur les marchés des communes Bubanza et Buganda, éloignées des zones de pêche, c'est plutôt le poisson séché qui y est commercialisé en grandes quantités, voire exclusivement sur certains marchés.

Le facteur éloignement s'avère donc être une donnée dont il faut tenir compte dans l'amélioration de la commercialisation de la filière.

2.4. Le marché d'exportation

L'exportation du poisson se fait principalement vers le Rwanda et le Congo via Rugombo. Il s'agit essentiellement du Mukeke frais et du Ndagala séché.

Pour cette dernière denrée, Buganda et Bubanza pourraient être d'intéressants marchés d'approvisionnement pour les marchés extérieurs évoqués plus haut en raison de leur proximité et l'avantage qu'elles offriraient sur le plan des coûts liés transport.

2.5. Echange d'informations

Il n'existe actuellement aucun cadre de communication et d'échange d'informations entre les pêcheurs et les vendeurs de poissons opérant sur les marchés éloignés des côtes tels que Cibitoke, Bubanza, etc. Il n'existe pas non plus de liens quelconques de partenariat entre ces acteurs. Ce qui signifie qu'un vendeur de poisson de Cibitoke ou de Bubanza se lève de bonne heure pour se rendre sur la plage de débarquement sans savoir les conditions du marché. Parfois il retourne bredouille alors qu'il a loué pour cette journée un véhicule qu'il n'est pas sûr de rentabiliser.

Dans l'état actuel des choses, l'absence du cadre de coopération entre acteurs exclut toute possibilité de passer commande en l'absence de tout cadre de collaboration ou de linkage. Pourtant, l'échange d'information conjugué avec un linkage peut largement contribuer à réduire les coûts et à améliorer l'efficacité du système.

2.6. Calcul de rentabilité

Le calcul suppose une petite unité de transformation qui se fixe un niveau objectif d'activité, càd qui s'approvisionne à Rumonge (Mvugo) 4 fois le mois avec une moyenne de 5 caisses de poisson frais par tour à revendre après les avoir séchés. Nous situons notre unité supposée dans une des communes éloignées des centres de pêche (Buganda ou Bubanza).

Nous supposons un prix fixe.

a) **Hypothèse 1 : Situation de faible production et du prix élevé**

Tableau 9: Calcul de rentabilité, hypothèse 1

| Type de coût | Unité | Quantité | Coût/unité (FB) | Coût Total |
|---|----------------|-------------------|-----------------|----------------|
| Coût d'achat du poisson frais sur plage | Caisse (75Kg)* | 5x4fois/mois | 200000 | 4000000 |
| Frais de chargement, manutention | Caisse | 5x4fois/mois | 500 | 10000 |
| Location véhicule | Forfait/Jr | FFx4fois/mois | 40000 | 160000 |
| Frais carburant | Forfait/jr | FFx4fois/mois | 60000 | 240000 |
| Main d'œuvre déchargement | H/caisse | 5x4fois/mois | 500 | 10000 |
| MO séchage | H/jr | 2jrsx4fois/mois | 2000 | 16000 |
| Sacs de conservation | Pièce | 10X4fois/mois | 600 | 24000 |
| Location d'entrepôt | Mois | FF* | 50000 | 50000 |
| Autres frais | Mois | FF | 100000 | 100000 |
| Total coût de revient (1) | Mois | | | 4610000 |
| Valeur Qté produite (2) | kg | 30kgx5X4fois/mois | 10000 | 6000000 |
| Bénéfice (2)-(1) | | | | 1390000 |

*FF : frais fixes, ** 75kg de frais donnent 30kg de séché

Le gain total mensuel est de 1 390 000F.

b) Hypothèse 2 : Situation de forte production et du prix bas

Tableau 10: Calcul de rentabilité, hypothèse 2

| Type de coût | Unité | Quantité | Coût/unité (FB) | Coût Total |
|---|---------------|-------------------|-----------------|----------------|
| Coût d'achat du poisson frais sur plage | Caisse (75Kg) | 5x4fois/mois | 50000 | 1000000 |
| Frais de chargement, manutention | Caisse | 5x4fois/mois | 500 | 10000 |
| Location véhicule | Forfait/Jr | FFx4fois/mois | 40000 | 160000 |
| Frais carburant | Forfait/jr | FFx4fois/mois | 60000 | 240000 |
| Main d'œuvre déchargement | H/caisse | 5x4fois/mois | 500 | 10000 |
| MO séchage | H/jr | 2jrsx4fois/mois | 2000 | 16000 |
| Sacs de conservation | Pièce | 10X4fois/mois | 600 | 24000 |
| Location d'entrepôt | Mois | FF | 50000 | 50000 |
| Autres frais | Mois | FF | 100000 | 100000 |
| Total coût de revient (1) | Mois | | | 1610000 |
| Valeur Qté produite (2) | kg | 30kgx5X4fois/mois | 7000 | 4200000 |
| Bénéfice (1)-(2) | | | | 2590000 |

Le gain total mensuel est de 2 590 000F

NB : Nous ne tenons pas compte de l'amortissement des infrastructures dans nos calculs (coût de renouvellement des équipements & matériel). L'hypothèse part du postulat que l'unité a conclu une entente avec le fournisseur qui lui réserve un traitement de faveur.

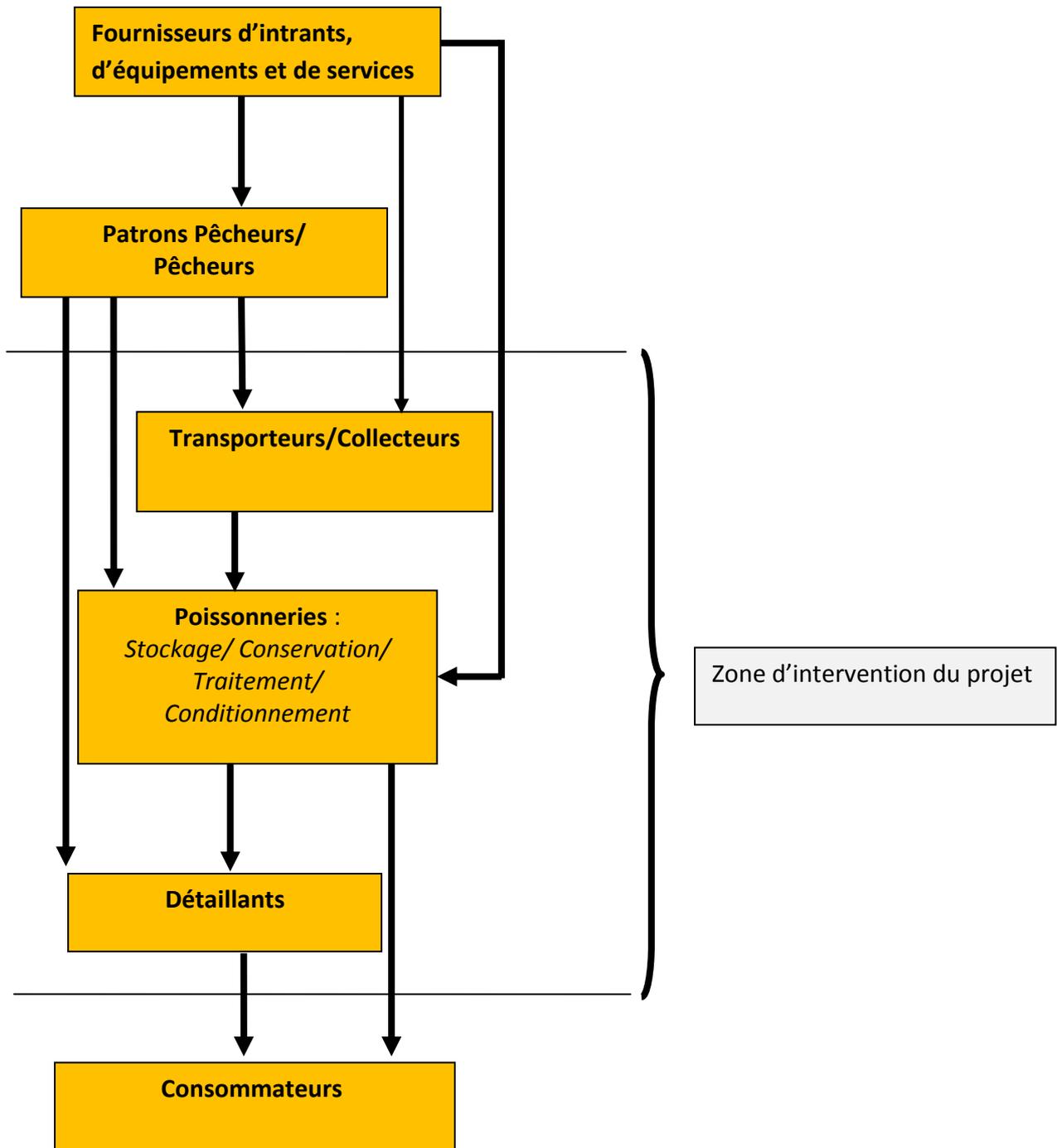
Dans les deux hypothèses, notre simulation dégage un résultat positif, ce qui donne l'espoir d'atteindre l'un des objectifs du projet à savoir l'augmentation des revenus des bénéficiaires.

CHAP. IIIème : IDENTIFICATION DES ACTEURS-CLES, ANALYSE DES RELATIONS ENTRE ACTEURS, LE MAPPING DE LA FILIERE ET LA STRUCTURE DE GOUVERNANCE DU SYSTEME.

3.1. Identification des acteurs-clés par type de produit

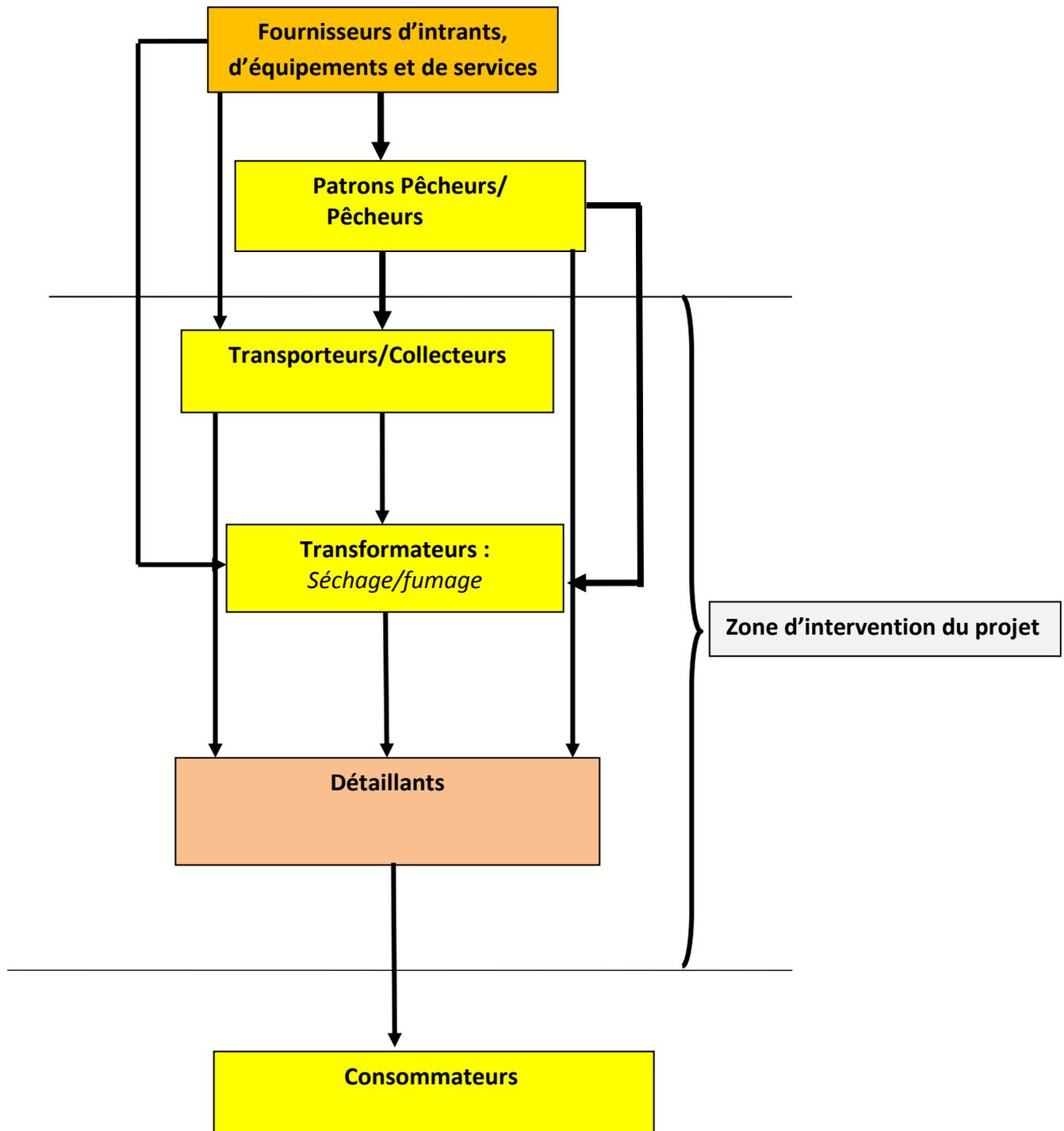
a) Les intervenants dans le circuit de distribution du poisson frais

Schéma 5: Intervenants dans le circuit du frais



a) Les intervenants dans le circuit de distribution du poisson séché et fumé

Schéma 6: Intervenants dans le circuit du séché et fumé



En reconstituant les circuits de commercialisation du poisson frais, séché et fumé, nous arrivons à identifier les acteurs-clés suivants de la cdv poisson :

- Les fournisseurs d'intrants, d'équipements et de services (*moteurs, filets, pirogues, réparateurs, lampes, manutention, bois, etc.*)
- Les patrons pêcheurs et les pêcheurs (au niveau de la production)
- Les transporteurs (collecteurs)
- Les transformateurs (*fumage, séchage, traitement, poissonnerie, conservation, emballage, équipement, infrastructures*)
- Les détaillants/semi-détaillants
- Les consommateurs

Deux constats majeurs se dégagent :

- certains acteurs cumulent plus d'un rôle pour compenser la perte de rentabilité ou tout simplement pour maximiser leur marge. C'est le cas des patrons-pêcheurs qui peuvent également assurer le rôle de transporteur et livrer aux transformateurs ou aux détaillants.
- les acteurs sont peu spécialisés dans leur rôle et cela témoigne du manque d'organisation du secteur.

NB : Les flèches indiquent les groupes d'acteurs qui sont en relation.

3.2. Analyse des relations entre acteurs de la chaîne

Tableau 11: Relation entre acteurs de la cdv poisson

| | Fournisseurs d'intrants, d'équipements & services | Pêcheurs | Transporteurs | Transformateurs | Détaillants/ Semi-détaillant | Consommateurs |
|---|---|---|---|---|---|---------------|
| Fournisseurs d'intrants, équipements & services | | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | <i>PDR</i> | <i>PDR</i> |
| Pêcheurs | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | | <i>Les deux sont parfois confondus sinon Relations d'affaires non formalisées</i> | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | <i>PDR</i> |

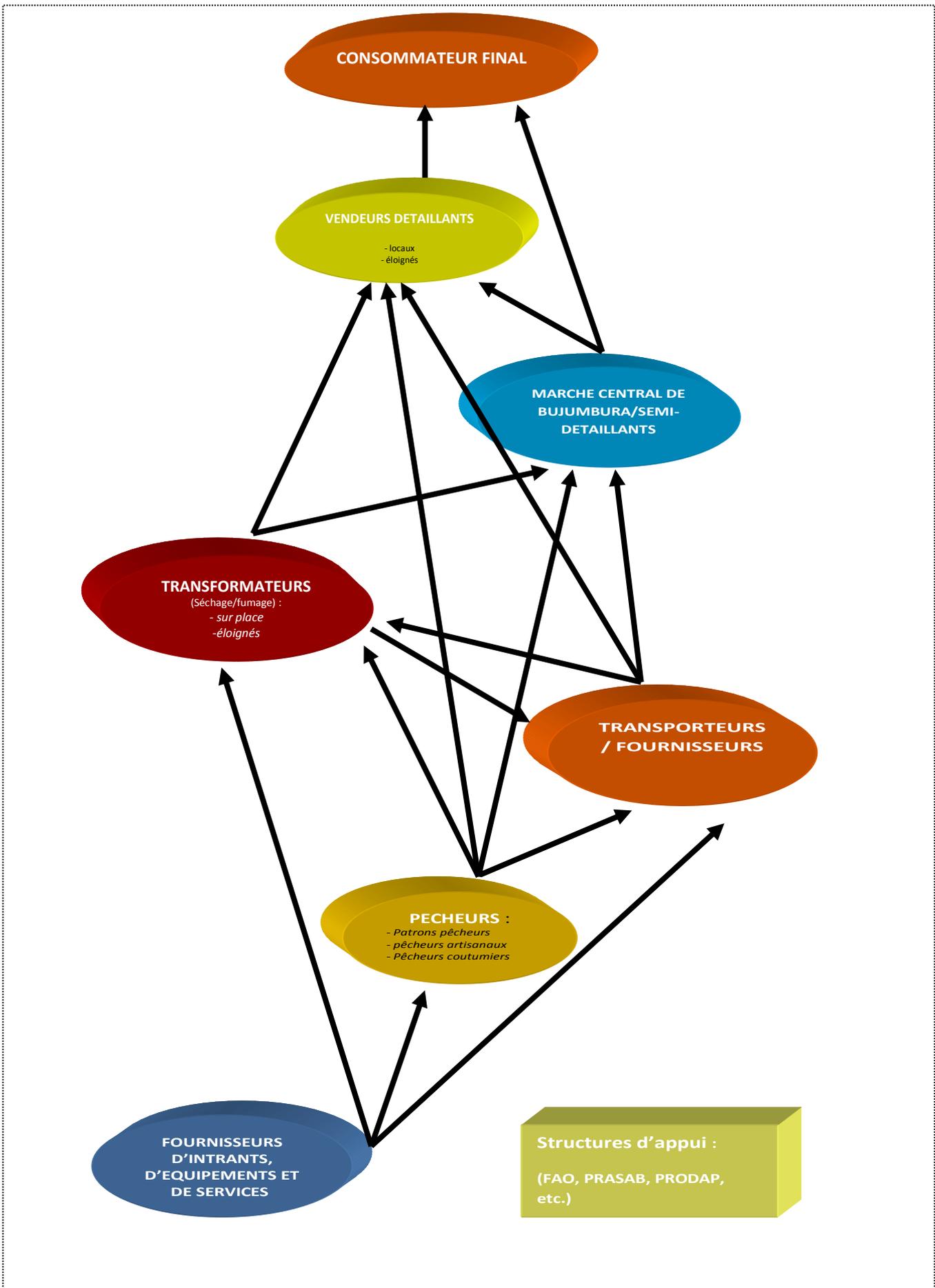
| | | | | | | |
|--|---|-----------------|----------------------|------------------------|--|----------------------|
| | Fournisseurs d'intrants, d'équipements & de services | Pêcheurs | Transporteurs | Transformateurs | Détaillants/ Semi- détaillant | Consommateurs |
|--|---|-----------------|----------------------|------------------------|--|----------------------|

| | | | | | | |
|--------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| Transporteurs /fournisseurs | <i>PDR</i> | <i>Les deux sont parfois confondus sinon Relations d'affaires non formalisées</i> | | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | <i>PDR</i> |
| Transformateurs | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> |
| Détaillants | <i>PDR</i> | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> |
| Consommateurs | <i>PDR</i> | <i>PDR</i> | <i>PDR</i> | <i>PDR</i> | <i>Relations ponctuelles limitées aux transactions commerciales</i> | |

Nous constatons qu'il n'existe pas de relations même non formalisées entre acteurs qui ont un lien d'affaires entre eux. Ce sont des relations transactionnelles ponctuelles et de circonstance qui excluent toute idée de collaboration pérenne appelée à se répéter dans le temps.

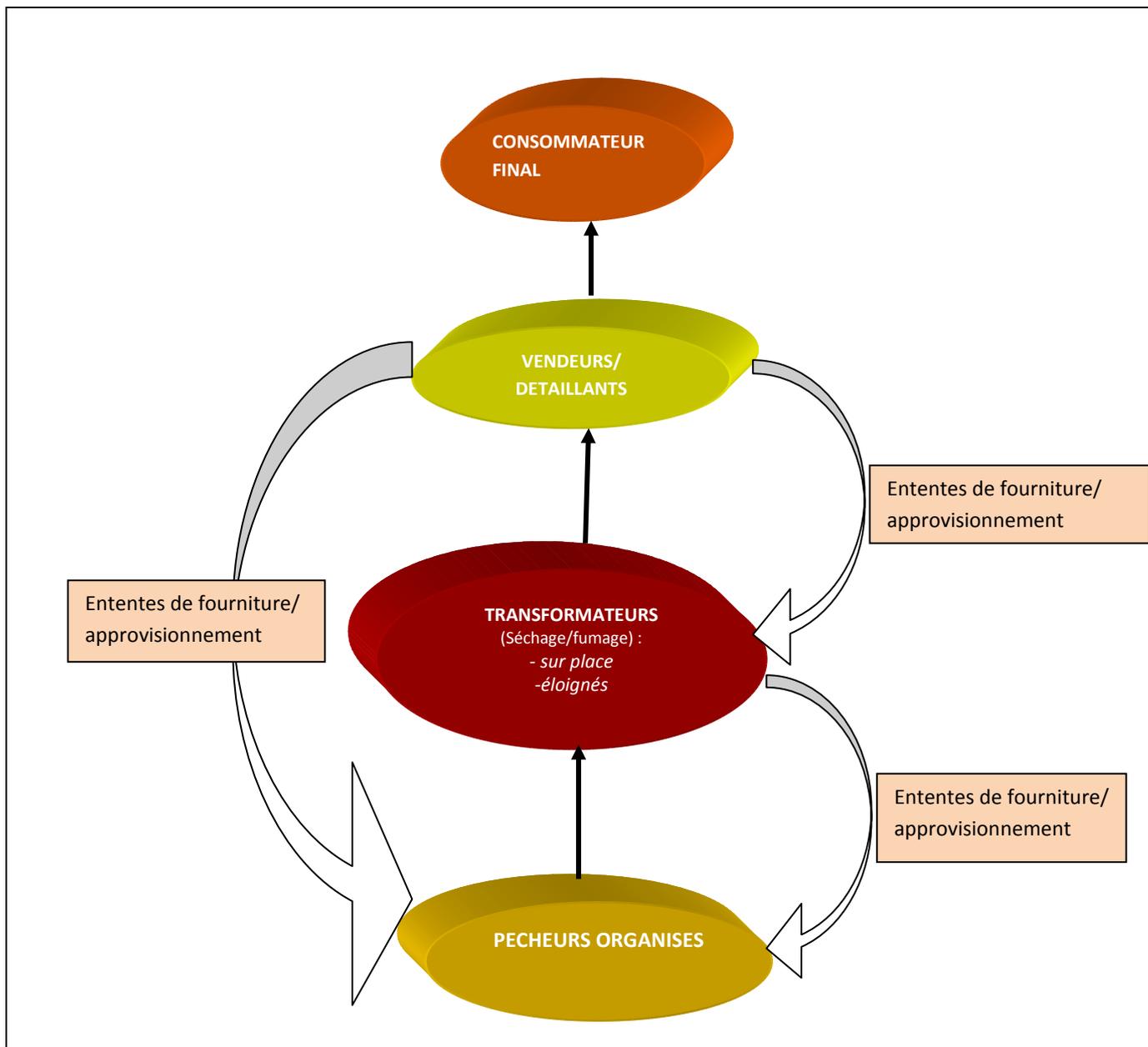
Il n'existe pas non plus des groupes organisés autour d'un objectif commun. Le marché est libre et ouvert à tout le monde.

3.3. MAPPING ACTUEL DE LA CDV PECHE



Le sens de la flèche indique le sens de la transaction ou de la prestation. Le cloisonnement des flèches témoigne de l'absence de spécialisation à quelque niveau que ce soit.

3.4. MAPPING CORRIGE



La carte corrigée met en évidence l'importance de l'organisation des acteurs en relation et les ententes commerciales à sceller entre-eux basées sur la stratégie « win win ».

3.5. STRUCTURE DE GOUVERNANCE AU SEIN DU SYSTEME

Par gouvernance du système, on entend le type de leadership exercé par les acteurs-clés de la cdv sur d'autres acteurs ou la capacité qu'ils ont d'influencer le marché.

Ainsi, notre cdv poisson est essentiellement gouvernée par la loi du marché. Les prix sont instables et obéissent à la loi de l'offre et de la demande. Les intervenants négocient le prix en fonction des disponibilités. Aucun acteur ne contrôle le marché mais on peut souligner le rôle prépondérant de l'AVEPOMABU sur le marché du poisson à Bujumbura.

CHAP. IVème : IDENTIFICATION DES CONTRAINTES, DYSFONCTIONNEMENTS ET FAIBLESSES ET LES FORCES ET OPPORTUNITES DANS LE SECTEUR

Sous cette section, nous récapitulons les contraintes, les dysfonctionnements et les faiblesses relevés à chaque niveau de la cdv ainsi que les forces et les opportunités dans le secteur.

Tableau : Forces et les faibles du système

| Niveau | Contraintes, dysfonctionnements et faiblesses | Atouts, forces et opportunités |
|---|--|---|
| Niveau production (pêcheurs) | <i>La production affiche une tendance à la baisse et l'offre insuffisante et fluctuante</i> | <i>Demande croissante pour le poisson</i> |
| | <i>Usage des techniques et du matériel prohibés</i> | |
| | <i>Absence de régulation, de contrôle et de répression</i> | |
| | <i>Pollution du lac, dégradation de l'environnement</i> | <i>Mise en place de l'Autorité du Lac</i> |
| | <i>Complicité ou complaisance de l'autorité face à l'utilisation du matériel prohibé (commissions, conflits d'intérêt)</i> | |
| | <i>Pêcheurs peu organisés, peu encadrés, capacité financière et opérationnelle limitées</i> | <i>Existence de professionnels dans la zone du projet</i> |
| | <i>Manque d'infrastructures et matériels de conservation des prises, rupture de la chaîne du froid</i> | <i>Existence d'une machine à glace à Rumonge, projet de construction d'une chambre froide à Rumonge</i> |
| | <i>Utilisation de la glace non encore intégrée dans les habitudes</i> | |
| | <i>Surexploitation des ressources du lac</i> | |
| | <i>Insécurité dans le lac, vols,</i> | |
| <i>Difficulté de situer la limite des eaux territoriales, d'où amendes en carburant, en poissons et confiscations diverses côté RDC</i> | | |

| | | |
|------------------------------|--|---|
| Niveau transformation | <i>Transformateurs non organisés</i> | <i>Existence de professionnels dans la zone du projet</i> |
| | <i>Techniques de transformation non maîtrisées et équipements non appropriés</i> | |
| | <i>Absence du marché pour le poisson fumé</i> | |
| | <i>Coûts de production par fumage élevés</i> | |
| | <i>Conservation ne respectant pas les mesures d'hygiène</i> | |
| | <i>Absence de structures d'encadrement et de contrôle de qualité</i> | |
| | <i>Non utilisation d'emballage ou utilisation d'emballage inapproprié</i> | |
| | <i>Difficile accès sur le marché, marché limité à Bujumbura</i> | <i>Existence de marchés non exploités</i> |
| | <i>Difficile accès aux intrants et coûts élevés</i> | |
| | <i>Pas d'accès aux microcrédits</i> | |

| | | |
|---|---|---|
| Niveau commercialisation | <i>Détaillants opérant individuellement</i> | |
| | <i>Peu de capitaux, ce qui ne leur permet pas d'immobiliser les fonds dans les stocks</i> | |
| | <i>Difficile accès aux microcrédits</i> | <i>Multiplication d'institutions de microcrédit</i> |
| | <i>Principaux marchés d'approvisionnement éloignés des marchés de consommation</i> | <i>Poisson hautement apprécié et compétitif sur le marché</i> |
| | <i>Absence d'énergie à certains endroits</i> | |
| | <i>Fluctuations des prix non maîtrisables</i> | <i>Vente par petits lots (tas) et non par kg permettant les ajustements aux prix et permettant de servir tous les budgets</i> |
| | <i>Difficile approvisionnement des marchés intérieurs en frais</i> | <i>Existence d'énergie à certains endroits, existence d'un marché non exploité</i> |
| | <i>Absence de conditionnement facilitant la commercialisation</i> | <i>Projet d'installation d'une machine à glace à Bujumbura, chambre froide à Rumonge</i> |
| | <i>Beaucoup d'intermédiaires qui gonflent les prix</i> | |
| | <i>Difficile accès aux informations sur les conditions du marché d'approvisionnement</i> | <i>Couverture nationale du réseau de téléphonie mobile</i> |
| | <i>Pas de liens commerciaux avec les fournisseurs</i> | |
| <i>Faible pouvoir d'achat des populations rurales</i> | | |

Certaines des contraintes identifiées se situent en dehors du champ d'intervention du projet. Ce dernier peut néanmoins servir de catalyseur par un lobbying en direction des acteurs normalement indiqués pour contribuer aux solutions. Il s'agit surtout des contraintes éprouvées par les pêcheurs qui pour la plupart requièrent l'action des pouvoirs publics.

4.1. SYNTHÈSE DES CONTRAINTES ET FORMULATION DES SOLUTIONS

1.9.3. Synthèse des contraintes

- Les acteurs sont peu ou pas organisés et opèrent individuellement ; ce qui réduit leur capacité opérationnelle
- Le système accuse un manque d'infrastructures de transformation, de techniques de conditionnement et de conservation adaptées ; ce qui réduit la qualité et la valeur marchande du poisson.
- Les mauvaises conditions de transport et le matériel de transport non adaptées sont à l'origine des pertes et des détériorations importantes ; ce qui prive les marchés éloignés des produits de qualité, surtout en frais.
- La non utilisation de la glace à tous les niveaux de la chaîne réduit les possibilités de commercialisation du frais.
- La filière se caractérise par une absence du système d'échange d'informations entre acteurs, ce qui conduit à des surcoûts de production et de commercialisation en aval de la chaîne.
- Les acteurs ne disposent pas d'assez de garanties pour accéder aux microcrédits, ce qui réduit leur capacité financière et limite le volume de leurs activités.
- La faible qualification des acteurs et le manque de professionnalisme sont à l'origine de faibles performances des acteurs.

1.9.4. Mesures correctives et formulation des solutions

- L'organisation des acteurs en des associations contribueraient à augmenter la capacité opérationnelle de ceux-ci.
- La dotation d'infrastructures de transformation et de conditionnement adaptées contribuerait à stabiliser les prix grâce à une commercialisation différée du poisson.
- La dotation d'équipements et du matériel adapté au transport et à la conservation réduirait considérablement les pertes et augmenterait la valeur marchande du poisson.
- La vulgarisation de l'utilisation de la glace et une sensibilisation accrue des acteurs contribueraient à améliorer la qualité du poisson mis sur le marché.
- Le linkage et l'échange d'informations entre acteurs contribueraient à réduire les coûts de production et de commercialisation du poisson
- L'accès au microcrédit contribuerait à accroître la capacité financière des acteurs
- Le renforcement des capacités des acteurs par de multiples formations augmenterait les performances de ces derniers.

CHAP Vème : PROPOSITION D'UN PLAN D'ACTION DU DEVELOPPEMENT DE LA FILIERE

Le plan de développement de la filière s'appuie sur les contraintes identifiées plus haut, en précise les causes, formule les propositions de solutions correctives réalisables dans le cadre du projet, les actions recommandées, comment les implémenter et le résultat à atteindre.

Le plan omet expressément le volet « production » aux contraintes dont la plupart des solutions incombent exclusivement à d'autres acteurs en l'occurrence l'Etat (amélioration du réseau routier, contraintes légales, contraintes environnementales et sécuritaires, énergétiques, etc.). Il s'agit surtout des contraintes liées à la pêche, volet qui se trouve en dehors du champ d'intervention du projet.

Autrement dit, nous mettons l'accent sur les contraintes éprouvées par les bénéficiaires potentiels du projet (transformation et conditionnement).

| Acteur | Contraintes & faiblesses | Cause des faiblesses | Propositions de solutions | Actions souhaitées | Organisation | Résultats attendus |
|---|--|---|--|--|---|--|
| D E T A I L L A N T S / S E M i- D É T A I L | <i>Difficulté de comprendre la nouvelle logique et de s'en approprier</i> | <i>Capacités de compréhension et d'innovations réduites</i> | <i>Sensibilisation dynamique et active des acteurs sur la nouvelle logique et les objectifs poursuivis</i> | <i>Approche participative</i> | <i>Ateliers</i> | <i>Les acteurs adhèrent à la logique</i> |
| | <i>Problèmes d'accès aux marchés intérieurs, surtout pour le frais</i> | <i>Mauvais état et/ou absence d'infrastructures (routes, énergie)</i> | <i>Améliorer les circuits de distribution là où c'est possible</i> | <i>Constituer des points de vente connus respectant les normes d'hygiène et de qualité</i> | <i>Dotation des équipements de congélation et du matériel adapté au transport</i> | <i>Du poisson frais/ séché/ fumé de qualité est mis sur le marché</i> |
| | <i>Activité menée individuellement, ce qui réduit la capacité opérationnelle des détaillants</i> | <i>Manque d'organisation et d'encadrement</i> | <i>Constitution des groupes commercialement viables</i> | <i>Renforcer les capacités organisationnelles</i> | <i>Formation en :</i> - <i>entrepreneuriat</i> - <i>gestion administrative des associations,</i> - <i>planification des activités,</i> - <i>gestion comptable des activités</i> - <i>Résolution pacifique des conflits</i> | <i>Des groupes viables sont constitués, légalisés et dotés d'organes</i> |
| | <i>Coûts liés à l'approvisionnement élevés</i> | <i>Absence de lien et du cadre d'échange d'informations avec les fournisseurs</i> | <i>Faciliter les linkages avec les fournisseurs à même de respecter les engagements</i> | <i>Négociation et Conclusion d'ententes commerciales</i> | <i>Identifier les fournisseurs fiables (pêcheurs, transformateurs) et</i> | <i>Des contrats de fourniture sont signés</i> |

| | | | | | | |
|------------------|-----------------------------------|--|---|--|--|---|
| A N T S | | | | | <i>faciliter les négociations</i> | |
| | <i>Manque d'assez de capitaux</i> | <i>Pas d'accès aux microcrédits faute de garanties</i> | <i>- Faciliter les linkages avec les IMFs</i> | <i>Professionnalisation de leurs activités, détention d'un compte bancaire</i> | <i>Assistance technique et accompagnement en vue d'une gestion formalisée et transparente de leurs activités</i> | <i>Capacités financières sont accrues</i> |

| | | | | | | |
|--|---|---|--|--|--|---|
| T R A N S F O R M A T I O N | <i>Difficulté de comprendre la nouvelle logique et de s'en approprier</i> | <i>Capacités de compréhension et d'innovations réduites</i> | <i>Sensibilisation dynamique et active des acteurs sur la nouvelle logique et les objectifs poursuivis</i> | <i>Approche participative</i> | <i>Organiser des ateliers de sensibilisation</i> | <i>Les acteurs adhèrent à la logique</i> |
| | <i>Matériel de transport non approprié à l'utilisation de la glace</i> | <i>Absence de sensibilisation et de contrôle</i> | <i>Sensibilisation au respect de la chaîne du froid</i> | <i>Travailler sous contrat avec les associations de pêcheurs capables de tenir les engagements</i> | <i>Dotation du matériel adapté au transport du frais</i> | <i>La chaîne du froid et la qualité du poisson sont préservés</i> |
| | <i>Faible capacité opérationnelle</i> | <i>Manque d'organisation et d'encadrement</i> | <i>Constitution des groupes commercialement viables</i> | <i>Renforcer les capacités organisationnelles</i> | <i>Formation en :</i> <ul style="list-style-type: none"> - <i>entreprenariat</i> - <i>gestion administrative des associations,</i> - <i>planification des activités,</i> - <i>gestion comptable des activités</i> - <i>Résolution pacifique des conflits</i> | <i>- Des groupes commercialement viables sont constitués, légalisés et dotés d'organes de gestion</i> |

| | | | | | |
|---|---|---|---|--|---|
| <i>Coûts liés à l'approvisionnement non maîtrisés</i> | <i>Absence du cadre d'échange d'informations</i> | <i>Faciliter les linkages avec les fournisseurs</i> | <i>Conclusion d'ententes commerciales</i> | <i>Identifier les fournisseurs fiables et faciliter les négociations</i> | <i>Des contrats de fourniture sont signés</i> |
| <i>Techniques de transformation non maîtrisées(ou empreintes de spéculation sur le poids)</i> | <i>Manque d'infrastructures et méconnaissance de technologies appropriées</i> | <i>Mise en place du système de contrôle de qualité</i> | <i>Dotation d'infrastructures et équipements adaptés</i> | <i>assistance technique pour l'utilisation et la maintenance des équipements</i> | <i>Le poisson transformé est soumis à un contrôle de qualité</i> |
| <i>Manque d'assez de capitaux, pas d'accès aux microcrédits</i> | <i>Manque de garanties, peu de crédibilité vis-à-vis des IMFs</i> | <i>Constitution des groupes commercialement viables</i> | <i>Travailler de manière professionnelle, détenir un compte ; ce qui accroît la crédibilité</i> | <i>Renforcement des capacités en entrepreneuriat, Faciliter le linkage avec les IMFs</i> | <i>Des crédits solidaires sont octroyés, capacité financière accrue</i> |

CONCLUSION ET PERSPECTIVES

L'objectif de cette analyse de la filière pêche était de passer au peigne fin l'organisation de la production (pêche), la transformation et la commercialisation du poisson issu du lac Tanganyika.

Il était particulièrement souhaité de connaître les contraintes qui se dégagent et d'esquisser des voies de solution dans l'ultime objectif d'accroître les revenus de groupes cibles qui seront appuyés par le projet.

Au terme de cette étude, il apparaît que des contraintes spécifiques à chaque niveau de la cdv ont un impact de poids variable sur l'organisation de cette dernière.

Etant entendu qu'une chaîne de valeur se définit comme une série d'activités qui font passer le produit de son stade de conception au stade de sa consommation finale, les performances de la filière ne peuvent s'améliorer qu'en passant par une organisation efficace de la coopération entre les intervenants clés dans la filière ainsi que les outils et les moyens de production.

Etant donné que l'appui technique de la FAO à travers le projet se limitera à l'amélioration de la transformation et la commercialisation, nous nous sommes efforcés de mettre l'accent sur ces mêmes niveaux.

Le secteur étant un secteur particulier qui demande beaucoup d'effort et d'engagement de la part des bénéficiaires, un renforcement des capacités de ces novices est une condition préalable à toute chance de réussite.

La sécurité est aussi un préalable et un facteur déterminant pour une intervention du projet orientée résultat.

ANNEXES :

I. LISTE DES PERSONNES RENCONTREES SUR TERRAIN

**II. LISTE DES PARTICIPANTS A L'ATELIER DE VALIDATION DE
L'ETUDE**

III. TERMES DE REFERENCE

ANNEXE I.

LISTE DES PERSONNES RENCONTREES SUR TERRAIN

a) Site de KABEZI

| N° | Nom et prénom | Association | Fonction | Tél |
|-----------|-----------------------|--------------------|-----------------|------------|
| 1 | NSHIMIRIMANA Fabrice | APEKA | Membre | 79191430 |
| 2 | NIVYIMANA Alphonse | APEKA | Membre | 77015630 |
| 3 | NIBIMENYA Vincent | AKAZININGUVU | Président | 79364531 |
| 4 | NTAKARUTIMANA Déo | | | |
| 5 | NDIKUBUKIRA Adolphe | | | |
| 6 | NTIRABAMPA Léopold | | | 79952136 |
| 7 | NDABARUHIRE Dionise | | | 78878545 |
| 8 | BARARWANDIKA Célestin | APEKA | Membre | 79212835 |
| 9 | KANYARU Pélagie | PRODAP | Encadreur | 79485543 |

b) Site de GITAZA

| N° | Nom et prénom | Association | Fonction | Tél |
|-----------|----------------------|--------------------|-----------------|------------|
| 1 | SINGIRAKA Elie | RGCD Ex-CO | | 79738067 |
| 2 | NIYONSAVYE Etienne | RGCD Ex-CO | | 79336451 |
| 3 | NTABIRAHO Domitien | RGCD Ex-CO | | 79571258 |
| 4 | CIZA Pascal | RGCD Ex-CO | | |
| 5 | HABONIMANA Pamphile | RGCD Ex-CO | | 79436348 |
| 6 | YABUDE Ferdinand | RGCD Ex-CO | | 79664176 |
| 7 | INAMAHOHO Rebecca | DUSHIGIKIRANE | | |
| 8 | NIYONZIMA Marie | DUSHIGIKIRANE | Membre | |

| | | | | |
|----|--------------------------|---------------|-------------------|----------|
| 9 | NTUNZWENIMANA Jacqueline | DUSHIGIKIRANE | Encadreur | |
| 10 | NDUWIMANA Béatrice | RGCD Ex-CO | | 79068936 |
| 11 | RIZIKI Marie Thérèse | RGCD Ex-CO | | |
| 12 | GIHANYUZI Antoine | PRODAP | Encadreur de base | 77809869 |

c) Site de MAGARA

| N° | Nom et prénom | Association | Fonction | Tél |
|----|----------------------------|-----------------------|-------------------|----------|
| 1 | BAHAMINYAKAMWE Apollinaire | CCOPEMA | | 79548965 |
| 2 | NZOBONIMPA Angélique | ITBM | | 79807335 |
| 3 | CIZA Venant | KUVAYO | | 79396383 |
| 4 | TURONSUMWORO Désiré | MUKEKE Fishing | | 79396331 |
| 5 | MPAWENIMANA Amélie | TURWANYUBUKENE | | 79156837 |
| 6 | NZEYIMANA Denise | TUGARUKIRE MUGENDO | | 71160058 |
| 7 | NTAHONITUZA Rashidi | DUKEZE UBUROVYI | | 79833891 |
| 8 | MPAWENAYO Georgine | APAMA | | 79516273 |
| 9 | RURIKINGWA Audace | Commerçant | | 79396423 |
| 10 | NGIYIMBERE Déogratias | | | 79730875 |
| 11 | NIYONGABO Rémy | Administration locale | Chef de Zone | 79396958 |
| 12 | NTIMPIRANGEZA Séraphine | CPM | | 79396260 |
| 13 | NURWUMURYANGO Simon | TWIZERE | | 79277949 |
| 14 | MARIBICURO Pie | PRODAP | Encadreur de base | 79212738 |

d) Site de Buganda

| N° | Nom et prénom | Association | Fonction | Tél |
|-----------|-----------------------|--------------------|-----------------|------------|
| 1 | BAHEBURA Abdoul | ACP | Commerçant | |
| 2 | NKURUNZIZA Sadiki | ACP | Commerçant | |
| 3 | MUHANGA Jérôme | ACP | Commerçant | |
| 4 | MIBURO Chantal | ACP | Commerçant | |
| 5 | BAVUGIRUBUSA Célestin | ACP | Commerçant | |
| 6 | NIZIGIYIMANA Joël | ACP | Commerçant | |
| 7 | NIBIGIRA Jacqueline | ACP | Commerçant | |
| 8 | BISHAHO Issa | ACP | Commerçant | |
| 9 | MAJAMBERE Innocent | ACP | Commerçant | |
| 10 | MBERABOSE Christine | ACP | Commerçant | |
| 11 | NDUWIMANA Jean Marie | ACP | Commerçant | |

e) Site de Bubanza

| N° | Nom et prénom | Association | Fonction | Tél |
|-----------|-----------------------|--------------------|------------------|------------|
| 1 | HATUNGIMANA Adélaïde | Pisciculteur | | |
| 2 | NYABENDA Fidèle | Vendeur de poisson | | |
| 3 | MINANI Emmanuel | Pisciculteur | | |
| 4 | BUTOYI Nobus thérance | DPAE Bubanza | Directeur | |
| 5 | HARAGAKIZA Nestor | DPAE Bubanza | Suivi-Evaluation | |
| 6 | NIJIMBERE Anaïse | CANE Bubanza | Responsable | |

| | | | | |
|---|--------------------|------|-----------------------|--|
| 7 | NSABIMANA Aaron | PNUD | Cellule Communication | |
| 8 | STEPHANIE Tailleux | PNUD | | |

f) Site de Rumonge

| N° | Nom et prénom | Association | Fonction | Tél |
|-----------|--------------------------|--------------------|--------------------|------------|
| 1 | MUKANYA Sadi: | FPFPB | Secrétaire Général | |
| 2 | BIRIHANYUMA Edmond | FPFPB | Trésorier | |
| 3 | NDIWENUMURYANGO Shabani: | FPFPB | Vice-Président | |
| 4 | BUTOYI Gabriel: | FPFPB | Président | |
| 5 | | | | |

ANNEXE II.

LISTE DES PARTICIPANTS A L'ATELIER DE VALIDATION DE L'ETUDE SUR L'ANALYSE DE LA FILIERE PECHE

| N° | Nom et Prénom | Institution/Association | Fonction | Tél |
|----|------------------------|-------------------------|------------|----------|
| 1 | Ndabaruhire Dionise | Pêcheur | | 78878545 |
| 2 | Barampama Kinko | Rapatrié | | 79951906 |
| 3 | Ngurinzira Pontien | Démobilisé | | 79435916 |
| 4 | Manirakiza Bonaventure | Déplacé | | 79353687 |
| 5 | Kanyaru Pélagie | PRODAP | Encadreuse | 79485543 |

| | | | | |
|----|----------------------------|--------------------------|-------------------|---------------|
| 6 | Nkurunziza Sadik | Commerçant | | 79116840 |
| 7 | Ngendahayo Jean Claude | Déplacé | | 79048891 |
| 8 | Nkurunziza Eric | Rapatrié | | 79847960 |
| 9 | Ndayishimiye Amisi | Démobilisé | | 79042886 |
| 10 | Mukanshimana Joseline | Déplacée | | 79055159 |
| 11 | Gihanyuzi Antoine | PRODAP | Encadreur | 77809869 |
| 12 | Nzeyimana Ibrahim | AVEPOMABU | | 78832977 |
| 13 | Nkesha Elyse | FPPFB | | 79936615 |
| 14 | Maribicuro Pie | PRODAP | Encadreur | 79212738 |
| 15 | Sibomana Alexis | Admicom Buganda | | 79284702 |
| 16 | Nsengiyumva J Paul | Démobilisé | | 79692047 |
| 17 | Bacanamwo Gaspard | | Transporteur | 79283169 |
| 18 | Butoyi Gabriel | FPPFB | Président | 79913918 |
| 19 | Ndayisaba Sylvère | Rapatrié | | 79396250 |
| 20 | Bahaninyakamwe Appolinaire | SCOPEMA | | 79548965 |
| 21 | Nzobonimpa Angélique | Déplacée | | 79807335 |
| 22 | Eshete Dejen | FAO/SFE | | 251-910179094 |
| 23 | Nahayo Augustin | | Consultant | 79935311 |
| 24 | Masumbuko Appolinaire | CNTA | Directeur | 79179096 |
| 25 | Nzeyimana Léonie | DEPP | Directeur AI | 79902470 |
| 26 | Kiyuku Antoine | PRODAP | Expert Pêche | 79928134 |
| 27 | Nihoreho Eduige | Min Solidarité Nationale | | 78836060 |
| 28 | Nirera Eugène | PNUD/P3P | Chargé de Projets | 79861553 |
| 29 | Inamahoro Rebecca | Assoc Dushigikirane | | 79664176 |

| | | | | |
|----|--------------------------|------------------|-------------------------|----------|
| 30 | Singiraka Elie | Rapatricé | | 79738067 |
| 31 | Ndikumana Madjid | ADEP | | 77744234 |
| 32 | Haragakiza Nestor | DPAE Bubanza | | 79308992 |
| 33 | Minani Emmanuel | Commerçant | | 77781861 |
| 34 | Nijimbere Aline | Déplacé | | 79347537 |
| 35 | Nyabenda Fidèle | Démobilisé | | 77736573 |
| 36 | Bitungwanayo Fidèle | Démobilisé | | 77754736 |
| 37 | Nkurunziza Nicodème | Admicom Bubanza | | 71273922 |
| 38 | Bazikamwe Révérien | Télé-Renaissance | | 79976245 |
| 39 | Siboniyo Clovis | Télé-Renaissance | | 79492205 |
| 40 | Nzikobanyanka Onesphore | Déplacé | | 79289150 |
| 41 | Ndayikengurukiye Estella | Démobilisé | | 71175425 |
| 42 | Ntakiyica Hélmengilde | Buja- Rural | Conseiller Eco & Social | 79333427 |
| 43 | Manariyo Evariste | APFP Mvugo | | 75423523 |

ANNEXE III. TERMES DE REFERENCE

Consultant National
Spécialiste en analyse de la filière pêche au BURUNDI

Sous la supervision générale du Représentant de la FAO au BURUNDI, en collaboration avec le responsable du Projet « Renforcement de la filière de conditionnement, de transformation du poisson du lac TANGANYIKA et appui à sa commercialisation », le consultant en analyse de la filière pêche aura pour tâches de:

- 1) Effectuer une analyse de la filière pêche au BURUNDI en général et dans la zone d'action du projet en particulier (Bujumbura-Rural, Bubanza, Cibitoke) ;
- 2) Identifier les forces, les faiblesses et les disfonctionnements de ladite filière et proposer des mesures correctives tant pour son meilleur fonctionnement que pour l'augmentation des revenus des différents acteurs ;
- 3) Organiser à l'intention des groupes bénéficiaires des séances de formation et d'information sur l'importance de la filière pêche au Burundi ;
- 4) Identifier parmi les différents produits de la pêche ceux qui sont les plus recherchés sur le marché ;
- 5) Produire un rapport détaillé de l'étude.

Durée du contrat : 1 mois

Lieu de travail : Bujumbura avec des descentes sur terrain dans les communes Bugarama, Muhuta, Kabezi, Buganda et Bubanza.

Qualifications requises : Cadre supérieur spécialiste des pêches, agronome, agro-économiste ou économiste spécialiste en analyse des filières. L'exécution d'un travail similaire dans le domaine ou dans un domaine apparenté constituerait un atout.