

EDITORIAL

Développement rural et entreprises privées au Zaïre

P. Th. Grosjean

A l'occasion de l'attribution du Prix International Roi Baudouin pour le Développement 1988 à l'"INDIAN COUNCIL of AGRICULTURAL RESEARCH", j'ai eu le privilège de pouvoir faire le 1er décembre dernier à l'Académie Royale des Sciences d'Outre-Mer, une communication intitulée interrogativement: "Les entreprises agro-industrielles au Zaïre: entreprises de développement rural?"

A ce moment-là, la tension dans les relations entre le Zaïre et la Belgique étaient loin d'avoir atteint le niveau d'aujourd'hui et l'avenir de la coopération belge, dans le secteur de l'agriculture entre autres, n'était pas remis en question comme il l'est au moment d'écrire ces lignes. Aussi paradoxal que cela puisse paraître, ce moment pourrait bien être celui d'avancer des idées nouvelles car, pour moi, les crises sont plus des occasions de renouveau que de lamentations sur le passé qui aurait pu être. Si les choses évoluent d'une façon constructive, l'idée avancée ici pourrait bien être un élément de ce renouveau.

L'agriculture au Zaïre, c'est d'abord et avant tout l'immense multitude de petits paysans qui cultivent leurs terres ancestrales suivant des modes de faire-valoir et des techniques séculaires à faible rendement. En conséquence, le revenu potentiel à l'heure ou à la journée de travail est très bas. Ce faible revenu est encore réduit par l'ensemble des difficultés que ces paysans rencontrent pour atteindre un marché, y trouver preneur de leurs produits à un prix intéressant, et y trouver en échange des biens de consommation à un prix compatible avec leur revenu, sans compter leur attente au niveau des soins de santé et de l'enseignement.

Le développement rural, et bien d'autres avant moi l'ont déjà dit, c'est essentiellement trois choses qu'il faut fournir **simultanément** si l'on veut aboutir à un résultat, et que je résume par le triple slogan: "**du chercheur au paysan, du paysan au marché, et du marché au paysan**".

Du chercheur au paysan, c'est mettre à la disposition pratique du paysan un ensemble de technologies agricoles à plus haut rendement, base technique et scientifique d'un accroissement de productivité et donc de revenu par journée de travail; cela comprend la fourniture des semences, outils de travail et moyens de production divers, toute la logistique d'apport de ces fournitures et la vulgarisation agricole pour former les paysans à l'utilisation de ces techniques.

Du paysan au marché, cela veut dire que le paysan qui produit plus grâce à la productivité améliorée, trouve un acheteur certain pour sa production, à un prix suffisant pour couvrir son effort et son risque au niveau des facteurs de production nouveaux qu'il aura dû acquérir au comptant ou à crédit.

Enfin, **du marché au paysan**, cela veut dire que le paysan peut obtenir des biens de consommation à des prix intéressants par rapport à son revenu et qu'il peut avoir accès aux soins de santé et à l'enseignement pour ses enfants. C'est seulement ainsi que le paysan aura une motivation suffisante à produire plus et à vendre plus.

L'agriculture des années 1990 au Zaïre doit aussi tenir compte de ce que la demande de produits et les conditions de sa production ont radicalement changé depuis les périodes de référence habituelles des années 1950 à 1960: la population du pays a plus que triplé depuis cette époque, la population active en agriculture s'est réduite de 30 à 40%, les consommateurs se sont urbanisés et leurs aspirations à des modes d'alimentation plus modernes se sont renforcées, les autres pays producteurs de matières premières agricoles ont fait des progrès foudroyants en quantité et qualité de ces produits.

Le modèle agricole à développer au Zaïre, quelles que soient les nostalgies qu'on puisse avoir, n'est donc pas à copier dans le passé; il est à créer par rapport aux besoins de l'avenir à partir de ce qui existe aujourd'hui et, en partie seulement, à partir de ce qui a existé.

Le problème est donc bien de mettre une agriculture dite "traditionnelle" en état de répondre à une demande croissante du marché pour des produits beaucoup plus élaborés avec une force de travail réduite, en termes relatifs tout au moins.

Cette demande nouvelle et la triple contrainte du développement rural nécessitent que la paysannerie trouve des **entités intermédiaires** qui peuvent assurer cette liaison d'une façon rentable et efficace.

La plupart des projets agricoles ou de développement rural qui ont été financés à grand renfort d'aide internationale, bilatérale ou caritative, ont en général reconnu cette triple contrainte du développement rural mais leur effet s'est, la plupart du temps, arrêté avec la fin du financement extérieur qui les soutenait.

La thèse que j'avance, depuis quelque temps et notamment dans cet exposé à l'Académie, est que les sociétés agro- industrielles, moyennant certains ajustements, sont parmi les entités les mieux placées pour assurer ce triple développement rural, ainsi que la transformation demandée par les marchés urbains et les marchés internationaux pour certaines productions.

En effet, elles sont implantées dans l'espace rural, elles ont l'infrastructure de base requise, certaines sont déjà en relation étroite avec la paysannerie locale, les autres peuvent facilement le devenir, elles ont la base humaine et technologique requise pour assurer les essais et l'adaptation des technologies nécessaires et elles ont la pratique des relations commerciales voulues avec les marchés urbains et extérieurs.

En fait ces entreprises agro-industrielles, qui ont déjà toute l'infrastructure qu'on doit créer dans le cadre de "projets de développement rural" classiques, peuvent facilement devenir des "**entreprises de développement rural**" sous réserve d'une part, de leur fournir les financements requis pour assurer les services de développement rural comme dans les projets classiques de ce type, et d'autre part, d'assurer que leur relation commerciale avec les paysans se fasse dans des formes, non seulement justes, mais aussi motivantes pour ceux-ci.

Quoiqu'on en pense, le développement rural est, à long terme, une opération rentable, qui peut, moyennant des conditions de financement appropriées aux particularités du secteur agricole, rémunérer sous forme de remboursement des crédits et de taxation, les fonds qui y sont investis. C'est une activité qui crée de la nouvelle richesse et pour autant que, par des mécanismes de contrôle appropriés, cette nouvelle richesse soit justement répartie entre tous les participants qu'ils s'agissent des paysans eux-mêmes, des entreprises de développement rural et l'Etat, la proposition est payante sans compter qu'elle organise un accroissement du revenu de toute la paysannerie impliquée.

Moyennant donc ces mécanismes de contrôle de la distribution de la richesse créée, le principal étant le mécanisme du marché et la liberté d'adhésion des paysans, moyennant l'acceptation d'utiliser ces sociétés agro-industrielles comme gestionnaires de "projets de développement rural" responsables de la bonne utilisation contrôlée des crédits reçus, moyennant une certaine évolution de la mentalité des dirigeants de ces sociétés, on voit que ces sociétés peuvent devenir de réelles entreprises de développement rural, parmi les mieux à même de relever le défi de l'agriculture de l'an 2000 au Zaïre.

En confiant la responsabilité du développement rural à des entités qui seront contraintes à le faire d'une façon rentable, on assure non seulement la continuité de l'action au-delà du financement extérieur de départ, on peut aussi innover dans la conception même de la vulgarisation agricole en incorporant une large partie de son coût à la rentabilité du secteur.

Dans deux de ses sociétés, le Groupe Agro-Pastoral a déjà lancé des actions pilotes dans ce sens avec ses moyens propres, un troisième projet est à l'étude; la poursuite de ces actions demande des financements extérieurs. Le Conseil Exécutif a déjà indiqué son accord de principe sur le concept de "Contrat-Programme de Développement Rural" passé avec des entreprises agro-industrielles. Les bailleurs de fonds multinationaux ou bilatéraux sont invités à emboîter le pas, certains sont déjà avancés dans cette approche, séduits par la garantie d'efficacité des fonds avancés. N'y a-t-il pas là une perspective de renouveau que l'AGCD pourrait épouser, même au milieu de la crise actuelle? Pour ma part, j'en suis persuadé et bien décidé à aller de l'avant dans cette voie.

P. Th. Grosjean Jr.
Administrateur délégué d'AGRICOM
Président du Comité de Direction
du Groupe Agro-Pastoral
(4 février 1989)