



ANALYSE DES STRATÉGIES DES ONG LOCALES DANS LE SECTEUR AGRO-ALIMENTAIRE

Par

Kahindo Salomé Mwanamolo

ABSTRACT

In the Democratic Republic of the Congo, through its agriculture potentialities, the great number of the population is concentrated in agriculture sector. Nevertheless, a part from its potentialities, poverty continues to increase in rural areas and the nutritional situation is dramatic. To try to bring solutions to this situation and rise the standard of living, individuals organize themselves and create more advance intervention structures closer to the population and which play the role of mentor development actions in the country. Thus, were born the non-governmental organizations concern with the popular mobilization actions. The real causes stimulating local NGOs to invest more of their actions in the food sector, their used strategies and the effects of their actions on the socio economic life motivate a question of statement. Generally, these local NGOs are motivated by the desire to make professional farmers and increase their standard of living. To achieve this, each organization uses its own strategies according to the characteristics of the target population. Given the effects of their actions favorable to the integral development of the population, these organizations should be supported to strengthen their capacities. This is the major concern which makes the present work relevant.

RÉSUMÉ

En République Démocratique du Congo, de par ses potentialités agricoles, une grande partie de sa population est concentrée dans le secteur agricole. Néanmoins, quelles que soient ces potentialités, la pauvreté ne cesse de s'accroître en milieu rural et la situation nutritionnelle est dramatique. Pour essayer d'apporter des solutions à cette situation et relever le niveau de vie des populations, les individus s'organisent et créent des structures d'intervention plus organisées, plus proches des populations et qui jouent le rôle d'encadreur des actions de développement dans le pays. C'est ainsi que sont nées les organisations non gouvernementales qui se préoccupent des actions de mobilisation populaire. Les causes réelles stimulant les ONG locales à orienter plus leurs actions dans le secteur agroalimentaire, leurs stratégies utilisées et les effets de leurs actions sur la vie socio-économique suscitent un état de questionnement. De façon générale, ces ONG locales sont motivées par le souci de rendre professionnel les paysans et accroître leur niveau de vie. Pour y arriver, chaque organisation utilisent ses propres stratégies selon les caractéristiques de sa population cible. Vu les effets de leurs actions favorables au développement intégral de la population, ces organisations méritent d'être soutenues en vue de renforcer leurs capacités. Telle est la préoccupation majeure faisant objet du présent travail.

1. INTRODUCTION

Dans plusieurs économies des pays en développement, l'agriculture est la source presque exclusive de toute richesse. Elle a toujours été considérée comme le précurseur du développement et celui-ci est jugé par rapport au degré d'industrialisation atteint par le pays. La croissance n'est autre chose que le passage plus au moins graduel d'une économie agricole à une économie industrielle financée par le produit de l'agriculture (Archives de Documents de la FAO, 1997). Toutefois, le secteur agricole congolais est confronté à des nombreuses contraintes d'ordre technique, économique et institutionnel qui entravent son développement. La pauvreté en milieu rural s'accroît et la situation nutritionnelle est dramatique. L'accès à la nourriture et sa disponibilité se sont détériorés à la suite de la chute de la production agricole. Les régions reculées sont devenues encore plus isolées en raison de la précarité et du délabrement des infrastructures.

Dans cette situation, il n'est pas moins utile de savoir comment les individus s'organisent et créent des structures institutionnelles dans le souci de conjuguer les efforts individuels afin d'apporter des solutions à leurs problèmes. Les intellectuels et techniciens, sur leur propre initiative ou à l'instigation des mouvements locaux et/ou des actions de la communauté internationale, ne cessent de créer des structures d'interventions plus organisées, plus proches des populations et qui jouent le rôle d'encadreur des actions de développement du pays. C'est ainsi que l'on assiste à une naissance des organisations non gouvernementales qui se renforcent et mènent des actions de mobilisation populaire.

En effet, les ONG sont de plusieurs natures, œuvrent dans des domaines différents et peuvent être classées en fonction de divers critères (Christian Joly, 1985 : 19). En fonction de l'implantation, certaines ont une dimension nationale, d'autres une dimension locale ou régionale. En fonction de l'influence idéologique, certaines ont un caractère humanitaire et caritatif, d'autres sont d'inspiration militante. Quant à la spécialité, si certaines ont pour finalité exclusive le développement, d'autres ne s'y intéressent que de façon accessoire à leur activité principale. Au sujet du type d'activités, certaines agissent dans les pays du Tiers-Monde, soit en exécutant des projets à long terme, soit en apportant une aide d'urgence ; d'autres mènent un effort de réflexion et se consacrent à la formation, à l'information et à la sensibilisation de l'opinion publique. En matière du secteur d'activité, certaines s'intéressent à un secteur d'activités (agriculture par exemple), d'autres conduisent des opérations qui couvrent l'ensemble des secteurs de la vie économique et sociale. En fin, en fonction du champ d'action, certaines ONG agissent dans une région du monde, voire dans un village alors que le champ d'action des grandes parties des ONG s'étend à l'ensemble du monde.

Dans cette étude, il est question de présenter les différentes interventions des ONG dans le secteur agroalimentaire en précisant leurs stratégies en vue de contribuer à l'amélioration des conditions de vie des paysans dans les territoires de Beni-Lubero. Notons qu'ici nous nous focalisons aux ONG locales c'est-à-dire des organisations créées à l'initiative privée de la population locale. *Tout d'abord, il nous est utile de connaître les raisons qui attirent la plus part d'ONG locales dans le secteur agroalimentaire en territoires de Beni-Lubero. Ensuite, nous allons identifier les différentes stratégies qu'elles utilisent pour mener à bien leurs actions dans ce secteur. Et en fin, il faut relever les effets économiques et sociaux de ces interventions dans le secteur agroalimentaire.*

De ceci nous voulons comprendre à quel degré les ONG locales contribuent au développement de la population œuvrant dans le secteur agroalimentaire à travers leurs actions. Notons que la prolifération des ONG dans ce secteur se manifeste également en territoires de Beni-Lubero. Sur ce, nous avons pris un échantillon de trois ONG locales notamment la COOCENKI¹ (Coopérative Centrale du Nord-Kivu), le CEFADES² (Centre de Formation et d'Animation pour le Développement Solidaire) et la LOFEPACO³ (Ligue des Organisations des Femmes Paysannes du Congo) en vue de mesurer leur degré d'intervention dans l'agro-alimentaire. En considérant le secteur d'activités et particulièrement l'agriculture, il a été constaté que les ONG ne se limitent plus seulement à la production des produits agricoles, mais s'intéressent ensuite à la transformation et à la commercialisation de ces produits. Cette diversification des activités rejoint la théorie des liaisons de Hirschman (Hirschman A.O, 1958, en ligne) selon laquelle la meilleure stratégie de développement consiste à choisir les activités dont le progrès stimulera d'autres progrès ailleurs. De ce fait, trois parties ont été proposées pour orienter ce travail. La première sera consacrée à la présentation du secteur agroalimentaire en essayant de le définir et de le distinguer des autres secteurs du même genre. À cela, il faut ajouter les atouts, les contraintes et défis auxquels ce secteur est confronté en Territoires de Beni et Lubero. La deuxième traitera des stratégies des ONG locales dans le secteur agroalimentaire pour faire face aux défis et contraintes relevés et atteindre leurs objectifs. En fin, la dernière partie présentera les effets des stratégies utilisées par ces ONG sur le développement économique et social, quelques critiques et recommandations pour améliorer le secteur.

Le secteur agroalimentaire : caractéristiques, atouts et contraintes

¹COOCENKI est une organisation paysanne Congolaise regroupant les Coopératives agricoles en Province du Nord-Kivu qui vise la promotion d'un monde paysan économique fort grâce à l'activité agricole. Elle intervient dans trois domaines : l'agriculture, la transformation et la commercialisation.

²CEFADES est une ONG de développement qui vise à contribuer à la reconstruction nationale à travers les différentes formations et ses interventions dans le dans le processus de lutte contre la pauvreté dans le pays et dans la province du Nord-Kivu en particulier.

³LOFEPACO plate-forme des organisations paysannes féminines et des organisations paysannes mixtes à travers leurs départements-femme. Elle milite pour l'émergence d'une femme paysanne dont les conditions de vie s'améliorent sur le plan socio-culturel, économique et politique

Pour mener à bien une étude, il est nécessaire de cerner une question dont on a une compréhension bien assise. C'est ainsi que dans cette partie, nous nous proposons de commencer d'abord par la définition du secteur agroalimentaire en essayant de le distinguer des autres secteurs du même genre. Ensuite, il faudra déterminer les atouts de ce secteur dans les deux territoires. En fin, ses contraintes et défis doivent être relevés.

Présentation du secteur agroalimentaire

Le secteur agroalimentaire est un secteur d'activité correspondant à l'ensemble des entreprises des secteurs primaires et secondaires qui participent à la production de produits alimentaires.

C'est un secteur mitigé entre agriculture et industrie. Il peut ainsi être défini en deux sous-ensembles (Julie Michard, en ligne):

L'industrie agroalimentaire : qui transforme des produits vivants élevés, des plantes et fruits cultivés en produits alimentaires finis, prêts à la consommation. Très hétérogène, ce secteur recouvre plusieurs familles d'activités, elles-mêmes subdivisées en de nombreux domaines. Trois activités sont qualifiées d'artisanales : la charcuterie, la boulangerie-pâtisserie, et la pâtisserie. Il existe aussi des filières beaucoup plus concentrées et automatisées telles que la sucrerie, la brasserie, l'huilerie laitière, la meunerie et les boissons.

L'agriculture : élève les produits vivants, cultive les plantes et fruits, et les fournit à l'industrie agroalimentaire.

Signalons que le mot agroalimentaire fait référence à un ensemble d'activités qui englobent l'agriculture et qui couvrent un champ plus vaste car ces activités concernent aussi le traitement des produits agricoles entre le moment où ils sortent de l'agriculture proprement dite et celui où ils atteignent le consommateur final.

Le secteur agroalimentaire regorge une multitude d'activités qui concourent à la fonction alimentaire dans une société donnée. Ces activités sont classées dans sept sous-ensembles ci-dessous (Malassis L., 1986, p.185):

L'agriculture et la pêche : productrice d'aliments et de produits de base destinés à l'alimentation après transformation.

Les industries alimentaires : transformatrices de produits de base en biens intermédiaires (farines) et aliments (pain) ainsi que productrices de « commodités » incorporées aux denrées alimentaires et destinées à en faciliter l'usage.

La distribution agroalimentaire : elle agit en différents points de la chaîne, collecte, stocke et transfère les produits physiquement (transport) et commercialement.

Analyse des stratégies des ONG dans le secteur agro-alimentaire

La restauration institutionnelle (cantines scolaires, restaurants d'entreprise, etc.) et *commerciale* : qui met à la disposition des consommateurs des aliments servis.

Les industries et services liés : qui fournissent à la chaîne alimentaire les consommations intermédiaires (semences, plants, énergie, engrais, produits phytosanitaires etc.), les biens d'équipement (machines, installations) et les services (financiers, juridiques, etc.), nécessaires à son fonctionnement.

Les sociétés de négoce international de produits agroalimentaires : qui assurent les opérations d'exportation et d'importation.

Les unités socio-économiques de consommation : qui représentent la façon dont les hommes s'organisent pour consommer.

Dans les pays en voie de développement se remarque une hétérogénéité des complexes agroalimentaires nationaux et leur absence d'intégration. Cette diversité n'est que le reflet de l'hétérogénéité socioéconomique et de la persistance de compartimentages des économies nationales, des désarticulations et extraversions.

Vu ce qui précède, il nous est utile de jeter un coup d'œil sur les atouts du secteur agroalimentaire en RDC en général, en territoires de Beni-Lubero, en particulier.

Atouts du secteur agroalimentaire en RDC

La plupart des études qui traitent de l'économie congolaise ou mieux qui analysent son secteur agricole reconnaissent unanimement son potentiel agricole immense et estimé à plus de 80 millions d'ha de terre arables avec une densité climatique et une abondance d'eau qui permettent de cultiver une grande variété de produits, assez de pâturages pour l'élevage, 125 millions d'ha de forêts tropicales et un potentiel halieutique de 700.000 tonnes de poissons. Toutefois, malgré ce potentiel, la performance du secteur agricole est très faible, les terres agricoles mises en valeur ne représentent qu'environ 3.3% de la superficie du pays, les productions étant en régression constante. Cependant, l'agriculture y représente de fois plus de 45.7% du PIB et constitue la source principale de revenu pour la population pauvre.⁴

Le Nord-Kivu, renfermant les deux territoires Beni-Lubero, est une région agricole : l'agriculture occupe 70% de la population active, les terres y sont très fertiles et les conditions agro-climatiques permettent de cultiver tout au long de l'année. On n'y cultive autant des cultures vivrières, destinées à l'alimentation,

⁴ Lire la note de politique agricole, *La stratégie sectorielle de l'agriculture et du développement rural*, RDC, Conférence du haut niveau sur l'eau pour l'agriculture et l'énergie en Afrique : les défis de changement climatique, Syrte, Jamahiriya Arabe Libyenne, 15-17 décembre 2008. Rapport National d'Investissement, p.2 Cité par Florent Kambasu Kasula, *Analyse des systèmes de financement du secteur agricole dans la région Beni-Lubero*, Mémoire de DEA en Économie Rurale, UCG, 2010-2012, pp.48-49

telles que le manioc, le maïs, le riz et la pomme de terre, que des cultures de rente comme le café, le thé, la papaye et le palmier à huile. Le Nord-Kivu était d'ailleurs le grenier de la RDC et de la région des grands Lacs avant la crise qui a débuté dans les années 90 et qui a été marquée par de graves conflits armés (CAS, 2004, en ligne).

Les territoires de Beni-Lubero sont caractérisés par une population sédentaire et attachée à la terre, gérée de façon lignagère sous un régime foncier communautaire. Sa principale activité dominante est l'agriculture à laquelle s'ajoute le commerce. À côté de petites étendues des champs familiaux se rencontrent aussi des grands domaines d'exploitation privée. Les hautes et moyennes terres des plateaux et montagnes sont réputées surtout pour les cultures maraichères et légèrement pour les vivrières, les basses terres sont connues pour les cultures pérennes et industrielles. Dans ces deux territoires, les principales cultures vivrières ou traditionnelles sont : la banane, le manioc, les haricots, le petit pois, les patates douces, les courges, les colocases, taro, la série des céréales notamment maïs, riz, éleusine, sorgho. Parmi les cultures d'exportation, on retrouve le café, thé, quinquina et palmier à huile. Dans toutes ces catégories, les produits faisant plus objet de la transformation sont : la banane en jus et le palmier en huile de palme, les maracuja, ananas en jus.

Néanmoins, malgré ces potentialités que présentent les territoires de Beni et Lubero, la sécurité alimentaire n'est pas encore assurée. Les échanges des produits agricoles ne sont pas développés, les paysans vivent dans la pauvreté suite aux faibles revenus issus de leurs produits. De ce qui précède, il est utile de présenter les facteurs qui bloquent le développement du secteur agroalimentaire en territoires de Beni et Lubero.

Contraintes et défis du secteur agroalimentaire en territoires de Beni-Lubero

Tel que souligné par les organisations enquêtées, la majorité de la population des territoires Beni-Lubero vit de l'agriculture. Mais cette agriculture est seulement de subsistance et avec une productivité encore faible. Tous les agriculteurs se concentrent sur les mêmes cultures agricoles, ce qui ne favorise pas le développement des échanges. L'agriculture se fait avec des outils rudimentaires qui entraînent une faible productivité.

Dans les deux territoires, le développement du secteur agroalimentaire rencontre de nombreuses contraintes :

L'impraticabilité des routes qui ne facilite pas l'accès et l'évacuation des produits agricoles. La faiblesse des voies de communication décourage les producteurs car ne leur permet pas d'atteindre les marchés. Ces producteurs, ne possédant pas des moyens de conservations des produits agricoles, se sentent obligés de réduire leur production. Cette situation entraîne une réduction de l'offre

Analyse des stratégies des ONG dans le secteur agro-alimentaire

des produits agricoles sur les marchés et donc la hausse de leur prix ; un faible niveau d'exportation et un niveau très faible des revenus des producteurs conduisant à la réduction de leur bien-être.

Un accès difficile aux intrants de qualité et la faible capacité de transformation et de stockage : l'insuffisance des intrants entraîne une faible productivité des terres agricoles et ne permet pas de réaliser des économies d'échelle. Avec une faible capacité de transformation, les agriculteurs présentent sur les marchés des produits à très faible valeur ajoutée qui diminue leur compétitivité par rapport aux produits étrangers. Ceci ne facilite pas les agents économiques congolais à participer au commerce international à cause de leur spécialité défavorable. A la faible capacité de transformation s'ajoute la faible capacité de stockage des produits agricoles. Dans cette situation, la seule solution c'est la réduction de la production.

L'incapacité de financement du secteur agroalimentaire : l'agriculture en RDC, en territoires de Beni-Lubero en particulier, n'est pas soutenue financièrement. Les agriculteurs se trouvent dans l'incapacité d'accroître la valeur ajoutée de leurs produits suite à leur faible niveau de revenu. Les banques des crédits agricoles sont presque absentes dans la région. Les industries agroalimentaires pouvant permettre d'accroître la valeur ajoutée des produits agricoles et assurer leur stockage ne sont pas développées suite à l'insuffisance des fonds étant donné qu'elles exigent des investissements lourds.

L'insécurité dans des campagnes constituant des pôles de développement agricole : cette situation entraîne une fuite de la population des campagnes vers les villes et donc une chute de la production agricole. L'insécurité entraîne aussi la fuite des investisseurs dans le pays et s'en suit une pauvreté de la population.

Dans le territoire de Lubero, « les zones de hautes terres sont surpeuplées et la densité est parmi les plus fortes du pays. Avec l'accroissement rapide de la population, les ménages n'ont plus d'espace pour leurs cadres de vie. L'accès à la terre arable et au pâturage est très difficile. En conséquence, les conflits fonciers sont nombreux et récurrents, divisent les familles et les communautés ainsi que les empêchent à conjuguer leurs efforts pour le développement communautaire. L'insécurité alimentaire est également récurrente dans cette partie du territoire » (CEFADES, Plan Stratégique 2008-2012, p.12)

L'absence du courant électrique dans la région : ceci constitue un problème majeur pour le développement des industries en territoires de Beni-Lubero.

Cela étant, il sied de démontrer comment les ONG interviennent dans le secteur agroalimentaire en territoires de Beni-Lubero en essayant d'apporter des solutions aux problèmes ci-dessus.

Interventions et Stratégies des ONG locales dans le secteur agroalimentaire

Avant d'aborder les interventions et stratégies de ces organisations dans le secteur cible, il est utile de donner d'abord une brève définition du mot « ONG ».

« La dénomination ONG recouvre en gros la multitude d'organismes bénévoles, à caractère humanitaire, caritatif ou militant qui agissent en faveur du tiers monde. Ces organismes ont un caractère non gouvernemental, c'est-à-dire qu'ils résultent d'une initiative privée : par-là, ils se distinguent des organisations intergouvernementales, créées par les gouvernements, et des États, à qu'ils ne doivent en principe ni leur création, ni leur financement. Ces organismes doivent avoir une structure internationale, c'est-à-dire qu'ils doivent représenter des associations appartenant à plusieurs pays »(Christian Joly, 1985 : 13).

En RDC, les ONG sont régies par la loi relative aux ASBL-Loi n°004/2001 du 20 juillet 2001 portant dispositions générales applicables aux associations sans but lucratif et établissements d'utilité publique (Joseph Kabila, 2001). Les articles 1 et 2 de cette loi définissent une association sans but lucratif comme celle qui ne se livre pas à des opérations industrielles ou commerciales, si ce n'est à titre accessoire et qui ne cherche pas à procurer à ses membres un gain matériel. Les critères qui permettent de définir les ONG en RDC sont les suivants : une structure organisée, c'est-à-dire ayant des textes juridiques qui la régissent et disposant des ressources humaines et financières propres; une structure créée sous l'impulsion de l'initiative privée d'un groupe de personnes associées; une structure réalisant sur le terrain des actions de développement, c'est-à-dire celles qui visent la satisfaction participative des besoins de la collectivité dans toutes leurs dimensions culturelles, sociales, économiques et politiques ;une structure ayant obtenu une autorisation de fonctionnement en république démocratique du Congo.

Vu cette brève présentation des ONG, il n'est pas moins utile de jeter un coup d'œil sur leurs modes d'intervention dans le secteur agroalimentaire.

Intervention des ONG locales dans le secteur agroalimentaire

Les ONG locales interviennent dans la production, la transformation, la conservation et la commercialisation des produits agricoles.

Dans la production agricole, les ONG contribuent à l'accroissement de la production agricole en rendant disponible les moyens pouvant permettre aux producteurs d'y arriver. Elles fournissent également les mécanismes d'amélioration de la qualité des produits agricoles.

Tel que connu, le secteur agricole, faisant objet de pas mal d'intervention des ONG, offre des denrées souvent périssables. Le constat général est que les pertes post-récolte au niveau des produits agricoles sont importantes et peuvent atteindre 50%. Elles dépassent largement ce niveau lorsqu'il s'agit des produits

hautement périssables comme les fruits et légumes, les produits animaux et halieutiques frais. Ceci entraîne forcément la diminution considérable des revenus des producteurs et la montée des prix pour les consommateurs. Leur conservation pose un grand problème et entraîne une diminution de leur valeur. Cette dernière ne permet pas aux agriculteurs d'accroître leur bien-être et développer leurs activités. Dans la plupart des régions, les activités sont réalisées en grande partie de façon traditionnelle. Des systèmes de stockage/conservation restent peu performants et des technologies de transformation rudimentaires avec des rendements faibles et de qualité variable. Les acteurs dans ce domaine, qui sont essentiellement des femmes, déploient un effort physique important et perdent beaucoup de temps. Sur ce, les ONG ne se limitent pas seulement à la production des produits agricoles mais s'engagent aussi dans la transformation et la commercialisation. Par ces activités, elles contribuent fortement à la valorisation des produits agricoles en vue d'accroître leur compétitivité sur le marché et accroître le revenu des paysans. Elles fournissent des matériels et techniques de transformation et de conservation en vue d'accroître la valeur économique de ces produits et améliorer les conditions de vie des producteurs.

Au sujet de la commercialisation, les ONG locales interviennent pour l'écoulement facile des produits agricoles et à bon prix en vue d'accroître les revenus des paysans. Elles contribuent donc à l'instauration du commerce équitable qui consiste à diminuer à tout prix les intermédiaires entre le producteur et le consommateur en vue de ramener au producteur une grande partie de revenu.

En outre, les ONG assurent le financement des OP à titre d'un soutien à la production ou à la transformation et commercialisation des produits agricoles.

Vu ce qui précède, il nous est utile de savoir comment ces ONG procèdent pour réaliser leurs objectifs et contribuer au bien-être des paysans.

2. Les stratégies des ONG locales dans le secteur agroalimentaire

Le secteur agroalimentaire, ayant comme centre l'agriculture, reflète beaucoup d'obstacles à son développement en RDC. «Les contraintes les plus importantes sont celles liées notamment à l'accès aux marchés et aux infrastructures, à la gouvernance du secteur, au financement du secteur et à la production. Les contraintes de gouvernance du secteur regroupent l'existence d'un cadre institutionnel instable, mal organisé et mal défini mais aussi la gestion du foncier tiraillé entre le juridique et le traditionnel. Les contraintes de financement font allusion à une faible allocation budgétaire, à la faiblesse de l'environnement macroéconomique : le milieu peu propice aux investissements quelque soient la présence de terres de qualité, un climat favorable et une importante demande. Les contraintes de production se manifestent par un manque d'organisation des producteurs et autres acteurs des filières agricoles.

Concernant les contraintes d'accès aux marchés et aux infrastructures, il faut reconnaître que les marchés sont incertains en raison du faible pouvoir d'achat et de la présence des importations. Les infrastructures de base nécessaires au développement économiques sont insuffisantes, non aménagées, en mauvais état » (Kambasu Kasula Florent, 2010-2012 : 51).

En regard de la situation présente, la population des territoires de Beni-Lubero, constituée en grande partie des paysans vivant principalement de l'agriculture, juge mieux constituer des unions d'agriculteurs et éleveurs appelées « Organisations Paysannes » en vue de promouvoir leurs intérêts et assurer leur vie. Néanmoins, ces organisations ne présentent pas des compétences suffisantes pour assurer le développement intégral de la communauté rurale. De ce fait, les ONG faisant objet de notre étude, mise à part leurs stratégies spécifiques, utilisent de façon générale les stratégies suivantes pour secourir ces organisations paysannes et leur permettre d'atteindre leurs objectifs :

À titre d'un soutien financier à la production ou à la transformation et commercialisation des produits agricoles, les ONG offrent des possibilités de prêts de diverses natures notamment en espèce ou en nature et de plusieurs formes comme le crédit rotatif bétail ou intrants (semences), le crédit de campagne agricole, les foires agricoles, le crédit-bail, le warrantage,...(Kambasu Kasula Florent, 2010-2012 : 123).

Pour réaliser la croissance de la production, les ONG fournissent des outils de production (houes, machettes, pulvérisateurs,...), des semences diversifiées, des engrais, des produits phytosanitaires. Elles mettent également des terres cultivables à la disposition des paysans où les cultures sont orientées suivant la qualité du sol. A plus de cela, elles octroient des géniteurs de lapins, porcs, chèvres, poules, moutons, cobayes en vue de susciter le développement de l'élevage chez les paysans. Les ONG assurent la disponibilité des agronomes pour assister les producteurs dans l'amélioration de leurs semences.

Dans le cas de la transformation, les ONG ont déjà implanté des moulins dans toutes les régions de leur champ d'action pour la transformation du manioc, du blé, du maïs en farine. Certains moulins sont à mazout d'autres sont hydrauliques. En plus de cela, les ONG ont déjà mis à la disposition des producteurs des décortiqueuses à riz et à café, des presses à huile et des petites machines de transformations des fruits en jus.

Au sujet de la commercialisation, les ONG utilisent la stratégie des ventes groupées et à bon prix. Elles mettent à la disposition des producteurs des entrepôts en vue de faciliter beaucoup la collecte des produits et assurer leur stockage. Elles mobilisent des camions pour plus assurer le transport des produits des diverses campagnes vers les centres de consommation. Pour faciliter la vente des

Analyse des stratégies des ONG dans le secteur agro-alimentaire

produits, elles négocient des marchés et les prix rémunérateurs pour les paysans. En bref, les ONG assurent la représentation et la défense des intérêts des paysans à tous les niveaux.

Dans la stratégie de rendre professionnel les paysans, les OP étant constituées en grande partie de la population en faible niveau d'étude, les ONG assurent la formation des paysans en termes de production agricole, de transformation, de stockage et de commercialisation des produits agricoles. Elles animent des sessions de formation sur la structuration, les techniques culturales, les techniques d'élevage, les techniques de compostage et d'installation des pépinières.

Les ONG locales utilisent en fin une stratégie de diversification des actions. Elles ne concentrent pas leurs efforts dans un seul type de produit et pas dans un seul endroit.

Pour le cas des organisations faisant objet de notre étude, nous présentons dans les lignes qui suivent un tableau de synthèse de leurs stratégies spécifiques d'interventions en nous servant des indicateurs suivants : choix du produit pour la transformation, la commercialisation des produits, la fixation du prix des produits agricoles, le type de crédit octroyé aux paysans et le mode de gestion de stock des produits agricoles.

Tableau de comparaison de quelques indicateurs dans les trois organisations.

Organ. Indicateur	COOCENKI	CEFADES	LOFEPACO
Choix du produit pour la transformation	L'idée de transformation a été développée suite à la présence des invendues étant donné que les produits agricoles sont périssables. Mais aussi accroître la valeur ajoutée des produits.	La transformation a été motivée par le souci de bénéficier des prix élevés des produits agricoles en augmentant leur valeur ajoutée.	Le choix de jus de Maracuja est motivé par le fait qu'il est apprécié sur le marché, mais aussi pendant des sessions de formation, la formule de transformation de jus de Maracuja a été la plus maîtrisée. Une autre chose, le jus de Maracuja est rentable.
Mode de commercialisation des produits	La COOCENKI achète les produits déjà collectés et disponibles dans des dépôts des coopératives primaires. Ces produits sont acheminés dans son dépôt central moyennant ses propres véhicules. De là, les produits peuvent être exportés ou vendus aux différents	Du champ jusqu'aux différents dépôts, CEFADDES loue des véhicules pour assurer le transport. À ce niveau, il peut négocier des marchés auprès des intermédiaires, des exportateurs. Après la vente, la marge est retournée aux producteurs après	LOFEPACO organise des ventes groupées par la construction des dépôts de collecte des produits. Les frais de transport sont à la charge du producteur. LOFEPACO négocie seulement des marchés pour ses membres moyennant une commission.

Parcours et Initiatives, n° 18 - Décembre 2017

Organ. Indicateur	COOCENKI	CEFADES	LOFEPACO
	clients de la RDC (IMF, écoles, banques, commerçants, BRASIMBA, ...). Après la vente, la marge est redistribuée sous forme de ristourne au prorata de la capacité d'offre de chaque coopérative.	soustraction des frais d'entreposage.	
Mode de fixation du prix des produits agricoles	Le prix d'achat est fixé suivant le prix du milieu des producteurs. Le prix de vente pour l'exportation est proposé par les acheteurs mais laisse un choix libre à l'organisation. Pour des ventes locales, le prix est fixé en fonction du prix appliqué sur le marché.	Dans les dépôts, la valeur des produits est déterminée en faisant la moyenne des coûts de production des différents produits entreposés. Le prix de vente est fixé en se référant aux différents prix des différents marchés identifiés par l'AGRISUD.	Après récolte, les produits sont évalués au prix du milieu du producteur. Arrivé au marché pour la vente, les produits sont évacués au prix du marché. Mais pour la vente chez Brasimba, le prix est fixé par Brasimba elle-même.
Type de crédit octroyé aux membres	Crédit à nature (semence, outils de fabrication, géniteurs,...) et le crédit en argent à travers « AVEC » (Association Villageoise d'Épargne et de crédit)	Crédit à nature (semence, outils de fabrication, géniteurs de chèvre, lapin, porc,...), quelque fois un crédit en argent, à très court terme, avec comme garantie les produits entreposés (système de warrantage très peu développé) et le crédit de campagne	Cette organisation a déjà créée une Caisse d'Épargne de Crédit Agricole des Femmes Paysannes avec deux types de crédit : crédit warrantage et crédit ordinaire...
Mode de gestion de stock des produits agricoles	Méthode utilisé FIFO. Elle utilise des sacs Pics pour une bonne conservation des produits. Les produits doivent être bien séchés pour réduire l'humidité et les sacs ne doivent pas être déposés à même de sol.	Méthode utilisé FIFO. Pour les produits très vite périssables comme la pomme de terre de table, la négociation des marchés se fait quand les produits sont encore au champ.	Méthode utilisé FIFO. Utilisation des sacs Pics pour une bonne conservation. Pour des marchandises qui pourrissent dans les dépôts, LOFEPACO les achète pour nourrir ses bêtes.

De ce tableau, reflétant une certaine différence des stratégies appliquées par les organisations cibles, nous retenons les éléments qui suivent :

Au sujet du choix du produit pour la transformation, COOCENKI et CEFADDES ont été bien motivé par le souci d'accroître la valeur ajoutée des produits

agricoles en vue de les rendre plus rémunérateurs. En outre, la périssabilité des produits agricoles a motivé plus la COOCENKI à la transformation étant donné la difficulté de conserver les invendus. Tandis que pour LOFEPACO, l'idée de la transformation des produits agricoles est venue d'une opportunité de décrocher un partenariat avec une autre ONG Ougandaise qui a organisé des sessions de formation au sujet de la transformation des produits agricoles. Deux éléments ont motivé le choix du produit à transformer : la maîtrise de la formule de transformation par les membres de la LOFEPACO et la rentabilité du produit.

Concernant le mode de commercialisation des produits, toutes ces organisations procèdent à un système de vente groupé en mettant à la disposition des producteurs des entrepôts en vue de permettre la collection des produits des différents producteurs. De là, les marchés sont négociés par ces organisations et après-vente, chaque vendeur récupère sa part moyennant paiement d'une petite commission. Cette façon de faire permet aux producteurs d'écouler facilement leurs produits et à bon prix.

En jetant un coup d'œil sur le mode de fixation du prix des produits agricoles, nous constatons qu'en amont, COOCENKI et LOFEPACO se réfèrent aux prix du milieu des producteurs pour valoriser les produits après récolte. Tandis que pour CEFADES, la valeur des produits est déterminée en fonction de la moyenne des coûts de production des agriculteurs. Cette pratique appliquée par CEFADES peut-être plus favorable aux producteurs car elle tient compte des coûts engagés pour la production. En aval, c'est-à-dire lors de la vente, les produits sont vendus aux prix du marché. Mais signalons qu'en cas d'exportation, les organisations se retrouvent dans une situation de « pricetakers ». Cette situation entraîne une certaine dépendance vis-à-vis des organismes importateurs.

Du côté du type de crédit octroyé aux membres, toutes les 3 organisations recourent d'abord à un crédit en nature. En plus de cela, chaque organisation a sa spécificité en matière de crédit. COOCENKI, à travers son système « AVEC », initié par PAMOJA (un organisme international réunissant certaines ONG comme serve children, ZOA, health), permet de mobiliser un fonds de roulement au profit des paysans. Ces derniers constituent un fonds commun avec leurs cotisations. En cas de besoin, tout membre peut demander un crédit moyennant paiement d'un petit intérêt. Lorsque leurs cotisations atteignent un montant un peu élevé, ce montant est déposé dans une microfinance en vue de susciter les paysans à se familiariser aux institutions financières. Pour CEFADES, avec son système de « crédit campagne », appelé aussi « prêt-campagne », chaque producteur peut recevoir un crédit de court terme pour financer largement ses différentes activités dans l'attente des produits saisonniers. C'est tout simplement un financement de la campagne

agricole sous-entendue de court terme. Du côté de la LOFEPACO, il y a deux catégories de crédit : le crédit ordinaire et le crédit Warrantage. Le premier est celui accordé avec comme garantie le groupe solidaire communément appelé « groupuscule ». Les membres sont solidairement responsables du remboursement du crédit sous la supervision du comité de crédit à la base. Le second type de crédit est une opération de crédit à très court terme dont la garantie est le stock des vivres. Ce crédit est octroyé sur base du « certificat d'entreposage » et ne concerne que quelques produits notamment les haricots pigeon vert, les riz paddy, les arachides et la semence de pomme de terre. Ce crédit n'est pas limité aux seuls membres de la LOFEPACO. Il suffit d'avoir ses produits entreposés quelque part soutenus par un certificat d'entreposage pour bénéficier du crédit. Le taux d'intérêt est fixé à 2% le mois.

En dernier lieu, concernant le mode de gestion de stock des produits agricoles, les 3 organisations utilisent la méthode FIFO (First In First Out). En plus, pour certains produits, les sacs pics destinés à une meilleure conservation sont utilisés. Et pour les produits facilement périssables, la négociation des marchés se fait quand les produits sont encore au champ pour limiter les pertes lors du stockage. Dans le cas contraire, d'autres produits sont autoconsommés en cas de difficulté de gestion de stock étant donné le caractère périssable des produits agricoles.

Signalons que toutes ces organisations arrivent à constituer des stocks des produits pour des raisons spéculatives. A la récolte, l'offre des produits augmente suivi de la diminution des prix. Ces organisations constituent des stocks en vue de profiter des hausses des prix lorsque l'offre diminue sur le marché.

À présent, il nous faut analyser les effets des interventions de ces ONG locales sur le développement socio-économique de la région. Ces effets seront suivi des quelques critiques et recommandations.

3. Effets des interventions des ONG dans le secteur agroalimentaire sur le développement économique et social.

Ces effets sont mesurés à deux niveaux : au niveau de l'économie des territoires Beni-Lubero et au niveau des ONG elles-mêmes.

Les effets sur l'économie en territoires de Beni-Lubero

Tel que souligné dans les pages précédentes, COOCENKI, CEFADES et LOFEPACO interviennent dans l'agroalimentaire en fournissant des intrants à l'agriculture, des outils de transformation des produits agricoles et des moyens de commercialisation des produits. Ces actions ont des effets sur l'économie de la région. Dans les lignes qui suivent, nous analysons les effets à chaque niveau (agriculture, transformation et commercialisation).

Effet au niveau de l'agriculture

Au niveau de l'agriculture, les ONG locales fournissent des semences examinées par les agronomes qualifiés aux producteurs selon les qualités des terres cultivées. Elles offrent des semences des nouvelles variétés des produits agricoles ainsi que les modalités de leur utilisation. À côté des semences, il y a aussi les pesticides, les engrais ainsi que d'autres produits susceptibles d'accroître le rendement de la terre. Il a été constaté que ces actions dans l'agriculture permettent d'accroître le rendement des terres et donc la capacité d'offre des produits agricoles sur le marché. L'accroissement de l'offre permet de réduire les importations et de susciter le développement des agro-industries. Les différentes formations offertes par les ONG permettent de rendre professionnels les paysans dans l'agriculture.

Effet au niveau de la transformation des produits agricoles

Les ONG octroient aux paysans les outils de transformation des produits agricoles et organisent des formations pour leur utilisation ainsi que leur gestion. Cette pratique permet d'accroître la valeur des produits agricoles et les rendre compétitifs sur le marché. Le constat est que le producteur reçoit moins d'unité monétaire pour chaque kg de produit vendu avant aucune transformation. Après légère transformation, le revenu du producteur croît. La transformation des produits agricoles est donc plus avantageuse pour le producteur.

Effet au niveau de la commercialisation des produits agricoles

Pour assurer la commercialisation des produits agricoles, les ONG locales organisent le système de vente groupée à travers la construction des entrepôts. Ces derniers permettent de collecter les produits des différents paysans et de négocier le marché pour l'ensemble. En région de Beni-Butembo, un bon nombre des gens pratique l'agriculture pour l'autosubsistance. En cas de période de récolte, les prix des produits agricoles baissent. La stratégie appliquée par les ONG est de stocker les produits pendant la période de récolte et attendre le moment où l'offre va diminuer pour offrir à un prix un peu élevé. Mais aussi, les paysans étant incapables de valoriser leurs produits après récoltes, les ONG leur fournissent des ingénieurs agronomes pour suivre au jour le jour les produits agricoles de la préparation du champ à la récolte en enregistrant tous les coûts engagés. Ceci leur permet, à la vente de proposer un prix capable de couvrir les charges. Les ONG fournissent aussi les moyens de transport des produits agricoles des champs jusque dans des centres de consommation.

Signalons que les ONG locales organisent également des formations et l'accompagnement des producteurs dans le cadre de la réhabilitation des

infrastructures rurales et principalement les pistes et routes de dessertes agricoles. Elles interviennent également dans l'art culinaire ainsi que dans l'apprentissage de certains métiers comme la coupe-couture, la coiffure, la maçonnerie, la briqueterie. À cela elles ajoutent des formations d'alphabétisation pour ceux qui ne savent ni lire ni écrire. Toutes ces actions contribuent à l'accroissement de la compétitivité des paysans et donc à l'accroissement de leurs revenus. Ces petites activités organisées permettent de récupérer un bon nombre de la population oisive et de contribuer à la diminution du taux de chômage dans le milieu.

Effets sur les ONG

Les ONG locales, suite à leurs initiatives, accèdent aux différentes coopérations avec les ONG internationales. Cette coopération leur permet d'acquérir des connaissances en matière de gestion et d'organisation d'une institution, de partager les expériences et d'entrer en contact avec le monde extérieur. Grâce à la coopération, les projets des ONG locales sont financés en grande partie par les ONG internationales.

En plus de cela, dans leurs actions, les ONG locales obtiennent des avantages secondaires par le fait que tous les moyens mis en place pour la réalisation du projet financé par un partenaire quelconque (motos, véhicules, ordinateurs, champs, les mobiliers, les immeubles...) restent les propriétés de l'organisation. Grâce à leurs actions, elles reçoivent des sollicitations du gouvernement, soit des organismes internationaux dans l'exécution des différents projets de développement communautaire. Les opportunités de financement au niveau international sont ouvertes à leur égard.

Critiques et recommandation

Les ONG locales, ayant comme objectif d'assurer un développement intégral des paysans, ne parviennent pas à atteindre de manière efficace cet objectif pour des multiples raisons.

Sur le plan financier, nous avons constaté que les ONG cibles comptent beaucoup sur les financements étrangers. Cette dépendance financière ne leur permet pas de réaliser à bien leurs objectifs car elles se sentent obligées de suivre les directives et les intérêts des bailleurs de fonds. En matière des crédits octroyés par ces ONG, il s'observe un risque élevé de non remboursement.

Au niveau de la production, il s'observe des cas de non transmission des mécanismes et techniques de production des experts aux paysans. Les ingénieurs agronomes, engagés pour assister et afin d'entraîner les paysans, ils arrivent parfois à bien pratiquer les techniques de production à la place des producteurs au

point qu'à leur absence, ces derniers ne sont pas à mesure de travailleur d'eux-mêmes. Ils reviennent donc à la case de départ.

Au sujet de la transformation, les ONG locales octroient les outils de transformation aux producteurs mais n'en font pas un suivi quotidien. Dans certaines régions, les paysans ne savent pas qu'ils doivent utiliser les machines tout en constituant des provisions pour leur remplacement futur.

En matière de gestion, il s'observe des cas d'un enregistrement non exhaustif des charges liées à la réalisation d'un projet. De ceci s'en suit une difficulté à l'évaluation des effets du projet en terme monétaire.

Sur ce, quelques recommandations sont formulées comme suit :

Développer les activités d'autofinancement en vue de lutter contre la dépendance financière vis-à-vis de l'extérieur. Ces activités doivent être accompagnées d'une gestion saine pour faciliter leur croissance.

En plus des formations offertes aux paysans, il faudra organiser celles relatives à des notions de crédits. Les paysans étant habitués à dons et libéralités, prennent des crédits comme des dons et ne fournissent pas d'efforts à leur remboursement. Cette mentalité est à laver dans les esprits de cette population.

Après les différentes formations sur les techniques de production, il faut laisser la pratique aux paysans pour leur permettre d'exécuter leur profession de manière indépendante.

Prendre soin d'enregistrer toutes les dépenses et recettes possibles liées à l'exécution d'un projet en vue de rendre plus claire leur gestion (faciliter le calcul de la rentabilité du projet et limiter les fraudes).

Faire un effort de rendre viable et pérenne les effets des différents projets, surtout ceux financés par des fonds externes (des organisations internationales), après son exécution en vue d'encourager les bailleurs de fonds et améliorer la qualité de leur partenariat.

L'Intégration de manière exhaustive et concrète la Méthode GAR (Gestion Axée sur les Résultats) dans la gestion des ONG peut leur servir de moyen favorable pour mener à bien leurs actions. Avec cette méthode, ces ONG seront à mesure d'identifier les problèmes de la population à travers l'arbre à problème et proposer les solutions à travers l'arbre à solution avec la participation des concernés (bénéficiaires) en vue d'inviter la création des organisations qualifiées de « prêt-à-porter (Kambasu Kasula Florent, article, 2016) » qui ne contribuent à rien au développement de la population mais plutôt à la satisfaction des intérêts privés des fondateurs. Après l'identification des problèmes et des solutions, il faut proposer des stratégies à mettre à place à travers la matrice des stratégies. Dans

l'exécution du projet, il faut vérifier à chaque stade si les problèmes identifiés par l'arbre à problème sont en train d'être résolus. Et à la fin, il faut faire une évaluation et communiquer les résultats du projet aux bénéficiaires ainsi que les ressources utilisées.

CONCLUSION

De cette étude, retenons que l'organisation des paysans sous des structures bien déterminées est à promouvoir en vue d'identifier clairement leurs problèmes et apporter les solutions efficaces. Il faut comprendre que l'on ne développe pas un peuple, le peuple se développe. L'esprit du développement endogène est donc à promouvoir. Néanmoins, Ces organisations paysannes se heurtent à des nombreuses difficultés liées surtout au financement et aux infrastructures. Pour pallier à cette situation, les ONG locales interviennent sous diverses formes en vue de contribuer au développement intégral de la population.

Les ONG locales se sentent interpellées par la pauvreté que traversent les paysans, ces derniers représentant une grande partie de la population en territoires de Beni et Lubero, et sont motivées par le souci d'élever les conditions de vie de cette population. Elles interviennent dans la production, dans la conservation, la transformation et la commercialisation des produits agricoles. Leurs actions ne se limitent pas seulement à l'agriculture, elles s'étendent même dans l'élevage et dans des formations de tout genre. À travers ces formations, les ONG visent à assurer l'indépendance des paysans. Bref, les actions des ONG contribuent au développement intégral des paysans.

Les motivations des ONG locales dans le secteur agroalimentaire s'expliquent aussi par le fait que ce secteur offre beaucoup des potentialités pour le développement du pays. Ce secteur offre des opportunités d'accès à un financement dans nos pays sous-développés. Il a été constaté que les interventions des ONG locales dans le secteur agroalimentaire ne sont pas motivées par la rentabilité du secteur, mais plutôt par le souci de défendre les intérêts des paysans ou mieux d'améliorer les conditions socio-économiques des populations bénéficiaires de leurs actions. De manière spécifique, CEFADES est motivé par la volonté de reconstruire et réhabiliter le cadre de vie socio-économique des populations vulnérables à travers des actions concrètes dans le secteur de l'agriculture, de l'élevage et de la transformation. Les actions de la LOFEPACO sont motivées par le souci d'élever le niveau de vie des femmes paysannes. La COOCENKI, par contre, a été motivée par le souci d'accroître la compétitivité des produits des paysans sur le marché. Les actions de ces ONG sont facilitées par l'existence des Organisations Paysannes (OP) permettant d'atteindre facilement les paysans et identifier clairement leurs problèmes.

Analyse des stratégies des ONG dans le secteur agro-alimentaire

Mise en part quelques stratégies spécifiques, les trois ONG fondent leur démarche sur la réalisation d'une production en masse à tous les niveaux, la diversification de leurs activités, l'offre des produits de bonne qualité et à bon prix, le financement des activités à travers les types des crédits adaptés aux niveaux des paysans et se consacrent à la formation de leurs membres sur les techniques de production, transformation, conservation et distributions des produits agricoles.

Au sujet des effets, ces ONG, par leurs actions contribuent à l'amélioration des conditions de vie de ses membres et de toute la population de la région, à l'instauration de la sécurité alimentaire de la population et à l'accroissement du PIB du pays à travers un accroissement de la valeur ajoutée des produits agricoles, l'accroissement des revenus des paysans.

Cependant dans l'atteinte de leurs objectifs, les ONG se heurtent aussi à des difficultés étant donné les obstacles que présente le secteur agroalimentaire en RDC. Dans les deux territoires, le développement du secteur agroalimentaire rencontre de nombreuses contraintes : l'impraticabilité des routes qui ne facilite pas l'accès et l'évacuation des produits agricoles. La faiblesse des voies de communication qui décourage les producteurs car ne leur permet pas d'atteindre les marchés ; un accès difficile aux intrants de qualité et la faible capacité de transformation et de stockage ; l'incapacité de financement du secteur agroalimentaire ; l'insécurité dans des campagnes constituant des pôles de développement agricole ; les zones de hautes terres sont surpeuplées et la densité est parmi les plus fortes du pays. Ce qui entraîne un accès difficile à des terres arables et au pâturage ; l'absence des infrastructures (routes, courants, l'eau).

Vu ces difficultés, les ONG devront prendre des mesures adéquates pour les surmonter et assurer le développement intégral de la population. Mais aussi, étant donné l'importance que représentent les ONG locales dans le processus de développement de la population du monde rural et d'ailleurs, ces organisations doivent être soutenu et encouragées.

Bibliographie Indicative

- Archives de Documents de la FAO, *Les industries Agroalimentaires et le développement économique*, [1997], [en ligne], [Réf. du 24 octobre 2015], Disponible sur www.fao.org/docrep/w5800f/w5800f12.htm
- CAS (Collectif Stratégique Alimentaire), (23 octobre 2014) *l'agriculture familiale du Nord-Kivu en RDC : l'importance des OP dans un contexte difficile*, en ligne, réf. Du 17 février 2016, disponible sur <http://www.cas-be.org/IMG/pdf/cas-4314>
- Christian J., *Organisations non gouvernementales Françaises et Développement*, Ed. Economica, 1985, 288p
- Hirschman A.O., 1958, *The strategy of Economy Development*, Yale University Press, New Haven, Etats-Unis, cite par la FAO 1997, *Les industries Agroalimentaires et le Développement Économique*, disponible sur www.fao.org/docrep/w5800f/w5800f12.htm, consulté le 28 octobre 2015.
- Julie Michard, *l'Agroalimentaire : un secteur mitigé entre agriculture et industrie*, in STUDYRAMA, [en ligne], [Ref. du 24 novembre 2015], disponible sur [www.http://m.studyrama.com/formation/spécialités/agroalimentaire](http://m.studyrama.com/formation/spécialités/agroalimentaire)
- Kabila J., (2001), *Loi n°004/2001 du 20 juillet 2001 portant dispositions générales applicables aux associations sans but lucratif et établissements d'utilité publique*, [en ligne], [réf. du 28 novembre 2015], disponible sur <http://experts-univers.com/constitution-droit-obligations-des-ONG-rdc.htm>.
- Kambasu Kasula F., *Analyse des systèmes de financement du secteur agricole dans la région Beni-Lubero*, Mémoire de DEA en Économie Rurale, UCG, 2010-2012, 183p
- Kambasu Kasula F., *Développement solidaire et accompagnement des groupements paysans*, (manuscrit inédit et en cours de publication), 189p
- Kambasu Kasula, F., 2015, Systèmes et stratégies de financement du secteur agricole : quel modèle pour la région de Beni – Butembo ?, in *Parcours et Initiatives, Revue Interdisciplinaire du Graben*, n° 14, juin 2015, pp. 155-212
- Kambasu Kasula, F., 2016, Du courtage au clientélisme dans le développement : les risques des associations « prêt-à-porter », in *Vision sociologique et anthropologique, Les cahiers de l'IREA n°6 – 2016*, L'Harmattan, p. 191-217
- Malassis L, *Économie agroalimentaire III. L'Économie Mondiale*, éd. CUJAS, 1986, p.185
- Rapports d'activités annuelles et plans stratégiques de COOCENKI, CEFADES et LOFEPACO de 2002 à 2015.