UNIVERSITÉ DU BURUNDI
GRENIER DU SAVOIR DU BURUNDI
Dépôt institutionnel officiel
https://repository.ub.edu.bi

La politique des prix agricoles au Burundi, pp. 1-17

SINAMENYE, Mathias

1982-07
UB, Cahiers du CURDES
https://repository.ub.edu.bi/handle/123456789/538
SINAMENYE Mathias, La politique des prix agricoles au Burundi, pp. 1-17,Cahiers du CURDES n° 1, Juin 1982.

Document téléchargé depuis le **Grenier du Savoir du Burundi** — https://repository.ub.edu.bi

LA POLITIQUE DES PRIX AGRICOLES AU BURUNDI

Par Mathias SINAMENYE

Au Burundi, les prix des produits vivriers se déterminent librement selon la loi de l'offre et de la demande et le gouvernement n'intervient ni pour fixer un prix minimum protégeant les producteurs ni pour marquer un prix plafond sauvegardant l'intérêt des consommateurs. En pratique, un seul produit, le riz, fait l'objet de réglementation alors que pour les haricots et le sorgho, l'ordonnance qui en fixait le prix d'achat au planteur, le prix de gros et le prix de détail a été rapportée après quelques mois de fonctionnement. Cependant aux termes de la loi, "les prix de tous produits et marchandises ainsi que les tarifs des services peuvent être fixés par ordonnance du ministre de l'économie" [1] soit après avis conforme du Conseil des ministres (sur des produits dont le prix revêt une grande importance) soit après avis du Conseil national des prix. Ce pouvoir peut être délégué aux gouverneurs de province pour des produits nommément désignés [2].

Dans des circonstances particulières de la conjoncture économique, la loi permet même au ministre de l'économie de bloquer les prix [3]. En revanche, les produits destinés à l'exportation font l'objet de politiques de prix prises ou inspirées directement par le gouvernement (le café et le coton) ou indirectement par l'intermédiaire des sociétés parapubliques (le thé).

---

1) Décret-loi n°1/192 du 30 décembre 1976, titre II, 2.
2) Décret-loi n°1/192, titre II, 4.
3) Décret-loi n°1/192, titre II, 7.

Quant aux produits industriels locaux et les produits d'importation - qui ne seront pas étudiés ici -, ils font l'objet d'une réglementation assez stricte qui prend la forme d'homologation de prix ; la politique de taux de marque ayant tendance à disparaître.

La politique de prix agricoles a un impact considérable sur le niveau et la qualité de la production, les finances publiques, le revenu de la population rurale, l'évolution des prix etc. C'est dire l'intérêt que revêt cette question et l'attention qu'elle mérite de la part des pouvoirs publics.

Nous nous efforcerons ici d'analyser la politique de prix menée par le gouvernement. D'abord pour la production vivrière, où sauf pour quelques produits aucune fixation de prix n'est intervenue. Nous verrons ensuite la politique de prix menée pour les produits d'exportation où un fond d'égalisation a été mis sur pied pour le café et des subventions ont été accordées et des prélèvements effectués, suivant le niveau du cours mondial, pour le coton et le thé.

En troisième lieu nous nous interrogerons sur l'impact de la politique des prix sur le niveau et la qualité de la production.

1. Les prix des produits vivriers.

1.1. Les conditions des marchés.

Les comptes économiques du Burundi montrent que la production vivrière est 'non commercialisée' à 85% [1]. Cette statistique fait apparaître que l'autoconsommation et, dans une moindre mesure, les semences et les échanges relationnels non marchands prennent la grande part de la production. On pense dès lors que, compte tenu de ses moyens de production, la famille paysanne arrête son plan de production en fonction, d'abord, de ses propres besoins de consommation et en dehors de toute considération de niveau de prix.

---

1) En 1970, la production vivrière non commercialisée représentait 89,9% de l'ensemble, soit une progression de la commercialisation de 5% environ sur 10 ans.
Voir à ce sujet, les documents du Ministère du Plan : "*Comptes économiques du Burundi 1970*" et " *Données macro-économiques 1975-1980*".

L'offre sur les marchés locaux et centres de négoce dépendra de l'ampleur des excédents de production sur l'autoconsommation. Selon une enquête sur les "Principaux marchés du Burundi" datant de 1975, il ressort qu'"à quelques exceptions près, les quantités offertes sont faibles : les producteurs apportent au marché une petite quantité pour se procurer du sel, des allumettes, du savon... (celui qui apporte une plus grosse quantité vient en général pour un achat précis : houe, pagne...)" [1]. La même enquête montre que les marchés de produits vivriers sont approvisionnés à 70% par des producteurs dont 91,6% vendent pour immédiatement acheter des produits locaux et/ou importés et 4,3% vendent pour acheter des produits à revendre [2]. On note donc que pour la majorité des agents le marché local leur permet d'échanger leurs faibles excédents agricoles et d'accéder aux produits importés de première nécessité. Le troc subsiste quelque peu comme toile de fonds de ces transactions en même temps que les prix relatifs semblent guider les réactions des vendeurs/acheteurs.

Sur les marchés des agglomérations urbaines, les choses se présentent différemment. L'activité des intermédiaires est importante, en particulier pour les produits secs. D'autre part les familles paysannes des campagnes environnantes produisent notamment des vivres qui ne rentrent pas dans leur propre schéma d'alimentation et qu'ils destinent aux consommateurs urbains.

Dans ces conditions de marché, il n'existe aucune unité de prix pour les produits vivriers. Le prix varie d'une région à une autre selon qu'elle est ou non productrice excédentaire, d'un centre administratif (ou commercial) à un autre suivant la proximité d'une zone de production. Même à l'intérieur d'une même région les écarts de prix peuvent être considérables.

---

1) Département des Etudes et Statistiques, *Principaux marchés du Burundi*, n° 35, juin 1977, p. 5.

2) Département des Etudes et Statistiques, op.cit., annexe 3.b.

Une organisation commerciale déficiente, des voies de communication encore insuffisantes dans certaines régions et les conditions de marché mentionnées plus haut expliquent ces diversités de prix qui peuvent aller du simple au quadruple pour certains produits et à certaines périodes de l'année [1].

Face à ce cloisonnement des marchés et à ces conditions particulières, quelle politique de prix a-t-on mené ?
Les pouvoirs publics se sont donnés les moyens légaux d'intervenir en cas de nécessité. En effet, le décret-loi n°1/192 du 30 décembre 1976 autorise le ministre de l'économie de fixer, voire de bloquer les prix et stipule que "le prix d'achat et de vente des denrées agricoles locales peuvent être fixés par ordonnance ministérielle" (titre II, 2, 3, 4, 7).

Le gouvernement a aussi cherché à accroître la production et implicitement les excédents commercialisables en rendant obligatoire l'entretien et le maintien de superficies minimales de cultures vivrières. Le décret-loi n°1/22 du 24 juillet 1979 et son ordonnance d'application (O.M. n°710/276 du 25 octobre 1979) indiquent les superficies minimales de cultures obligatoires selon la commune.
Enfin certaines productions, comme on l'a déjà indiqué font l'objet de politique de prix approfondie.

---

1) Selon l'enquête du Département des Etudes et Statistiques *op.cit.*, l'écart de prix se présentait comme il suit pour les quatre principaux produits commercialisés :

	Haricot	Banane verte	Patate douce	Manioc frais	Manioc sec
prix maximum en Fr par kg	32,0 (Mwaro)	5,9 (Gitega)	9,5 (Rumonge)	10,7 (Cankuzo)	10,3 (Mwaro)
prix minimum en Fr par kg	12,7 (Mukenke)	2,2 (Makamba)	2,1 (Mwaro, Bukirasazi)	1,8 (Makamba)	3,6 (Muyinga)

Indiquons que 95,7% des vendeurs se déplacent à pied et 0,9% à bicyclette, le reste n'ayant pas répondu.

1.2. La fixation du prix du riz.

Chaque année, une ordonnance du ministre de l'économie fixe le prix minimal [1] d'achat du paddy aux producteurs, le prix maximum de vente du riz blanc ex-usine (ou en gros) et le prix maximum de vente au détail.

Ces prix se sont établis comme il suit ces dix dernières années :

	Quantité de paddy (en tonnes)	Prix minimum du kg en paddy en FBu	Prix du kg de riz blanc en FBu *	Prix maximum de détail (en FBu/kg)	Prix paddy / Prix ex-usine en %
1971	3 000	5	8,75	17	57,14
1972	3 300	7,5	12,18	-	61,58
1973	2 800	8	13,12	25	60,98
1974	5 600	10	15,93	28	62,77
1975	7 346	12	18,12	30	66,23
1976	6 705	16	23,12	38	69,20
1977	7 551	20	27,5	48	72,73
1978	7 900	20	27,5	57	72,73
1979	9 875	25	34,37	60	72,74
1980	nd.	25	37,5	70	66,67

Source : Rapports annuels de la
BRB (pour les quantités)
BOB (pour les prix)

* Pour un rendement moyen en riz blanc de 62,5%

nd = non disponible.

1) En 1979 et 1980, l'ordonnance parle de prix maximum d'achat du paddy. On se demande si ce changement reflète un changement d'orientation ou s'il s'agit de simple erreur.
Le prix minimum d'achat du paddy est proposé par la SRDI.

L'écart entre le prix du paddy et le prix ex-usine [1] est constitué par les frais d'usinage, les frais de transport, les frais d'administration et de gestion divers, enfin l'usine participe aux frais de fonctionnement de la SRDI (Société Régionale de Développement de l'Imbo) qui encadre les cultivateurs de riz [2].
Ainsi en 1980, le prix de revient du riz se décomposait comme il suit pour une tonne de paddy (le rendement en riz blanc étant de 62,5%) :

1. Achat paddy	25 000 francs (69%)
2. Frais encourus jusqu'à l'usinage	6 920 francs (19%)
3. Usinage	4 420 francs (12%)
Total	36 340 francs, soit 58,14 francs/kg [3].

Le prix de détail inclut les frais de commercialisation et la marge accordée aux commerçants.

Si les éléments qui gouvernent le prix ex-usine et le prix de détail paraissent clairs, il en va autrement pour le prix du paddy. Se base-t-on sur le temps de travail que le paysan consacre à cette culture ? Tient-on compte du coût des intrants employés ? En particulier le prix du paddy prend-il en compte l'évolution du coût des engrais importés par la SRDI et vendus, sans aucune subvention, aux paysans [4] ?

Selon les informations disponibles, il apparaît que le prix du paddy n'est pas déterminé par un critère précis et consciemment appréhendé. Cependant le prix du paddy doit demeurer suffisamment alléchant pour les producteurs sous peine de voir ceux-ci se désintéresser de cette culture.

---

1) Le prix ex-usine est basé sur le compte de l'exploitation de l'usine SRDI
2) Jusqu'en 1981, l'Etat subventionnait le projet SRDI. Aujourd'hui le prix du riz blanc inclut un prélèvement destiné à remplacer la subvention.
3) Le prix de revient ex-usine s'établit à 58,61 qui a été arrondi à 60 francs lors de la détermination de prix !
4) L'usage des engrais est très récent. Leur prix a été de 45 francs, 50 francs et 55 francs le kilogramme en 1979, 1980 et 1981 (information fournie par la SRDI).

Aussi la SRDI essaye-t-elle d'évaluer le coût de production du paddy en se référant aux prix de revient des champs des encadreurs qui recourent systématiquement à la main d'oeuvre salariée. Cependant le fondement du prix du paddy n'est pas éclairci pour autant et maints observateurs doutent que le prix puisse toujours couvrir les coûts de production. Ainsi Sebera J.D. et Rosenhammer W. ont essayé de déterminer le coût de production et sont arrivés à la conclusion qu'en 1980 le producteur couvrirait tout juste son coût de production si le kg de paddy était fixé à 29,5 francs (le prix officiel s'élevait pour cette année à 25 francs/kg [1].

Contrairement aux autres productions vivrières, la production du riz est commercialisée à 95% [2] ; les familles paysannes produisent pour vendre et dans ces conditions le prix versé aura un impact sensible sur la production.

En termes absolus, le prix du paddy a augmenté régulièrement mais lentement. Le rapport $\frac{\text{prix paddy}}{\text{prix ex-usine}}$ a augmenté régulièrement passant de 57,14% en 1971 à 71,74% en 1979 alors que l'écart absolu entre ces deux prix s'est élargi [3].

La fixation du prix du paddy doit répondre à deux impératifs contradictoires :

i) offrir un prix rémunérateur favorable au développement des revenus des campagnes
ii) le riz, surtout consommé dans les agglomérations urbaines, doit demeurer à un prix accessible.

On perçoit là un conflit d'intérêts entre agglomérations urbaines et campagnes et il est du rôle des pouvoirs publics de rechercher un point d'équilibre qui concilie les intérêts des uns et des autres et qui soit conforme à la politique de développement arrêtée.

---

1) Sebera J.D., *La production rizicole,* mémoire de licence, Bujumbura décembre 1980, p. 53.
2) Sebera J.D., *La production rizicole, op. cit.* p. 50
3) On constate un léger recul en 1973 par rapport à 1972 (60,98% contre 61,58%) et un recul sensible en 1980 par rapport à 1979 (66,67% contre 72,74).

La rémunération de l'intermédiaire, les frais couvrant les services rendus méritent aussi une attention. L'administration parapublique qui a le privilège de participer à la fixation du prix (prix du paddy et prix ex-usine) n'a aucune motivation de réduire son propre coût de fonctionnement ou même le coût de l'usinage.

Notons enfin que si les prix sont insuffisants, le circuit de commercialisation du riz sera perturbé en amont et en aval. En amont quand le prix du paddy est jugé faible, les producteurs vendront leur paddy par des circuits parallèles ; c'est ainsi que la part de la récolte traitée par les circuits officiels varie considérablement d'une année à l'autre. En aval, le prix à la consommation peut différer très fortement du prix officiel. Ainsi en 1978, le prix de détail fixé à 50 FBu le kg n'était pas suivi. Le prix réel a varié cette année de 90 à 120 FBu le kg [1].

1.3. Fixation du prix du haricot et du sorgho.

L'ordonnance ministérielle n° 550/34 du 29 mai 1978 porte réglementation du commerce des produits vivriers et bloque les prix du haricot et du sorgho arrêtés ainsi :

	haricot	sorgho
Prix d'achat au producteur (par kg)	18 francs	12 francs
Prix de vente en gros (par kg)	24 francs	18 francs
Prix de vente au détail (par kg)	28 francs	22 francs

Selon les termes de l'ordonnance il s'agirait de "protéger tant les producteurs que les consommateurs contre la spéculation". En conséquence une licence spéciale est exigée, non seulement pour le commerce de ces deux produits, mais également pour tous les autres produits vivriers [2] dont les transactions ne peuvent s'opérer que sur les centres de négoce. Une marge non différenciée (ne tenant pas compte de la distance séparant le lieu de production et le lieu de consommation) est fixée à 2 FBu/kg.

---

1) *Rapport annuel BRB*, 1978.
2) C'est l'interprétation que l'on doit attacher à l'article 2 de ladite ordonnance.

Parallèlement, une société parapublique de stockage et de commercialisation des produits vivriers (SOBECOV) avait été créée (le 20 juin 1977) dont l'objectif était de réguler les prix agricoles. Cette société jouissait du privilège de monopole non déclarée dans la commercialisation de produits vivriers.
On s'accorde généralement à reconnaître que l'ordonnance précitée volait au secours de la SOBECOV et admettait implicitement l'incapacité de celle-ci à stabiliser les prix.

A bien considérer les choses, on doit reconnaître que l'ordonnance n'a pas atteint son objectif. En effet elle a fixé des prix agricoles abusivement bas, favorables à la consommation certes, mais boudés par les producteurs. Le résultat s'est fait rapidement sentir : hausse de prix malgré le blocage, pénurie et spéculation ; précisement la situation que l'on voulait éviter.

Le gouvernement en a tiré la conclusion qui s'imposait en suspendant la réglementation des produits vivriers (particulièrement pour le haricot et le sorgho) le 25 octobre 1978 [1].

A la réflexion, il apparaît que cette tentative de réglementation était condamné d'avance pour plusieurs raisons :

- elle n'avait pas tenu compte de la production réelle dans le pays qui était à l'époque assez faible,
- un prix bas à la production était contraire à la politique générale de promotion rurale ; de plus il pouvait décourager sinon la production en tout cas la commercialisation,
- un prix bas favorise l'exportation illicite si les frontières sont en tant soit peu perméables (et inversement pour un prix élevé),
- une réglementation de prix suppose des moyens de contrôle et il apparaît que ceux-ci faisaient défaut,
- il était illusoire de confier à la SOBECOV des tâches qu'elle n'était pas préparée à remplir,
- contrairement aux produits d'exportation (café, coton, thé) qui n'ont pas de valeur d'usage dans le milieu rural, les produits vivriers peuvent être réorientés dans l'autoconsommation si le prix offert n'est pas satisfaisant. Cela est particulièrement vrai pour les produits secs qui permettent un délai d'attente.

---

1) La suspension est toujours en vigueur.

2. Politique des prix à l'exportation.

Les exportations se limitent au café, coton, thé et peaux. Seul le café fait l'objet d'une politique de prix approfondie. Le prix du coton est arrêté lors de chaque campagne par le gouvernement, alors que pour le thé dont le poids économique est faible les prix sont déterminés par l'O.T.B. *

2.1. La fixation du prix intérieur du café.

Depuis 1975, le café a rapporté entre 85,3% (1978) et 94,5% (1977) des recettes d'exportation. Il est cultivé en parcelles familiales et représente la plus importante source de revenus monétaires du secteur d'autoconsommation. Compte tenu de l'influence des revenus du café sur le revenu national, sur le niveau de la consommation, les recettes publiques, la balance des paiements etc, on comprend que la fixation de l'échelle mobile du café soit une des plus importantes décisions que les pouvoirs publics ont à prendre.

Ainsi au début de chaque campagne-café, le gouvernement arrête l'échelle mobile qui indique la répartition de la recette de café entre les producteurs, les différents intermédiaires et l'Etat. Le prix à la production est obtenu à partir du prix FOB Dar-es-Salaam après déduction des frais de transport, d'assurance, d'usinage, de ramassage, de rémunération des intermédiaires publics (BCC* et OCIBU*) et des droits de sortie.

Il s'agit donc d'un prix résidu. Soulignons que la marge de manoeuvre des pouvoirs publics est étroite. En effet quand on observe la filière du café, les frais de transport, d'assurance, de ramassage, d'usinage, de conditionnement se révèlent difficiles à manipuler. Comme par ailleurs le prix FOB Dar-es-Salaam doit être considéré comme une donnée - le Burundi n'a aucune prise sur ce prix - les pouvoirs publics ne peuvent en réalité jouer que sur les droits de sortie qu'ils peuvent augmenter en cas de cours mondial favorable et baisser voire annuler en cas de chute de cours. Quant au prix à la production, il évolue nominalement à hausse et on tente de maintenir son pouvoir d'achat.

---

* OTB : Office du Thé du Burundi
* BCC : Burundi Coffee Company
* OCIBU : Office des Cultures Industrielles du Burundi.

La BCC, chargée de la commercialisation du café reçoit les offres de prix FOB Dar-es-Salaam et la BRB contrôle les encaissements.

Le tableau ci-dessous résume l'évolution des prix au planteur et les revenus provenant du café (arabica seulement) :

	Volumes exportés en tonnes	Prix FOB DSM FBu/kg de café marchand*	Prix d'achat au planteur par kg de café parche	Revenu des planteurs (en millions de FBu)	Part du revenu des planteurs par rapport aux encaissements à DSM.
1971/72	23 365	71,5	39	1 076,0	64,40%
1972/73	17 960	85,7	34	803,5	52,22%
1973/74	19 630	94,8	38	981,5	52,75%
1974/75	26 445	89,8	45	1 587,9	66,88%
1975/76	15 017	100,3	39	794,6	52,73%
1976/77	19 982	235,2	65	1 818,8	38,70%
1977/78	15 175	478,8	112	2 298,5	32,10%
1978/79	21 141	241,8	112	3 184,5	62,81%
1979/80	25 512	322,5	116	3 922,5	47,61%
1980/81	16 809	263,8	116	2 669,8	60,20%

Source : Bulletins et rapports BRB.
* Pour un rendement moyen de 74%.

Afin d'assurer une répartition des revenus plus favorables au monde rural, le prix a été maintenu à un niveau élevé ces dernières années, même après que les cours mondiaux eurent chutés.
On se demande si le prix au planteur pourra continuer à progresser sans obérer profondément les finances publiques.

Selon le mémorandum économique de la Banque Mondiale (1981), le prix au planteur devrait continuer à progresser sous peine de voir les paysans "remplacer les caféiers par des cultures vivrières" [1].
Si une telle issue ne nous paraît ni inéluctable ni démontrée, en revanche un prix non suffisamment rémunérateur entraînera nécessairement une baisse d'entretien des caféiers. La qualité et la quantité de la production s'en ressentiront.

---

1) Banque Mondiale, *L'économie burundaise : situation et contraintes institutionnelles*, 1981, p. 62.

On constate également que la part qui revient au planteur est plus élevée (relativement) quand les cours mondiaux sont faibles et faible en cas de hausse de cours mondiaux.

Les droits à l'exportation perçus et les droits prélevés par le fonds d'égalisation évoluent en sens inverse. Le gouvernement cherche donc par les droits de sortie et les autres prélèvements à stabiliser le prix au producteur. Il dispose également du fonds d'égalisation, créé au sein de l'OCIBU dans l'objectif de "régulariser les cours d'achat de récoltes de café et promouvoir le développement économique et social des circonscriptions intéressées dans la production de café" [1].

Le fonds d'égalisation est alimenté par des prélèvements provenant de l'échelle mobile et par ses placements. Il intervient chaque fois que le prix de revient dépasse les encaissements à Dar-es-Salaam en remboursant l'exportateur (BCC). Cela arrive si les cours mondiaux chutent pendant la campagne et que le prix au producteur ne peut être maintenu sans interventions du fonds d'égalisation ; et parfois l'Etat est lui-même amené à renoncer aux droits de sortie (1981) suite à l'évolution défavorable des prix mondiaux.

2.2. La fixation du prix du coton.

Jusqu'en 1977, le prix d'achat au planteur était fixé par ordonnance du ministre de l'agriculture et de l'élevage qui indiquait également les centres de ramassage. Aujourd'hui, il n'y a plus d'acte formel, bien que la décision soit prise au niveau ministériel. L'encadrement, la désinsectisation, le ramassage de la récolte, l'usinage et la commercialisation relèvent du Cogerco *. C'est aussi le Cogerco qui distribue les semences. Cinq cents tonnes sont achetés par le COTEBU, le reste étant exporté. Le Cogerco ne disposant pas de l'infrastructure nécessaire pour suivre les prix mondiaux, la BRB lui fournit l'information nécessaire.

---

1) Arrêté royal n°001/464 du 18 juin 1964 article 24.

* Cogerco : Comité de Gérance de la Caisse des Réserves Cotonnières.

Il n'existe pas de fonds de stabilisation pour le coton, le Cogerco supporte les déficits et encaisse les profits le cas échéant. .
Les prix et les revenus du coton sont indiqués ci-après :

Répartition du revenu du coton (1ère qualité)

Année	Prix aux producteurs et Quantités récoltées (coton graine)				Prix FOB DSM (coton fibre)	Revenus des producteurs en milliers de FBu.	Superficie plantée	Profit ou perte du Cogerco (en millions de FBu).
	1ère qualité		2ème qualité					
	Prix par kg en FBu	Quantité en tonne	Prix par kg en FBu	Quantité en tonne				
1973	11	3 875	6	799	68,63	47 419	6 502	+ 20,18
1974	13	3 681	6	844	82,14	52 917	8 072	+ 3,29
1975	14	3 417	6	400	95,70	50 238	6 918	+ 12,58
1976	20	2 562	10	488	118,10	55 720	6 559	+ 11,50
1977	30	4 491	10	698	128,23	141 710	8 016	- 30,00
1978	30	4 717	10	671	130,40	148 220	8 311	+ 6,00
1979	30	4 827	10	798	67,00	152 790	7 775	nd
1980	30	5 022	10	590	71,25	156 560	6 490	+ 17,00

Source : Cogerco
Rapports BRB.

La production a considérablement baissé depuis 1970 (la production de coton-graine était de 8.744 tonnes) comme suite à la diminution des superficies cultivées et du nombre de planteurs [1].
Ce manque d'intérêt s'explique par une série de facteurs. Le plus significatif nous paraît être l'évolution et le niveau réel du prix. La preuve en est que la valorisation de prix à partir de 1976/77 a entraîné un relèvement des superficies, du nombre de planteurs et en conséquence de la production.

1) Les superficies cultivées sont passées de 9.239 ha en 1970 à 6.490 ha en 1980, encore que l'on constate un relèvement depuis 1976. Dans le même temps, le nombre de planteurs a repassé de 20.072 à 15.742 (information fournie par le Cogerco).

Cependant la production dépend d'autres facteurs bien connus : conditions atmosphériques, désinsectisation régulière et correctement effectuée, encadrement etc...

Le facteur le plus déterminant demeure le prix relatif du coton par rapport à celui des cultures vivrières généralement moins exigeant en travail et en soins.

Ainsi les cultures vivrières dont les prix ont connu de sensibles hausses ont concurrencé la production cotonnière particulièrement entre 1977 et 1979. Dans ces conditions de prix relatifs l'objectif de 10.000 tonnes fixé par le plan quinquennal 1978-1982 ne pourra guère être atteint.

2.3. La fixation du prix du thé.

Le thé a été introduit récemment ; les premières expériences datent des années soixante. Le projet thé a été financé par la FED, avec des contributions nationales non négligeables [1].
Le thé est cultivé en parcelles familiales (3.090 ha) et en blocs (1.755 ha) appartenant à l'Etat et gérées par des sociétés parapubliques (TEZA, RWEGURA et TORA) [2].
Le thé des parcelles familiales est acheté par les sociétés théicoles d'Etat qui l'usine et le commercialise en même temps que leur production propre.

Les prix du thé aux planteurs ont été stabilisés à 10 francs le kg de feuille verte soit 48 francs le kg de thé sec [3] depuis 1977 et sur la même période, les revenus provenant directement du thé sont passés de 13 millions en 1977 à 27 millions en 1980. Malgré ce doublement des recettes sur 4 ans dû à la maturité progressive des plantations, le poids du thé demeure faible dans l'économie nationale : 2,1% de la valeur des exportations en 1980.

---

1) Plus de 40 millions d'ECU ont été dépensés.

2) Source : O.T.B.

3) Le facteur de conversion est 4,8.

Le prix au planteur est fixé par les sociétés théicoles qui consultent les ministères de l'agriculture et de l'élevage et du commerce et industrie.

Le prix au planteur connaît une limite supérieure : le cours mondial déduction faite de tous les frais (transport, assurance, usinage etc..). S'il dépasse ce niveau, il sera nécessaire de subventionner. Il connaît aussi une limite inférieure : le prix en dessous duquel les planteurs renonceraient à entretenir leur parcelle ou pire encore remplaceraient le thé par d'autres cultures [1]. Selon certaines informations il apparaîtrait d'ores et déjà que 15% des parcelles familiales ont été négligées ou arrachées [2] car le prix n'étant pas considéré comme assez incitatif par les producteurs.

3. Prix agricoles et production.

Les études faites dans plusieurs pays africains montrent une sensibilité de la production au niveau du prix [3]. Les agriculteurs réagissent significativement au rapport entre prix d'achat de la production/prix d'intrants utilisés.

Un relèvement de ce rapport entraîne une augmentation plus que proportionnelle de la production et l'inverse est observé en cas de détérioration de ce rapport. Cet impact a été constaté par exemple pour le riz en Côte d'Ivoire, l'arachide au Sénégal et le cacao au Cameroun [4]. Pour le Burundi, une situation similaire s'observe pour la culture du coton où la production (comme le nombre de planteurs et les surfaces plantées) dépend toutes choses égales par ailleurs, du prix versé au producteur [5].
Concernant le café, la situation est quelque peu différente, bien que le lien entre production et prix demeure.

---

1) On conçoit que ce prix minima ne soit pas unique et qu'il puisse varier selon les plantations.
2) Source : Ministère du Plan ; O.T.B.
3) Voir à ce sujet, les actes du colloque international sur *"Fixabilité et développement"*, Ministère de l'Economie et des Finances, France, p. 32.
4) *Ibidem.*
5) Pour le coton, le traitement phytosanitaire est supporté par le Cogerco.

Une plantantion de café représente un investissement pour le producteur et un prix faible à moyen terme ne devrait pas provoquer un remplacement de cette culture par d'autres (cultures vivrières par exemple), mais à coup sûr moins d'entretien, donc une baise de qualité et de volume de production. Si les prix devaient être bas (en termes absolus ou en termes de pouvoir d'achat) sur une longue période, la concurrence des cultures vivrières se révélerait à coup sûr redoutable compte tenu de la rareté du facteur terre.

Cependant la fixation des prix trop élevés ne manquerait pas d'inconvénients, notamment pour les finances publiques. L'Etat prélève sur le café un droit d'exportation auquel il serait obligé de renoncer et en cas de cours défavorable, il devrait même subventionner la production. Une telle politique supposerait des impôts alternatifs souvent difficiles à trouver.

Pour le thé, on a déjà indiqué que 15% [1] de la superficie des parcelles familiales étaient mal entretenues et qu'il y a même eu un remplacement du thé par d'autres cultures parce qu'il n'était pas jugé suffisamment rentable eu égard aux soins exigés et surtout par rapport aux prix des cultures vivrières.

La production des cultures vivrières répond à une autre logique. On a montré que le plan de production est arrêté d'abord en fonction des besoins de la famille et que la commercialisation n'intervient surtout que pour les excédents [2]. Des prix élevés vont stimuler la production au-delà des besoins familiaux et encourager la commercialisation ; des prix faibles ramèneront la production aux besoins de la cellule familiale. On peut donc dire qu'au-delà des besoins de la cellule familiale , la production vivrière sera sensible aux variations de prix.

Toutefois, si la production est nécessairement influencée par le prix au producteur et le prix des intrants, il ne faut pas oublier les autres facteurs tels que les conditions climatiques, la disponibilité des terres, l'organisation de la production, l'encadrement dont l'impact ne doit pas être sous-estimé.

* *
*

1) Cfr plus haut.
2) Certaines cultures sont entreprises essentiellement pour la commercialisation particulièrement autour des agglomérations urbaines.

En conclusion, on peut dire que la politique des prix agricoles échappe en grande partie à ceux qui sont censés la mener. En effet pour les produits agricoles d'exportation (qui pour le Burundi n'ont pratiquement pas de valeur d'usage pour les producteurs), les cours mondiaux sont à considérer comme une donnée et les petits producteurs ne peuvent y exercer aucune influence. On comprend dès lors que l'on ne peut mener une véritable politique de prix agricole sans dissocier prix intérieur et cours mondial. Il faudra dans ces conditions, si on veut maintenir des prix rémunérateurs et stables à la production, subventionner la production. Une telle voie est semée d'embûches : déficits budgétaires, difficultés de balance des paiements, concurrence injustifiée des cultures d'exportation par rapport aux cultures vivrières etc ...

Pour les produits vivriers, on a constaté que le gouvernement a rarement tenté de mener une politique directe en matière de prix, se limitant à agir indirectement par l'encadrement, la fixation de superficie minimale à entretenir etc.. Les essais de réglementation n'ont pas atteint un plein succès et on a dû y renoncer. Une telle politique découle de l'organisation du secteur agricole essentiellement auto-approvisionné et qui ne recourt à la commercialisation que pour ses excédents. Le seul cas de politique de prix suivie concerne le riz qui est commercialisé à 95% comme on l'a indiqué.

Etant donné la rareté du facteur terre au Burundi, les cultures vivrières et d'exportation se disputent les terres. Ainsi les prix relatifs cultures vivrières/cultures d'exportation jouent un rôle important dans la production, les producteurs tendant à pousser les cultures dont les prix montent relativement au détriment de celles dont les prix stagnent relativement.

Centre Universitaire de Recherche pour le Développement Economique et Social

Référence bibliographique des Cahiers du CURDES

Pour citer cet article / How to citate this article

SINAMENYE Mathias, La politique des prix agricoles au Burundi, pp. 1-17, Cahiers du CURDES n° 1, Juin 1982.

Contact CURDES : curdes.fsea@yahoo.fr