

IRES

Institut de Recherches Economiques et Sociales

N°ISSN : 0008-0209 (Imprimé)
3080-7565 (En ligne)



UNIVERSITÉ DE KINSHASA

Revue Trimestrielle

Cahiers Economiques et Sociaux

Vol.39 N°3
Septembre 2023

Presses Universitaires de Kinshasa - PUK

Cahiers Economiques et Sociaux

**VOLUME 39 N°3
Septembre 2023**

Cahiers Economiques et Sociaux

COMITÉ DE REDACTION :

REDACTEUR EN CHEF :
REDACTEUR EN CHEF ADJOINT :
CHARGÉ DE PUBLICATION :
SECRÉTAIRE DE RÉDACTION:

Antoine BATAMBA BALEMBU
Jean-Paul KONDE KONDE
Cyprien METELA SHUMB
Michel MUSA KALONDA

COMITÉ SCIENTIFIQUE

Phocas PFUNGA PFUNGA

(Université de Kinshasa, Université Père et Université Catholique au Congo)

Gaston MAYEMBE BIN MASTAKI

(Université de Kinshasa, Université MAPON et Université de Kindu)

André MULUMBA KABASUKUTUSUA

(Université de Kinshasa)

Godefroid SINZIDI KABUKI

(Université de Kinshasa, Université Révérend KIM et Institut Supérieur Pédagogique de Kinshasa)

Papy-Ferdinand KIMUANGA EYAMBO

(Université de Kinshasa et Université Révérend KIM)

Jean-Pierre BOSANGA BOFEKI

(Université de Kinshasa, Université Protestante au Congo)

Bernard LUTUTALA MUMP ASI

(Université de Kinshasa et Université Kongo)

François KABUYA KALALA

(Université de Kinshasa et Université Protestante au Congo)

Séraphin MVUDI MATINGU

(Université de Kinshasa, Université William Booth, Université Protestante au Congo et Université Kongo)

Odilon GAMELA NGINU

(Université de Kinshasa, Haute école de Commerce de Kinshasa et Université Kongo)

Emmanuel MUKUNDI NYEMBO

(Université de Kinshasa, Université Pédagogique Nationale et Université de Kisangani)

Vincent NGONGA NZINGA

(Université de Kinshasa et Université Protestante au Congo)

Justin OKANA N'SIAW LEBUN

(Université de Kinshasa et Université Catholique au Congo)

Albert KABEYA TSHIKUKU

(Université de Kinshasa et Université Libre de Kinshasa)

Joseph KASWENGI

(Université de Kinshasa et Université d'Orléans)

Gaston LONZO LUBU

(Université de Kinshasa)

Cédric KALEMASI MOSENGO

(Université de Kinshasa)

Junior KANA KIWE

(Université de Kinshasa et Université Révérend KIM)

COMITÉ DE RELECTURE

- ZAMO AKONO Christian Marie**
(Université de Yaoundé 2/Cameroun)
- Bruno SCHOUMAKER**
(Université Catholique de Louvain)
- Gervais BENINGUISSE**
(Maître de conférences à l’IFORD, Université de Yaoundé II)
- Blaise NLEMFU**
(Université de Kinshasa et Université de Sherbroke)
- Charles N’CHO**
(USA, University of California)
- Youyou-Thérèse BAENDE BOFOTA**
(Université de Kinshasa)
- Christian MBAYO KABANGO**
(Université de Kinshasa)
- Jody NGONGO NGOY**
(Université de Kinshasa)
- Léon TSAMBU**
(Université de Kinshasa, Sociologue)
- Ferdinand NGWABA**
(Université de Kinshasa)
- Jean LIYONGO**
(Université de Kinshasa, Sociologue)

Il est important de souligner que tous les professeurs de la Faculté des Sciences Économiques et de Gestion participent au comité de lecture en fonction de leur expertise, sans négliger la contribution de leurs collègues d’autres Facultés de l’Université de Kinshasa.

Sommaire

VOLUME 40

Septembre 2023

NUMERO 3

KABEMBA N. F.

Le relevement et le redressement des familles vulnérables dans un contexte de post-conflit, de fragilité et de violence : cas de la ville de Kananga avec le projet STEP en République démocratique du Congo 11

Lusilao L.

Financement du besoin en fonds de roulement dans l'entreprise : approche par la matrice de proximité 27

Khabi N. & Mvunda P. E.

Étude de la filière du maïs au Kasai-oriental : diagnostic et perspectives pour un développement économique local et autocentré 41

Mbela K. D. & Nzita K. P. D.

Incidence des facteurs socio-économiques sur les pratiques nutritionnelles des enfants de 6-23 mois à Kinshasa 65

Khonde M. A. & al.

Évaluation comparative des projets agricoles avant leur mise en œuvre 87

Le relevement et le redressement des familles vulnérables dans un contexte de post-conflit, de fragilité et de violence : cas de la ville de Kananga avec le projet STEP en République démocratique du Congo

Par

KABEMBA NZIKI François*

Résumé

Les programmes de protection sociale sont reconnus pour leur contribution directe à la réduction de la pauvreté et de la vulnérabilité, à la création de l'actif productif... bref au développement et à la croissance économique. Pour vérifier cette hypothèse, un échantillon de 252 ménages a été suivi dès leur recrutement, pendant et près de 2 ans après leur sortie du Projet pour la Stabilisation de l'Est de la RDC (STEP), financé par la Banque Mondiale. Les résultats révèlent que la situation de 216 ménages retrouvés et enquêtés à post-projet s'est considérablement améliorée, preuve de leur redressement et relèvement. L'étude recommande la duplication de cette expérience dans d'autres régions post-conflit à l'instar de Yumbi ou Kwamouth qui sont des régions post-conflit comme celle du Kasai-Central dans laquelle s'est déroulée l'actuelle étude.

ABSTRACT

The Social protection programs are recognized for their direct contribution to the reduction of poverty and vulnerability, the creation of productive assets... in short, development and economic growth. To test this hypothesis, a sample of 252 households was followed as soon as they were recruited, during and nearly 2 years after leaving the Eastern Recovery Project (STEP) financed by The World Bank.. The results reveal that the situation of 216 households found and surveyed in post-project has improved considerably, demonstrating their recovery and recovery. The study recommends duplicating this experience in other post-conflict regions such as Yumbi or Kwamouth, which are post-conflict regions such as Kasai-Central in which the current study took place.

* Titulaire d'un diplôme de licence (Bac+5) en Sciences et Techniques de Développement de l'Université Catholique du Congo et Manager de Projet de Développement International (ESG-UQAM & SETYM Int., Montréal, Août 2022).

I. INTRODUCTION

Les théories de développement économique classent les nations en pays développés et pays en voie de développement. Le Rapport sur le Développement Humain de la Banque Mondiale, publié chaque année, s'attèle sur le progrès des nations, en même temps qu'il relève de nouvelles dynamiques et défis. Depuis 2020, l'Indice de Développement Humain, du Programme des Nations Unies pour le Développement, PNUD, lequel mesure la santé, l'éducation et le niveau de vie d'un pays s'est vu inclure deux autres éléments, à savoir les émissions de dioxyde de carbone et l'empreinte matérielle. L'indice montre comment la situation globale du développement mondial pourrait changer si le bien-être des êtres humains et l'allègement des pressions exercées sur la planète étaient tous deux au cœur de la définition du progrès de l'humanité.

La RDC, un des pays analysés par ces institutions, n'échappe pas à leurs typologies et figure dans le bloc des pays en voie de développement et des pays à faible développement humain. Elle s'est alignée sur le chemin du développement durable par son engagement à accélérer l'atteinte des Objectifs de Développement Durable (ODD) d'ici 2030.

Comme dans d'autres pays du monde, les efforts fournis se concentrent sur l'homme qui est l'acteur et le bénéficiaire principal du développement traduit dans le bien-être de la population. En effet, le niveau de pauvreté en RDC est très élevé : « ...plus de sept Congolais sur dix vivent avec moins d'un 1,9\$ par jour. ... Le chômage, principalement des jeunes, reste très élevé et constitue la principale cause de la pauvreté». Les ODD retiennent comme objectif numéro 1 « Eliminer la pauvreté sous toutes ses formes et partout dans le monde ». Ceci se reflète dans le Plan National Stratégique de Dé-

veloppement (PNSD) 2019-2024, avec comme premier pilier « Valorisation du capital humain, développement social et culturel ». Le constat est qu'à ce jour, « A moins de dix ans de l'échéance convenue (de 2030), il est clairement établi que le pays (RDC) n'est pas sur une bonne trajectoire pour atteindre les ODD.

Il est à noter que l'histoire du pays se caractérise aussi par plusieurs décennies de conflits et de guerres contribuant à la rupture de grands équilibres économiques, en dépit des efforts fournis. Le niveau de pauvreté fait que des foyers de tensions et de conflits surgissent ; tel est le cas, récemment de la région du Kasai-Central avec le conflit Kamuina Nsapu, et de la région du Grand-Bandundu avec le conflit connu sous le nom de Teke-Yaka, au-delà des conflits millénaires de l'Est.

C'est pour cela que la RDC doit multiplier les efforts, dans tous les domaines, pour accélérer le mieux-être de sa population. Ainsi plusieurs initiatives et projets sont conçus et financés pour relever le défi du développement du pays. Parmi eux on compte des initiatives nationales telles que le Programme de Développement Local de 145 territoires (PDL-145T), la Gratuité de l'Enseignement Primaire (pour l'éducation), la Couverture Santé Universelle (CSU pour la santé). D'autres initiatives du Gouvernement de la RDC entendent lutter contre la pauvreté (particulièrement dans le domaine de la protection sociale non contributive, dont le Projet pour la Stabilisation de l'Est de la RDC pour la Paix (STEP), mis en œuvre par le Fonds Social de la RDC (FSRDC) avec un financement de la Banque Mondiale.

Cet article a pour objet ce dernier projet : il présente le FSRDC et le STEP (Tableau 1) : son contexte d'intervention, sa méthodologie, les activités réalisées, les défis relevés, les pistes de solutions apportées, les résultats obtenus... Il s'agit d'une étude de cas dans sept provinces

du pays, et spécialement dans une région post-conflit, le Kasai Central. L'étude analyse ainsi les efforts fournis par le Gouvernement de la RDC en faveur de la pacification et du bien-être de la population, dans le cadre de sa contribution à l'ODD numéro 1 : « Eliminer la pauvreté sous toutes ses formes et partout dans le monde ».

L'expérience-pilote ici décrite trouve son intérêt dans l'écho que ce projet pourrait avoir auprès des bailleurs des fonds, des chercheurs (monde universitaire) ainsi que des acteurs de développement pour modeler des pistes des solutions au relèvement et redressement des familles dans d'autres zones post-conflit (c'est le cas actuellement dans le Grand Bandundu avec le conflit dit Teke-Yaka).

II. CONTEXTE D'INTERVENTION

La RDC est l'un des pays les plus pauvres du monde. Le niveau de vulnérabilité et de pauvreté est sans précédent dans l'histoire de la RDC et compromet les efforts de consolidation de la paix et de développement. Avec la forte croissance de la population, le pays est constamment exposé à des chocs covariables aux conséquences économiques et sociales dévastatrices. La RDC se classe troisième au bas du classement mondial en termes de PIB (PPA) par habitant, à 747 USD (FMI, 2020). Les deux tiers de la population vivent en dessous du seuil de pauvreté. De même, la RDC a le deuxième plus grand nombre de personnes pauvres en Afrique et selon les tendances actuelles, elle devrait devenir le plus grand réservoir de pauvres au monde (BM, 2019). Environ 15,6 millions de personnes ont besoin d'aide humanitaire (OCHA, 2019) et environ 900 000 sont réfugiés dans les pays voisins (HCR, 2019). Le pays est classé 146/157 selon l'Indice du Capital Humain (BM, 2018) et 176/189 selon l'Indice de Développement Humain (PNUD, 2018). Il est également troisième en termes de densité de population et

pour son taux de fécondité en Afrique subsaharienne (BM, 2017).

La République Démocratique du Congo a connu plusieurs épisodes de violence qui ont traumatisé les populations et ébranlé leur capital. Parmi ces épisodes on compte la rébellion du M23 et le foisonnement de groupes armés à l'Est du pays, mais aussi les violences pré-électorales de 2018 à Yumbi dans la province du Mai-Ndombe combinées avec la 10ème épidémie à virus EBOLA à l'Est, le conflit au Kasai-Central et récemment les violences intercommunautaires Yaka-Teke dans la région de Kwamouth.

La caractéristique commune de ces crises est que pendant qu'elles ont lieu, et même plusieurs années après leur survenance, elles provoquent des déplacements intenses de populations, qui voient ainsi s'effriter leur capital tant humain (elles perdent leurs structures de scolarisation des jeunes et de soins de santé), social (elles se dispersent au hasard des intimidations, tueries, massacres et pillages), qu'économique (elles perdent leurs terres, leurs champs, leurs droits de propriété et leurs maisons).

Par la suite, venir à la rescousse de ces populations pose un double problème : un problème d'aide d'urgence, pour les assister dans les tentatives de recouvrement et de réhabilitation de leur capital humain, social et économique, à court et moyen terme, ainsi qu'un problème de règlement des différends à long terme, qui se situe au niveau politique et doit viser à éradiquer les causes profondes, de nature sociale et politique, pas seulement interne mais aussi et surtout externe (convoitise des pays étrangers, rivalités entre chefs traditionnels, luttes d'influence entre leaders politiques, soit de pillage maffieux des ressources naturelles...).

III. PRESENTATION DU FSRDC ET DU PROJET STEP

3.1. Le Fonds Social de la RDC (FSRDC).

Tableau 1: Cadre organique du FSRDC

1. Acte de création	Décret 009/2002 du 5 février 2002, modifié et complété par le Décret 05/063 du 22 juillet 2005
2. Forme juridique	Etablissement public à caractère social doté de la personnalité juridique et jouissant de l'autonomie financière
3. Tutelle	Présidence de la République
4. Cadre d'intervention	Programmes sociaux du Gouvernement et programmes ou projets d'aide convenus avec les bailleurs
5. Valeur des projets exécutés en 20 ans, 2002-2022	USD 1.118 .750.000

Sources : Décret 009/2002 du 5 février 2002.

Pendant les 20 ans d'existence, le FSRDC a aidé le Gouvernement à mobiliser et à gérer plus d'un milliard de dollars américains dont près de 90% mobilisé auprès de la Banque Mondiale.

Il est à noter qu'au gré du développement des expériences sur le continent africain, la protection sociale a été reconnue comme un outil adéquat de réduction des risques de vulnérabilité des ménages, à travers des principes de solidarité et d'équité, pour les progrès vers l'atteinte des ODD notamment. C'est dans cette optique que le pays s'est doté depuis 2017 d'un Document de Politique de Protection Sociale. La stratégie de Protection retient comme l'un des axes stratégiques de promouvoir des mécanismes pour garantir l'accès aux services sociaux de base et une sécurité élémentaire de revenu notamment pour les personnes vulnérables dont le relèvement et le redressement des familles vulnérables dans un contexte post-conflit, de fragilité ou de violence constitue l'un des objectifs.

Dans le contexte général d'application de la stratégie de la Protection sociale et de la consolidation de la paix après la défaite du M23 en 2012, le Projet pour la Stabilisation de l'Est de la RDC (STEP), a été sollicité à la Banque Mondiale par le Gouvernement congolais en décembre 2013. Le Fonds Social de la RDC, en tant qu'acteur étatique éprouvé de la mise en œuvre de la politique de la protection sociale,

s'est vu confié la gestion de ce projet.

3.2. Le Projet pour la Stabilisation de l'Est de la RDC pour la Paix (STEP)

Le Projet STEP, mis en place à fin 2013, avait comme objectif « améliorer l'accès aux moyens de subsistance et aux infrastructures socioéconomiques dans les communautés vulnérables des provinces orientales de la RDC ». La subvention initiale de 79,1 millions d'USD a été augmentée de 50 millions d'USD en décembre 2015 pour répondre aux enjeux croissants des déplacements forcés dans la région. La date de clôture du projet STEP était prévue pour le 30 juin 2020. Ce projet a été exécuté dans 7 provinces du pays : le Nord Kivu, le Sud Kivu, l'Ituri, le Tanganyika, la Tshopo, le Haut Uélé et le Bas Uélé.

Les résultats atteints par le Projet peuvent être présentés de la manière suivante : 440 infrastructures de base (Ecoles, centres de santé ou adduction d'eau) construites, 20 000 sur 21 250 bénéficiaires de travaux à haute intensité de main-d'œuvre recrutés et mis en service, 786 sur 840 Km de pistes rurales entretenues et 43 640 sur 43 640 bénéficiaires avec actifs productifs distribués (volet agricole).

Les succès du projet STEP, le contexte de fragilité quasi permanent avec la persistance des groupes armés à l'Est, la présence de nouveaux foyers de conflits au centre du pays (Kamuina

Nsampu), l'apparition d'épidémies (Ebola, Covid 19 par la suite), la crise des réfugiés Centre Africains au Nord du pays, sont autant d'éléments qui ont justifié le deuxième financement additionnel (effectif le 8 septembre 2020), puis le troisième financement (effectif 10 février 2022), pour un total de 695 millions de dollars américains.

Le projet STEP se situe au niveau de l'aide d'urgence. Il met en place des mécanismes spécifiques pour stabiliser des populations sortant des instances de crise, pour les amener à recouvrer leur capital social, humain et économique et les aider ainsi à se relever.

Notre hypothèse est que le projet STEP contribue au relèvement et au redressement des familles vulnérables, dans la ville de Kananga notamment, dans le contexte de vulnérabilité des familles en situation de post –conflit, de fragilité ou de violence, notamment à travers les activités génératrices de revenu, la prise en charge des dépenses de ménage, l'épargne ainsi que l'investissement. Nous sommes également de l'avis que ce projet pourrait servir de modèle pour stabiliser d'autres régions du pays confrontées aux mêmes situations de violences, comme à Yumbi ou à Kwamouth.

Nous avons recouru à la méthode inductive afin de décrire les faits ainsi que les caractéristiques des phénomènes. Nous avons également utilisé la technique de l'observation personnelle, la technique documentaire ainsi que la technique de l'enquête sur terrain par questionnaire. Dans notre processus de description des faits, nous avons fait appel à l'approche historique ainsi qu'à l'approche comparative.

Enfin, cette étude revêt un double intérêt, pratique et scientifique. Sur le plan pratique, elle retrace l'expérience d'un développement local urbain endogène. Sur le plan scientifique, elle dessine de nouvelles pistes dans le cadre des méthodes et techniques de vulgarisation et

d'animation du développement, y compris l'utilisation de techniques d'échantillonnage adapté à la culture locale.

IV. RESULTATS ATTEINTS PAR LE PROJET

Il est à noter que le projet STEP comporte plusieurs composantes et sous-composantes. Le présent article porte sur la sous-composante THIMO (Travaux à Haute Intensité de Main d'Œuvre rétribués, autrement dit, transferts monétaires conditionnels) dont l'objectif principal est d'assurer les moyens de subsistances aux bénéficiaires vulnérables en milieu urbain.

Le champ d'analyse est la province du Kasai-Central à travers la ville de Kananga. Ainsi, un échantillon avait été constitué et suivi pendant plus d'une année pour tirer les conclusions sur les activités génératrices mises sur pieds et menées par les bénéficiaires avec un accent particulier sur leur pérennisation. C'est une ébauche sur la compréhension de la pérennisation des activités génératrices des revenus menées par les bénéficiaires, après leur insertion socio-économique.

Le choix de Kananga s'explique par le fait qu'elle a été la première ville dans laquelle les bénéficiaires ont été recrutés, mis en service puis formés et réinsérés dans les activités socio-économiques. En d'autres termes, la présente étude entend suivre le cheminement des bénéficiaires, depuis leur recrutement au Projet, jusqu'à leur première année d'expérience post-projet, en passant par leur formation durant le projet.

4.1. Les THIMO et leurs principes de mise en œuvre

Les THIMO sont des activités d'entretien manuel de la voirie (collecte et évacuation des déchets, balayage des chaussées et curage des caniveaux, pavage des voies et trottoirs, reboisement et protection contre l'érosion de sols, etc.). Ces activités sont sélectionnées et pro-

Kabemba N. F.,(2023,Octobre).

grammées pour maximiser l’usage de la main d’œuvre locale non qualifiée. Ils sont ainsi qualifiés de THIMO sociaux.

Les principes sont présentés schématiquement dans le tableau 2.

Tableau 2 : Principes essentiels d’organisation des THIMO

	THIMO	
Cadre	Urbain	
Technique de ciblage	Loterie publique	
Bénéficiaires	100 000	
Allocation	3 USD /jour/personne	
Périodicité	jour	
Durée	100	
Montant	300 USD	
	Capital humain	
	Inclusion productive	
Mesures connexes	Soutien aux activités généra- trices de revenus, y compris une subvention d’investissement de 100 USD	Soutien à l’augmentation de la productivité et de la production

Source : Document de Préparation du Projet STEP (PAD STEP)

4.2. Principales réalisations de THIMO sociaux à Kananga

4.2.1. Bénéficiaires recrutés et somme distribuée dans la ville de Kananga

La ville de Kananga comprenait environ 1 198

000 habitants en 2021 (Division Provinciale de l’Intérieur, 2021). Le projet STEP, en tant que projet -pilote de protection sociale, a porté sur 20 250 bénéficiaires directs (121 500 bénéficiaires indirects), habitant les 27 quartiers de la ville tel que repris dans le tableau ci-après.

N°	Rubriques	Période	Nombre des bénéficiaires
1	Cohorte 1	Décembre 2020 à Mai 2021	6 750
2	Cohorte 2	Mai 2021 à Septembre 2021	6 750
3	Cohorte 3	Juin 2022 à Novembre 2022	6 750
Total			20 250

Sources : Rapports d’activités du deuxième semestre, exercice 2022.

Les travaux Kananga étaient organisés en trois cohortes (rotations, promotions) successives de 6 750 personnes, à raison de 250 bénéficiaires par quartier (Tableau 3).

Pour cette étude, un échantillon de 252 bénéficiaires/quartiers de la première cohorte ont

été sélectionnés et suivi pendant 18 mois avec des enquêtes réalisées au moment de recrutement (entrée au Projet), à la sortie du Projet et une année et 8 mois après la clôture du Projet (post-projet).

Tableau 4 : Population, échantillon, bénéficiaires et montant distribué par le projet STEP dans la ville de Kananga, première cohorte, décembre 2020 à avril 2021

Population, échantillon et montant distribué avec les THIMO dans la ville de Kananga			
Rubriques	Population	Bénéficiaires	Echantillon pour l'étude
1. Habitants	1 198 000	20 250	
2. Quartiers	27	27	7
3. Effectif par quartier (par cohorte)	44 370		36
4. Effectif par quartiers pour les 3 cohortes	44 370	750	108
5. Tirés en 1 cohorte, tous les quartiers (bénéficiaires) = 250 X 27 total de bénéficiaires et = 7 X 36 pour échantillon de l'étude		6750	252
6. Montant distribué en 1 mois à chaque bénéficiaire en USD		60	
7. Montant global en USD distribué à tous les bénéficiaires pendant 5 mois		2 025 000	
8. Subvention d'investissement payé après formation à chaque bénéficiaire		100	

Source : Comptabilité FSRDC, antenne du Kasai Central

La taille du groupe de bénéficiaires (250 bénéficiaires par cohorte et par quartier) a été retenue au regard des exigences en matière d'encadrement et de suivi des bénéficiaires au travail productif. Le critère de stratification a été le quartier, soit 27 quartiers, parce que les quartiers sont assez homogènes, comparés aux 5 communes d'importance inégale de la ville (Tableau 4).

Une sensibilisation à l'enregistrement volontaire a été faite dans tous les quartiers et à toute la population de la ville. Il s'en est suivi l'enregistrement jusqu'à une limite de 1 000 personnes. Chacune de 1000 personnes enregistrées tirait au hasard, dans l'urne transparente, une fiche numérotée de 1 à 1000, alors que tout le public était suspendu à son geste. Le tirage d'une fiche de 1 à 250 était applaudi par des cris de victoire pendant que le reste des numéros était considéré comme réserve (251 à 300) ou échec (301 à 1000). La séance était devenue le plus beau spectacle ou point d'attraction de toute la ville, offrant cette récréation tant attendue.

L'analyse de l'enquête qui suit porte sur la première cohorte, mise au travail pour la période de

décembre 2020 à avril 2021. Elle entend décrire le parcours total des bénéficiaires au travers de trois étapes : l'entrée au Projet, à la clôture du Projet (sortie du Projet), ainsi que la période post-projet.

4.2.2. Enquête d'évaluation du projet

Le Projet dispose du système MARTA (Monitoring Automated for Real Time Analysis / Système de Suivi et évaluation géo localisée ou en temps réel) qui suit l'évolution du Projet au jour le jour.

Pendant la mise en œuvre du projet, chaque bénéficiaire recevait mensuellement (soit après 20 jours de travail), comme pécule, une somme de 60 dollars, et pour toute la durée du projet, soit 5 mois (de décembre 2020 à avril 2021), 300 dollars américains. Enfin, une subvention d'investissement de USD 100 est payé à la fin de travaux (au cinquième ensemble avec le dernier pécule), après une formation sur les mesures d'accompagnement (MEDAC) autour du développement du capital humain et inclusion productive. Une somme totale de 2 700 000 dollars a été payée sur toute la durée du projet, pour la seule première cohorte.

Kabemba N. F., (2023, Octobre).

Les travaux exercés par les bénéficiaires dans le cadre des THIMO sont présentés ci-dessus à la section 4.1.

Un mois avant la clôture du projet, soit en mars 2021, un sous-échantillon de 252 bénéficiaires (36 par quartier, opéré par choix raisonné et pour des motifs de temps et de coût), a été sélectionné dans 7 quartiers de la ville de Kanan-ga (voir tableau 4), aux fins de servir comme groupe cible d'évaluation aussi bien du projet que du post-projet.

L'objectif de cette enquête était d'avoir une idée de leur situation à la fin du Projet et une appréciation des Activités Génératrices de Revenus (AGR) que les bénéficiaires ont mises en place, en tant qu'indicateur de l'impact de la formation leur prodiguée en matière de capital humain et d'inclusion productive, y compris les perspectives d'utilisation de la subvention prévue à la clôture du Projet, à travers les activités génératrices des revenus.

En effet, pendant la formation, les partenaires ONG recrutés ont eu à appuyer les bénéficiaires dans l'élaboration de plans d'investissement avec leur épargne ou leur subvention de sortie pour faciliter leur insertion socio-économique (insertion productive).

Voici le questionnaire du module socioéconomique administré aux 252 bénéficiaires pour l'enquête d'évaluation du projet :

1. Est-ce que vous avez eu un emploi, une activité économique ou une source de revenus au cours des 7 derniers jours ?
2. Quelle est votre activité économique principale ?
3. Depuis combien de temps êtes-vous au chômage ?
4. Quel est approximativement votre revenu mensuel en francs congolais ?
5. Est-ce que votre revenu mensuel couvre vos

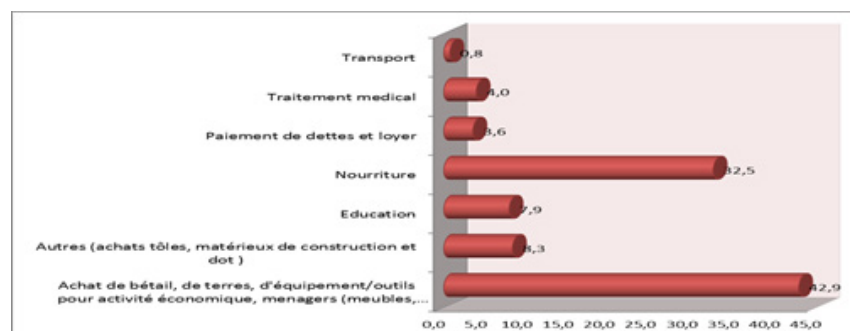
besoins essentiels ?

6. Au cours des 6 derniers mois avez-vous épargné de l'argent ?
7. Si vous avez épargné de l'argent, combien en francs congolais, et que comptez-vous faire avec cette épargne ?
8. Quels sont les postes d'affectation du pécule gagné ?

En guise de synthèse, les résultats de l'enquête sont présentés sous un double angle : l'affectation du pécule des bénéficiaires des THIMO, ainsi que le facteur genre dans la gestion de ce pécule.

Les postes d'affectation du pécule gagné pendant le Projet sont présentés dans le graphique 1. Celui-ci révèle ce qui suit : la plupart des bénéficiaires, soit 42,9%, se sont, avec leur pécule, constitués un investissement, ce qui peut être considéré comme un comportement rationnel et un réflexe sage.

Graphique 1 : Postes d'affectation des péculs gagnés au cours du THIMO



Source : Enquête auprès de 252 bénéficiaires du Projet, mars 2021

Quant à la dimension genre tel que ressorti dans les chantiers (population initiale) et son lien avec l'utilisation du pécule par les membres du projet, le tableau 5 montre que la présence des femmes est majoritaire dans toutes les trois rubriques : non seulement elles sont les plus nombreuses dans le groupe cible (138 sur 252 participants, soit 55%), mais leur présence est plus marquée aussi bien dans l'épargne (55 sur

106, soit 52%) que dans les fonds consacrés aux dépenses courantes et aux dépenses d'investissement (83 sur 146, soit 57%).

Tableau 5 : Affectation du pécule par les bénéficiaires, selon leur utilisation et selon le genre

Genre	Utilisation des fonds		
	Dépenses courantes et d'investissement	Epargne	Total
Féminin	83	55	138
Masculin	63	51	114
Total	146	106	252

Source : Enquête auprès de 252 bénéficiaires du Projet, mars 2021

4.3. Questionnaire destiné à l'évaluation des activités post-projet

Le deuxième questionnaire administré au groupe cible est destiné à l'évaluation de la période post-projet. Il est structuré autour des indicateurs suivants :

- Activité socio-économique exercée depuis l'entrée au projet jusqu'à la fin de la période post-projet, en passant par la période du projet ;
- Activité économique principale, à l'entrée et durant le post-projet ;
- Hauteur du revenu mensuel ;
- Durée au chômage ;
- Affectation du pécule ;
- Couverture des besoins essentiels par le revenu mensuel ;
- Fonds épargné au cours des 6 derniers mois ;
- Destination envisagée de l'épargne ;
- Activités génératrices des revenus, selon le sexe.

Ces indicateurs peuvent être regroupés autour des quatre variables identifiées conformément à

notre principale hypothèse de travail, à savoir : A) les activités génératrices de revenus (Tableaux 6, 7, 8,9, 15, 16) ; B) la prise en charge des dépenses familiales (Tableaux 10 et 11) ; C) l'épargne (Tableaux 12 et 13) ; D) l'investissement (Tableaux 14 et 17).

Ces indicateurs nous donnent la possibilité d'apprécier l'apport du projet du Fonds Social de la RDC dans la ville de Kananga à travers les trois phases du cheminement d'un bénéficiaire, notamment :

- l'avant-projet (situation mesurée à l'entrée dans le projet),
- pendant le projet (situation mesurée à la sortie du projet) ainsi que
- la période post-projet (situation mesurée 22 mois après le projet).

A) Les activités génératrices de revenus

Le tableau 6 renseigne sur la proportion de bénéficiaires du projet qui ont pu exercer une activité socio-économique au cours des trois phases : 84 personnes sur les 252, soit 33 % avant le projet, contre 100 % pendant le projet, et 200 sur 216 soit 93% en post-projet. Il sied de noter qu'il y a eu déperdition dans l'échantillon pour l'évaluation ex post. Aussi, l'on constate qu'en ex post, les femmes sont les plus présentes dans les activités, par rapport aux hommes, soit 60 %.

		Avant le projet, à l'entrée			Pendant le projet, à la sortie			Pendant le post-projet		
		Hommes	Femmes	Tous	Hommes	Femmes	Tous	Hommes	Femmes	Tous
1	Oui	47	37	84	114	138	252	80	120	200
2	Non	67	101	168	0	0	0	11	5	16
	Total	114	138	252	114	138	252	91	125	216

Tableau 7 : Activité économique principale, sur toute la période d'analyse

		Avant le projet			Pendant le projet			En post-projet		
		H (%)	F	Tous	H	F	Tous	H	F	Tous
1	Agriculture	12 (X)	13	25				5	6	11
2	Elevage	1	0	1				22	24	46
3	Commerce : vente, coiffure, couture, cambiste	14	21	35				39	82	121
4	Transport, y compris taxi-moto	10	0	10				5	0	5
5	Maçonnerie, électricité	5	0	5				3	0	3
6	Artisanat	3	1	4				2	0	2
7	Travail salarié, fonctionnaire	0	2	0				0	0	0
8	Autres	2	2	4				4	8	12
9	Aucune			168				11	5	16
	Total			252	114	138	252	80	120	216

Source : Enquêtes auprès des bénéficiaires du Projet (mars 2021 et janvier 2023)

Quant au revenu mensuel approximatif des participants au projet du Fonds Social de la RDC, tel qu'analysé par le tableau 8, il apparaît que ce montant ne dépasse pas 100 000 francs congolais pour la majorité des bénéficiaires : 77 sur 252 personnes soit 31% avant le projet, et 191 sur 216 participants, soit 88% après le projet. La période pendant le projet a fait exception, avec un revenu mensuel compris entre 101 000 et 199 999 francs, soit exactement 120 000 francs, pour tous les bénéficiaires (100%). Ceci révèle la résilience/capacité de générer des revenus propres et la réduction de l'effectif des personnes sans occupation.

N°	Tranches de revenu	Avant le projet			Pendant le projet (1)			En post-projet		
			F	Tous	H	F	Tous	H	F	Tous
1	Moins de 100 000 FC	40	37	77				81	110	191
2	De 101 000 à 199 999	5	0	5	114	138	252	4	13	17
3	De 200 000 à 299 999	2	0	5				1	6	7
4	De 300 000 à 399 999	0	0	0				1	0	1
5	400 000 et plus	0	0	8				0	0	0
6	NP : Travaillent			168						

Source : (1) Les participants au projet gagnaient chaque mois 60 USD soit 120 000 CDF. Enquêtes auprès des bénéficiaires du Projet (mars 2021 et janvier 2023)

La durée du chômage des bénéficiaires est analysée dans le tableau 9. Hormis la période pendant le projet où le chômage a été inexistant (0% de chômage), les bénéficiaires qui n'ont eu aucun emploi, sont passés de 84 /252 soit 33% avant le projet, à 6/216, soit 3%.

Tableau 9 : Durée du chômage ou temps de cessation de fonctionnement de l'AGR

N°	Rubrique : période	Avant le projet			Pendant le projet			En post-projet		
		H	F	Tous	H	F	Tous	H	F	Tous
1	Depuis moins de trois mois	5	5	10				1	1	2
2	Entre 3 à 6 mois	5	2	7				5	0	5
3	Entre 6 à 12 mois	28	68	96				1	1	2
4	Depuis plus de 12 mois	11	10	21				0	1	1
5	Je n'ai jamais eu d'emploi	18	16	34				4	2	6
6	Non Pertinent			84	114	135	252	80	120	200
	Total	67	101	252	114	135	252	91	125	216

Source : Enquêtes auprès des bénéficiaires du Projet (mars 2012 et janvier 2023)

Selon le tableau 10, on compte 120 femmes et 80 hommes, soit 200 bénéficiaires sur 216, ou 93%, qui mènent des activités génératrices de revenu, qui fonctionnent effectivement pendant le post-projet, soit 20 mois (une année et 8 mois) après la fin du Projet.

Tableau 10 : Situation des activités génératrices des revenus fonctionnelles durant le post-projet

Sexe	Effectif	%
Femmes	120	56,0
Hommes	80	37,0
NP	16	7,0
Total	216	100,0

Source : Enquêtes auprès des bénéficiaires du Projet

B) La prise en charge des dépenses familiales

Dans le tableau 11, le poste de dépenses qui concentre l'argent gagné par les bénéficiaires est l'alimentation (203 sur 252 personnes, soit 81% des bénéficiaires, pendant le projet, contre 177 sur 216, soit 82% en période post-projet.

		Pendant le projet			En post-projet			
		Oui	Non	Total	Oui	Non	NP	Total
1	Alimentation	203	49	252	177	39	0	216
2	Education	122	130	252	147	69	30	216
3	Santé	73	179	252	140	76	0	216
4	Achat de bétail, terre, équipement pour une activité économique	172	80	252	117	99	0	216
5	Articles ménagers : meubles, vêtements, autres..	141	111	252	114	102	0	216
6	Paiement de dettes et loyer	62	190	252	158	58	0	216
7	Transport	4	148	252	0	216	0	216
8	Autres	47	205	252	35	181	0	216

Source : Enquêtes auprès des bénéficiaires du Projet (mars 2021 et janvier 2023)

Tableau 12 : Capacité du revenu de couvrir les besoins essentiels, sur toute la période d'analyse

		Avant le projet			Pendant le projet			En post-projet		
		H	F	Tous	H	F	Tous	H	F	Tous
1	Oui, totalement	0	0	0	7	15	22	0	1	1
2	Oui, la grande partie	0	0	0	41	57	98	9	9	18
3	Plutôt oui	7	0	7	27	10	37	6	9	15
4	Oui, une petite partie	26	16	42	39	56	95	49	73	122
5	Pas du tout	14	21	35	0	0	0	16	28	44

Source : Enquêtes auprès des bénéficiaires du
Projet (mars 2021 et janvier 2023)

C) L'épargne

Le tableau 13 analyse l'épargne réalisée par les participants au projet : la proportion de ceux qui ont pu épargner va de 18 sur 252 bénéficiaires soit 7% avant le projet, à 67 sur 216

soit 31% après le projet, en passant par 106 sur 252 bénéficiaires soit 42% pendant le projet.

Tableau 13 : Pratique de l'épargne au cours des 6 derniers mois

		Avant le projet, à l'entrée			Pendant le projet, à la sortie			En post-projet, une année après		
		Hommes	Femmes	Tous	Hommes	Femmes	Tous	Hommes	Femmes	Tous
1	Oui	12	6	18	51	55	106	32	35	67
2	Non	102	132	234	63	83	146	85	48	133
3	NP							11	5	16
	Total	114	138	252	114	138	252	128	88	216
5	Pas du tout	14	21	35	0	0	0	16	28	44

Source : Enquête auprès des bénéficiaires du
Projet

Le montant épargné est constant : moins de 100 000 FC par mois au cours des six derniers mois par la plupart des participants au projet (Tableau 14), pour 18 sur 252 soit 7% des participants avant le projet, 79 sur 252 soit 31% des bénéficiaires pendant le projet, et 53 sur 216 soit 24% des participants après le projet.

000 FC par mois au cours des six derniers mois par la plupart des participants au projet (Tableau 14), pour 18 sur 252 soit 7% des participants avant le projet, 79 sur 252 soit 31% des bénéficiaires pendant le projet, et 53 sur 216 soit 24% des participants après le projet.

Tableau 14 : Montant épargné au cours des 6 derniers mois, par mois, en francs congolais

		Avant le projet			Pendant le projet			En post-projet		
		H	F	Tous	H	F	Tous	H	F	Tous
1	Moins de 100 000 FC	12	6	18	29	41	79	27	26	53
2	Entre 100 000 et 200 000	0	0	0	18	10	28	1	9	10
3	Entre 200 000 et 300 000	0	0	0	4	3	7	3	0	3
4	Entre 300 000 et 400 000	0	0	0	1	0	1	1	0	1
5	400 000 FC et plus	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6	Non-épargnants			234			146			149
	Total	12	6	252	52	54	252			216

Source : Enquêtes auprès des bénéficiaires du
Projet (mars 2021 et janvier 2023)

Le tableau 15 nous renseigne sur le domaine de prédilection envisagé pour l'utilisation de

l'épargne : une acquisition de capital physique comme la terre ou le bétail avant le projet, par 7 sur les 252 participants (3%), sinon commencer une nouvelle activité économique, pendant

le projet, par 43 sur les 252 participants (17%).

Tableau 15 : Domaines d'utilisation envisagés de l'épargne, sur toute la période analysée

		Avant le projet		Pendant le projet		En post-projet	
		Effectif	%	Effectif	%	Effectif	%
1	Education	6		24			
2	Santé	5		16			
3	Achat de terre, de bétail	7		8			
4	Commencer une nouvelle activité économique	1		43			
5	Acheter de l'équipement pour une activité économique	1		13			
6	Achats d'articles ménages	0		10			
7	Paieement de dettes	4		0			
8	Construire une maison	1		0			
9	Ne sait pas	1		0			
10	Autre	1		27			
11	Sous-total épargnants	27	10,7	141	55,9	31	14,3
12	Sous-total Non-épargnants	225	89,3	111	44,1	185	85,7
	TOTAL	252	100	252	100	216	100

Source : Enquêtes auprès des bénéficiaires du Projet

Le temps pendant lequel les activités génératrices de revenus se sont trouvées en situation d'arrêt est reporté dans le tableau 16. Ce temps était de 6 à 12 mois pour la plupart des bénéficiaires avant le projet (96 sur 252 participants, soit 38%); il a diminué de moitié, pour atteindre 3 à 6 mois pour la plupart des bénéficiaires pendant la phase post-projet (5 sur 16 personnes, soit 31%).

d'arrêt est reporté dans le tableau 16. Ce temps était de 6 à 12 mois pour la plupart des bénéficiaires avant le projet (96 sur 252 participants, soit 38%); il a diminué de moitié, pour atteindre 3 à 6 mois pour la plupart des bénéficiaires pendant la phase post-projet (5 sur 16 personnes, soit 31%).

Tableau 16 : Activités génératrices des revenus à l'arrêt avant et après le post-projet

		Avant le projet			Après le projet		
		Total	Femme	Homme	Total	Femme	Homme
Durée au chômage, ou que votre AGR ne fonctionne plus ?	Moins de 3 mois	10	5	5	2	1	1
	3 a 6 mois	7	2	5	5	0	5
	6 a 12 mois	96	68	18	2	1	1
	Plus de 12 mois	21	10	10	1	1	0
	N'a eu aucune activité	34	16	18	6	2	4
	NP : a eu une activité	84			200		
Total	252			216			

Source : Enquêtes auprès des bénéficiaires du Projet (mars 2021 et janvier 2023)

D) Opportunités et contraintes

Le tableau 17 montre que l'opportunité, le principal facteur de réussite attesté par la majorité

des participants 107 sur 216, soit 49% des enquêtés, est l'étude du marché en vue de déterminer les besoins du marché, tandis que l'activité

Kabemba N. F.,(2023,Octobre).

préférée est le commerce pour la majorité des participants, 121 sur 216, soit 56%.

Facteurs de réussites/Activités/opportunité	Agriculture	Elevage	Commerce vente, oiffure, couture, cambiste)	Transport (même taxi moto)	Maçonnerie/Electricité	Artisanat	Soustotal facteurs	Autres Et NP	Total
Etude du marché en vue de déterminer les besoins du marché	7	26	71	1	0	2	107	109	216
Tenue d'une petite comptabilité journalière	2	9	55	2	1	1	70	146	216
Calcul du prix de revient et fixation de prix de vente	2	12	57	3	0	1	75	141	216
Une bonne place de vente (Fréquentation du lieu)	0	3	38	0	1	2	44	172	216
Entretien des bonnes relations avec les clients	3	9	76	4	3	1	96	120	216
Approvisionnement à moins chers	7	5	39	1	0	1	53	163	216
Produit de qualité	3	6	36	1	2	1	49	167	216
8. Accès facile au crédit (banque/tontine)	0	2	3	0	0	1	6	210	216
Autres à préciser	1	12	14	0	0	0	27	189	216
Total	11	46	121	5	3	2	188	28	216

Source : Enquêtes auprès des bénéficiaires du Projet (mars 2021 et janvier 2023 2023).

La contrainte que rencontrent la plupart des participants est la charge sociale élevée constituée par les cas des maladies et l'éducation des enfants, notamment, pour la plupart des participants, 102 sur les 216 enquêtés, soit 47% des membres de l'après-projet (Tableau 18).

Contrainte rencontrée par type d'activité économique	Agriculture	Élevage	Commerce (vente, coiffure, couture, cambiste)	Transport (même taxi moto)	Maçonnerie/Electricité	Artisanat	Sous-total des sources des difficultés	Autres et sans activités	Total
Approvisionnement	8	10	62	2	0	1	83	133	216
Cherté de la vie	4	7	63	1	2	1	78	138	216
Hausse de prix sur le marché	1	17	71	2	1	1	93	123	216
Insuffisance du montant investit	5	16	55	1	1	1	97	137	216
Charge sociale élevée (maladies, éducation d'enfant)	8	24	66	1	2	1	102	114	216
Manque de débouché	0	1	9	0	0	1	11	205	216
Mauvais choix de l'AGR	0	2	0	0	0	0	2	214	216
Faible rendement	6	19	71	3	0	0	99	117	216
Peu d'expérience de l'AGR	0	3	5	0	0	1	9	207	216
Autres à préciser	1	5	16	0	1	1	24	192	216
Total général (répondants)	11	46	121	5	3	2	188	28	216

Source : Enquêtes auprès des bénéficiaires du Projet (mars 2021 et janvier 2023).

V. CONCLUSION

Les résultats de l'enquête effectuée auprès des bénéficiaires du Projet du Fonds Social de la République Démocratique du Congo dans la ville de Kananga confirment notre hypothèse principale de travail. En effet, le Fonds Social de la RDC a contribué à une promotion durable des bénéficiaires de son intervention à travers les activités génératrices de revenu, la prise en charge familiale, l'épargne et l'investissement, lorsqu'on compare la période d'avant-projet à celle d'après-projet.

5.1. Activités génératrices de revenu

- a. En matière d'activités génératrices de revenus, le nombre d'initiateurs d'activités génératrices de revenus a augmenté de 38 à 93% de l'avant à l'après-projet (tableau 6) ;
- b. Le montant mensuel de revenu de 100 000 francs congolais a été détenu par 31% des bénéficiaires avant le projet, contre 88% des bénéficiaires après le projet (tableau 8) ;
- c. La durée d'une personne au chômage s'est trouvée réduite, allant de 33 à 3% des membres, de l'avant à l'après-projet (Tableau 9) ;
- d. Les bénéficiaires ont réussi à maintenir le standing de vie de la période pendant le projet pour la couverture de leur dépenses d'alimentation, par la majorité des membres, 81% en après-projet contre 82 % pendant le projet (Tableau 10) ;
- e. Le temps d'arrêt d'activité génératrice de revenu a été réduit, passant de 9 à 4 mois (Tableau 15), de l'avant à l'après-projet ;
- f. Enfin, la plupart des initiatives créées après le projet, 93%, demeurent en activité à ce jour (Tableau 16).

5.2. Prise en charge familiale

La capacité à prendre en charge les dépenses du ménage grâce aux activités génératrices a aug-

menté et s'est améliorée qualitativement, englobant 39 % des participants (qui satisfont la plus grande partie des besoins du ménage) en après-projet, contre 17% en avant-projet qui ne satisfaisaient qu'une partie des besoins essentiels du ménage (Tableau 11).

5.3. Capacité d'épargne

- a. La proportion des épargnants s'est considérablement accru, passant de 7% des bénéficiaires avant le projet, à 24% après le projet (Tableau 12) ;
- b. Le montant épargné, bien que toujours inférieur à 100 000 francs congolais, atteint 24% des bénéficiaires après le projet, contre seulement 7% avant le projet (Tableau 13).

5.4. Investissement

- a. Une proportion croissante des épargnants s'est lancée dans l'investissement, 3% dans l'avant-projet (ayant pour objet d'investissement l'acquisition d'un capital physique durable comme la terre ou le bétail), contre 17% dans l'après-projet, portant sur un changement d'activité économique (Tableau 14) ;
- b. De plus, les participants au Projet du Fonds Social de la RDC ont appris à comprendre l'étude de marché comme un élément important de réussite d'un investissement, quand même ce dernier reste, essentiellement le commerce (tableau 17).

En conclusion, le Projet du Fonds Social dans la ville de Kananga a permis le redressement et le relèvement de ses membres, et cela d'une manière permanente, durable, sur un horizon de temps au-delà de la durée du projet, et c'est en cela que ce projet fait figure de pionnier et demeure une référence.

Il possède la faculté d'imprimer à la population bénéficiaire un dynamisme autoentretenu, base d'un développement endogène durable.

Par ces facultés, le projet est reproductible dans

Kabemba N. F., (2023, Octobre).

d'autres zones du pays frappés par les violences post-conflit ou la vulnérabilité, comme à Yumbi ou à Kwamouth dans la province du Mai-Ndombe, comme cela a été pressenti dans notre hypothèse secondaire de travail.

En somme, comme le soutiennent d'autres recherches, « la protection sociale réduit directement la pauvreté chronique et la vulnérabilité, car ces programmes permettent aux ménages pauvres de satisfaire leurs besoins de consommation de base, de protéger leurs actifs et d'améliorer leur santé, leur nutrition et l'éducation scolaire. Ces programmes créent également des actifs productifs pour les ménages, et élargissent les possibilités de revenus en renforçant leurs compétences sur le marché du travail et leur permettant de s'engager dans des activités à plus haut risque, mais plus rentables. La protection sociale contribue d'une part au développement économique local en améliorant le fonctionnement du marché du travail, en stimulant les marchés locaux par le biais de transferts monétaires et en créant des infrastructures communautaires et, d'autre part, à la croissance économique générale en stimulant la demande agrégée et en facilitant les réformes économiques difficiles ».

Le double intérêt, pratique et scientifique, de cette expérience, pourra également retenir l'attention des décideurs politiques ainsi que des hommes de science du pays.

VI. BIBLIOGRAPHIE

1. Bance, P., Bermeo, L., & Kabemba, F. (2021, septembre 8). Cash and the city: Digital COVID-19 social response in Kinshasa. Brookings. <https://www.brookings.edu/blog/future-development/2021/09/08/cash-and-the-city-digital-covid-19-social-response-in-kinshasa>
2. Banque mondiale. (2012). Gérer les risques, promouvoir la croissance : Développer le système de protection sociale en Afrique. La

stratégie de protection sociale de la Banque mondiale en Afrique, 2012-2022. <http://www.worldbank.org/afr/sp>

3. CTA. (2012). La vulgarisation agricole, le temps du changement. Nairobi – Wageningen : Centre Technique de Coopération Agricole.
4. Fonds Social de la RDC. (2021). Document d'évaluation du projet STEP (PAD) [Document inédit].
5. Fonds Social de la RDC. (2021, septembre). Manuel d'exécution du projet (MEP), version revue [Document inédit].
6. Kuyunsa, B. G., & Shomba, L. S. (1995). Initiation aux méthodes de recherche en sciences sociales. Kinshasa : Presses Universitaires du Congo.
7. Programme des Nations Unies pour le développement. (2020). Rapport sur le développement humain 2020. <http://hdr.undp.org/en/2020-report>
8. République Démocratique du Congo. (2021). Rapport national sur la mise en œuvre des ODD. Kinshasa.
9. République Démocratique du Congo. (2019, décembre). Plan national stratégique de développement 2019-2024. Ministère du Plan, Kinshasa.
10. République Démocratique du Congo. (2016, novembre). Stratégie nationale de la protection sociale. Volume 2. Kinshasa.
11. République Démocratique du Congo. (2015, septembre). Politique nationale de la protection sociale. Volume 1. Kinshasa.
12. République Démocratique du Congo. (2002). Décret 009/2002 portant création du Fonds Social de la République Démocratique du Congo. Kinshasa.

Financement du besoin en fonds de roulement dans l'entreprise : approche par la matrice de proximité

LUSILAO LUNGELA*

Résumé

Dans cet article, nous avons tenté d'inventorier les différentes sources de financement des besoins en fonds de roulement auxquelles les entreprises congolaises recourent d'une part, et leur mode de classement, d'autre part. Dans une première approche méthodologique basée sur l'analyse de classement hiérarchique utilisant comme mesure la distance euclidienne et le critère d'agrégation, nous avons constitué un échantillon au choix raisonné de dix entreprises congolaises, transformées en sociétés commerciales sur une période allant de 2011 à 2018. Les résultats montrent globalement que ces entreprises recourent au financement bancaire, notamment le découvert, les facilités de caisse et l'escompte d'une part, et le financement non bancaire (les crédits fournisseurs et les avances en caisse), d'autre part. Selon l'ordre de classement de financement, le mode de financement bancaire reste le mieux usité que le financement non bancaire. Toutefois, il convient de noter que le classement doit être considéré avec beaucoup de prudence car, il ne permet pas de mettre en évidence un choix judicieux de tel mode de financement par rapport à tel autre.

Mots clés : Entreprise, financement, mode de classement, besoins en fonds de roulement.

ABSTRACT

In this artifact, we want to show the different sources of financing of working capital that congolese companies use on the one hand how they rank on the other. In a first methodological approach based on hierarchical classification analysis using Euclidian distance, and aggregation criteria as a measure, we selected a sample of ten congolese companies, tranformes into commercial companies over a period from 2011 to 2018. Overall, the results show that these companies use bank financing, including overdraft, cash and discounting on the one hand, and non-bank financing (supplier loans and advances) on the other. According to the financing classification order, the bank financing method remains the best ranked than that of non-bank. However, it should be noted that the ranking should be viewed with great caution as it does not reveal a wise choice of one method of financing over the other.

Keywords: business, financing, ranking method, working capital.

* Diplômé d'Etudes Approfondies en Finances, Banques, Assurances et Fiscalité dans le Département des Sciences et de Gestion de la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université de Kinshasa.

I. INTRODUCTION

Dans cet article, il est question d'inventorier les différents modes de financements auxquels les entreprises publiques congolaises recourent pour répondre à leurs besoins en fonds de roulement. Le besoin en fonds de roulement est la partie financière du cycle « achat-production et vente » de l'entreprise. En conséquence, il se situe au cœur de la problématique de cash de l'entreprise. Aujourd'hui, les firmes publiques congolaises ont des besoins énormes en fonds de roulement. Ces derniers nécessitent un financement. Il y a là nécessité pour le directeur financier de trouver et sélectionner les moyens de financement, (Bobot, L & Voyenne D., 2007).

Ces dernières années, et c'est de plus en plus fréquent, les entreprises publiques congolaises sont butées à d'énormes difficultés en matière de gestion, notamment celles liées au financement de leurs cycles d'exploitation. Il est donc indispensable d'en fixer le niveau. Car, il sera nécessaire de prévoir des financements pour le couvrir.

Ainsi, face à cette situation, cet article tente de répondre à la question centrale suivante : « comment peut-on financer le BFR dans une firme ? ». Nous tentons également d'apporter des éléments de réponses aux questions spécifiques suivantes:

- Quels sont les types de financement du BFR auxquels les entreprises du Portefeuille de l'Etat congolais ont recouru durant la période sous examen?
- Quel est le schéma des classements de financement du BFR que les entreprises publiques ont-elles opéré ?

Consécutivement aux questions susmentionnées, les hypothèses à vérifier sont les suivantes

:

- les entreprises du Portefeuille de l'Etat congolais ont recouru au financement bancaire, notamment le découvert, les facilités de caisse et l'escompte, d'une part, et le financement non bancaire, notamment les crédits fournisseurs et les avances clients, d'autre part ;
- selon l'ordre de classement de financement, le mode de financement bancaire est meilleur que le financement non bancaire.

L'objectif de cette recherche est d'examiner les différents modes de financement du BFR pour les entreprises du Portefeuille de l'Etat congolais et la manière dont le classement est effectué. Hormis l'introduction et la conclusion, le présent article comporte deux sections dont la première circonscrit le cadre conceptuel sur le besoin en fonds de roulement et son financement. L'analyse statistique en termes de l'ordre de classement des modes de financement du BFR fait l'objet de la deuxième section.

II. CADRE CONCEPTUEL SUR LE BESOIN EN FONDS DE ROULEMENT

Le besoin en fonds de roulement (BFR) représente un besoin de financement dont l'origine est dans, (Merigot J., 1998) :

- les stocks : la mise en place d'un stock implique un achat (marchandises, matières premières, etc.) ou une fabrication (en-cours de production ou produits finis) qui dans les deux cas nécessitent une sortie de trésorerie ;
- le décalage entre l'encaissement des sommes dues par les clients et le décaissement de différentes charges.

Ce besoin de financement du cycle d'exploitation est qualifié de besoin en fonds de roulement d'exploitation et se calcule ainsi : $BFR = \text{Actif circulant} - \text{Passif circulant}$, (Damodaran, B., 2007). Le modèle de départ du BFR se présente comme suit : $BFR = a + b \text{ CAHT}$ où CAHT ré-

présente le chiffre d'affaires hors taxe.

Dans cette recherche, nous avons recouru aux théories suivantes : le financement hiérarchique et le compromis dans le but d'analyser le comportement des dirigeants en matière de financement du BFR, (Mayers S.C. et Majluf N.S., 1984).

- La théorie du compromis : cette théorie identifie les conditions sous lesquelles un endettement moindre est préférable. Cette théorie a permis l'élaboration de ce qu'on appelle « théorie de l'endettement optimal. Il apparaît qu'au niveau de fonds propres, le recours à la composante interne ou externe a son importance. Le choix entre l'augmentation du capital et celle de la dette n'est pas équivalent. Il en est de même du montant de la dette et sa nature: les contraintes et les avantages diffèrent selon que le financement est à court ou long terme, par exemple.
- La théorie du financement hiérarchique : cette théorie suppose qu'il y a un classement entre les différentes sources de financement. Les modèles de départ sont basés sur l'hypothèse d'asymétrie de l'information selon Myers et Majluf. Selon Myers et Majluf, la hiérarchie choisie est la suivante : autofinancement, dette non risquée, dette risquée et augmentation du capital.

Les différents financements du BFR peuvent être non bancaire, bancaire et par accès direct au marché. Le financement non bancaire couvre les modes de crédit traditionnels que la firme trouve auprès de ses fournisseurs, des sociétés d'affacturage ou encore auprès de ses clients. On distingue différents instruments de financement. Il s'agit des crédits-interentreprises. On distingue quatre catégories de crédit inter entreprise qui sont : le crédit fournisseur, les avances de paiement-clients et le billet de trésorerie, (Gagnon, J.M et Khoury N.G., 2001).

Le crédit fournisseur est une facilité de paiement accordée par un fournisseur. Ce crédit est souvent matérialisé par un effet de commerce notamment la lettre de Change.

Les avances de paiements-clients ne doivent pas être confondues avec le préfinancement des commandes par les clients. Elles se situent après la vente, dans le cadre du délai de crédit dont bénéficient commercialement les clients de la firme. Celle-ci propose à son créancier un paiement avancé par rapport au délai contractuel, moyennant un escompte. Il s'agit d'une prestation de services offerte aux fournisseurs qui prend d'autant plus de sens si le délai de crédit est long et si le client dispose d'une trésorerie à employer.

Le billet de Trésorerie, réservé aux grandes entreprises, constitue également une technique de financement. Cette dernière a été introduite en France en 1985, par imitation du « commercial paper » américain. Cette technique est ouverte aux entreprises industrielles et commerciales privées et publiques. Elle s'inscrit dans le cadre du mouvement de « désintermédiation » bancaire. Les billets de trésorerie permettent en effet le face à face direct entre les firmes ayant un besoin de financement à court terme et celles ayant des excédents de trésorerie. Dans la pratique, la majeure partie des encours de billets de trésorerie sont détenus par les Organismes de Placements Collectifs en Valeurs Mobilières, OPCVM en sigle. Le billet de trésorerie présente les avantages suivants : un crédit moins cher que celui bancaire et l'aspect de « la souplesse », c'est-à-dire les conditions de durée peu contraignantes (10 jours à 7 ans) permettent à la firme de s'adapter aux aléas de trésorerie, (Lumonasomi M.F., et al., 2013).

Le financement bancaire distingue deux types de crédit : le crédit « en blanc » ou non causé et le crédit causé. Le premier n'est pas lié au financement d'une opération déterminée. Il l'est plutôt aux décalages entre les recettes et les dépenses d'exploitation. Il n'est pas assorti de garantie particulière, ce qui signifie que le banquier doit procéder à une étude approfondie du besoin à satisfaire et de la capacité de remboursement de la firme.

Le crédit causé est, quant à lui, fondé sur la mobilisation des créances commerciales. Le grand avantage des crédits causés est que ces derniers portent en eux la référence à des opérations économiques qui permettront, en théorie, leur déboucement financier. En cas de défaillance de la firme, le banquier est propriétaire de la créance, et peut, grâce au droit cambiaire, se retourner sur le débiteur initial encaissant le montant des créances en remboursement de son crédit. Il s'agit de : l'escompte, la mobilisation des créances, l'avance en devises, et les autres formes de crédit de trésorerie, (De LA BRUSLERIE, H. et Eliez, C., 1998).

Ces crédits font dans tous les cas l'objet d'une négociation avec le banquier. Celui-ci, après avoir fait un diagnostic financier et jugé à partir du plan de trésorerie des besoins de financement à court terme, décide d'accorder ou non une « ligne de crédit » de trésorerie sur tel ou tel instrument.

L'Escompte est une technique de financement reposant sur un instrument de règlement appelé « effet de commerce », qui peut prendre la forme d'un billet à ordre ou d'une lettre de change, (OPLER, T., PINKOWITZ, L et WILLIAMSON, R., 2001).

L'intérêt de la mobilisation des créances, selon « Dailly », consiste à négocier un taux de financement. Contrairement à l'escompte, la cession peut être réalisée dès l'émission de la facture et parfois même avant la facturation.

La mobilisation des créances nées sur l'étranger est une procédure qui concerne des créances à court terme d'une durée maximale de dix-huit mois. Les exportateurs ayant consenti à leurs partenaires étrangers des délais de paiement à court terme peuvent recevoir le montant de la créance qu'ils détiennent et ce dès sa naissance.

L'avance en devises concerne des créances exigibles à l'exportation et d'une durée maximale de 6 mois. Les autres formes de crédit de trésorerie sont : le découvert et la facilité de caisse. Contrairement à d'autres crédits bancaires, le découvert est un crédit en blanc, c'est-à-dire il n'est donc pas garanti par des créances commerciales. Par conséquent, le banquier ne procède pas de recours en cas de défaillance de son client. Il est utilisable dans la limite des lignes autorisées, (Lumonasomi M.F., et al., 2013)

La facilité de caisse représente un découvert exceptionnel de moins d'un mois. Elle est liée à des causes imprévisibles telles que : le retard de la facturation dû à l'informatique, à la difficulté sur un marché particulier, à un sinistre, etc. En d'autres termes, il s'agit d'une avance temporaire permettant de financer un besoin ponctuel.

Les crédits ponctuels (crédits spots) s'adressent surtout aux grandes entreprises et sur des périodes très courtes (1, 4 ou 10 jours) pour lesquelles les taux sont très proches de ceux du marché monétaire. Les crédits de campagne sont destinés aux firmes dont l'activité est saisonnière (agriculture, industries agro-alimentaires, etc.). Le remboursement du crédit intervient en fin de campagne.

Les obligations cautionnées permettent le financement de la TVA déductible lorsque l'encaissement de la TVA collectée intervient beaucoup plus tard. Les crédits de financement des marchés publics peuvent intervenir lorsque la durée des travaux est très longue, ce qui entraîne des délais de facturation et de règlement importants. Ils relèvent, en particulier de l'Etat

et des municipalités.

Le crédit documentaire concerne les opérations liées à l'exportation car, les crédits clients sont très longs et peuvent faire l'objet de crédit de trésorerie. Les crédits sur stocks sont liés aux mouvements de stock. Le warrant est un certificat de gage des marchandises. Ce warrant peut également être escompté auprès d'une banque et constituer ainsi le support d'un crédit de trésorerie.

Le financement par accès direct au marché n'est pas accessible à toutes les firmes, mais seulement à une minorité d'entre elles selon leur taille. Pour y accéder, les firmes peuvent recourir au marché tant financier que monétaire, (DE LA BRUSLERIE, H. et Eliez, C., 1998).

Le financement du BFR intra-groupe concerne les firmes multinationales ou transnationales. La gestion du BFR intra-groupe se voit impactée, selon le pays, par des variations saisonnières ou par des conditions météorologiques : les ouragans, par exemple, détruisent les entrepôts, etc. Elle concerne le volume de ventes, le chiffre d'affaires, la gestion de trésorerie intra-groupe ou internationale, la gestion de la communication financière, la planification intra-groupe et à court terme de stocks, etc, (Lumonasomi M.F., et al., 2013).

De ce fait, les leviers qui permettent de gérer les besoins en fonds de roulement sont notamment les délais de paiement, le portage, le transfert d'actifs entre les filiales ou celles-ci et la

maison-mère, l'emprunt bancaire, le recours au marché des eurodevises, le factoring international ou la titrisation internationale, etc.

III. ETUDE EMPIRIQUE : CADRE DE RECHERCHE ET METHODOLOGIE

Notre échantillon au choix raisonné est composé d'entreprises publiques transformées en sociétés commerciales par l'Ordonnance n°8/007 du 07 juillet 2008 portant dispositions relatives à la transformation des entreprises publiques. Il s'agit de : la SNEL, la REGIDESO, la GECA-MINES, la SCTP, la RVM, la SNCC, la SOKIMO, la RVF et la COHYDRO.

Les données brutes financières ont été collectées à partir des états de synthèse comptables des entreprises concernées au niveau de la Centrale Nationale des Bilans du CPCC et du site web du Ministère du Portefeuille et ce, pendant la période d'observation allant de 2011 à 2018 en Francs Congolais courants. Elles ont été transformées par la suite en Francs Congolais constants en utilisant le coefficient déflateur, par la formule suivante :

tableau n°1 présente les coefficients déflateurs

de 2011 à 2018.

Tableau n° 1 : Evolution des coefficients déflateurs de 2011 à 2018

Rubriques	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Taux d'inflation	15,43%	5,67%	1,08%	1,26%	1,60%	6,4%	41,5%	6,7%
Coefficient déflateur	0,866	0,946	0,989	0,987	0,984	0,940	0,707	0,937

Source : Tableau élaboré par nous-mêmes sur la base du condensé des Rapports annuels BCC de 2011 à 2018.

Notre recherche s'appuie sur deux techniques, à savoir : la technique documentaire et celle d'interview. Au –delà de ces deux techniques, nous faisons également usage de la méthode statistique d'analyse par classification. En ce qui concerne le traitement des données, nous avons recouru au logiciel « SPSS Statistics 20 », qui est un système d'analyse et de traitement des données qui couvre une multitude d'opérations telles que la statistique descriptive, celle inductive, les analyses factorielles et la classification.

En effet, la classification est une méthode qui consiste à regrouper les objets semblables. Chaque objet étant caractérisé par « p » variables, une classification se fait selon le critère rationnel, (HSIAO, C., 2007).

De ce fait, deux types de classification sont à distinguer, à savoir : la classification supervisée et celle non supervisée. Dans le contexte supervisé, on dispose déjà d'exemples dont la classe est connue et étiquetée. Dans celui non supervisé appelé aussi « classification automatique ou « clustering » ou encore « regroupement », on est amené à identifier les populations d'un ensemble des données. Dans ce dernier cas, on distingue également la classification non hiérarchique de celle hiérarchique. Dans cette dernière, en plus de la répartition de l'ensemble des individus en classe, une hiérarchie est établie entre les classes. Les approches les plus utilisées sont : la classification hiérarchique ascendante (CAH en sigle) et celle hiérarchique descendante (CDH en abrégé). Différentes mesures de la distance

interclasses peuvent être utilisées, mais la méthode la plus directe pour calculer des distances entre objets dans un espace multidimensionnel consiste à calculer les distances euclidiennes, (YADOLLAH, D., 2007).

Puisque les méthodes hiérarchiques fusionnent les groupes décroissants de ressemblance, il est naturel de représenter les résultats de la classification au moyen d'une structure arborescente que l'on appelle dendogramme, (ZIANE, Y., 2007). Il peut être intéressant de présenter succinctement, du point de vue théorique, la construction d'un dendogramme qui consiste à ordonner les observations de telle sorte qu'il n'y ait aucun croisement entre elles.

L'approche retenue dans le présent article est la classification hiérarchique ascendante qui utilise comme mesure de distance, la distance euclidienne et l'une ou l'autre mode d'agrégation. Nous en avons retenu trois : le critère du saut minimal, celui de la moyenne et celui de WARD. Les différentes matrices sont construites à partir des données brutes en calculant les distances euclidiennes de différents points représentés par les valeurs des variables ci-après pour différentes années : découvert bancaire, escompte, facilité de caisse, crédit fournisseur et avance des clients. Ces modes de financement du BFR sont les seuls qu'utilisent les entreprises du portefeuille de l'Etat congolais. Les résultats empiriques de la classification de ces modes de financement sont présentés dans les tableaux n°2 à 12.

La matrice de distance ou de similarité (ou encore la matrice de proximité) montre dans le tableau n° 2 le résultat obtenu sur l'étude du financement par découvert bancaire. Elle aboutit au groupe d'appartenance aux classes dont le résultat de la partition se présente dans le tableau n°3.

Observation	Input du fichier matrice									
	SNEL	REGIDESO	GECAMINES	SCPT	RVA	RVM	SNCC	OKIMO	RVF	COHYDRO
SNEL	,000	47978203,933	72649892,771	78764556,335	75127126,150	52869833,697	68109522,771	53766251,946	54155654,291	77404553,254
REGIDESO	47978203,933	,000	77938355,872	71781083,034	63710314,045	52461891,447	46862086,817	29251973,987	26452456,026	56276844,273
GECAMINES	72649892,771	77938355,872	,000	107164828,049	103248534,261	87188015,677	89105694,913	75138606,646	71453389,617	79524069,120
SCPT	78764556,335	71781083,034	107164828,049	,000	15306894,886	40533720,455	49310483,920	59033356,486	65164639,357	97132898,975
RVA	75127126,150	63710314,045	103248534,261	15306894,886	,000	41219706,764	42527730,923	51856910,550	57191005,453	90129153,167
RVM	52869833,697	52461891,447	87188015,677	40533720,455	41219706,764	,000	51739185,964	50624911,960	48209945,618	74146064,050
SNCC	68109522,771	46862086,817	89105694,913	49310483,920	42527730,923	51739185,964	,000	21739927,299	31875283,129	63515838,045
OKIMO	53766251,946	29251973,987	75138606,646	59033356,486	51856910,550	50624911,960	21739927,299	,000	19346178,326	55924673,825
RVF	54155654,291	26452456,026	71453389,617	65164639,357	57191005,453	48209945,618	31875283,129	19346178,326	,000	39211526,011
COHYDRO	77404553,254	56276844,273	79524069,120	97132898,975	90129153,167	74146064,050	63515838,045	55924673,825	39211526,011	,000

Source : l'auteur, sur la base des données de l'étude, à l'aide du logiciel SPSS20.

Tableau n° 3 : Tableau d'appartenance aux classes

Appartenance à la classe	
Observation	3 classes
SNEL	1
REGIDESO	2
GECAMINES	1
SCPT	3
RVA	3
RVM	3
SNCC	2
OKIMO	2
RVF	2
COHYDRO	2

Source : l'auteur, sur la base des données de l'étude, à l'aide du logiciel SPSS20

Il ressort de l'analyse du tableau n°3 que les entreprises GECAMINES et SNEL appartiennent à la classe 1. De même, la REGIDESO, SNCC, OKIMO, RVF, et COHYDRO appartiennent à la classe 2. Enfin, SCPT, RVA et RVM sont à la classe 3. Aussi, l'appartenance à une classe signifie que ces entreprises ont adopté un même comportement en matière de financement de BFR. Les entreprises de la classe 1 ont plus recouru à ce mode de financement, puis, celles de la classe 2 et enfin celles de la classe 3.

La matrice de distance (ou de similarité ou encore la matrice de proximité) présente, dans le tableau n°4, le résultat obtenu sur l'étude du financement par escompte. Elle conduit au groupe d'appartenance aux classes dont le résultat de la partition se lit dans le tableau n°5.

Tableau n° 4 : Matrice de proximité

Observation	Input du fichier matrice									
	SNEL	REGIDESO	GECAMIN	SCPT	RVA	RVM	SNCC	OKIMO	RVF	COHYDRO
SNEL	,000	116758501,786	44218414,853	35281219,520	31824414,538	42891695,758	34725189,176	57017242,315	32553290,471	56782287,507
REGIDESO	116758501,786	,000	124144170,896	102860049,379	131995585,625	142794549,128	122983026,071	113904328,352	135541003,710	104306172,108
GECAMINES	44218414,853	124144170,896	,000	32583224,246	54642046,282	44892019,364	28906104,094	85677566,904	31686024,247	46925545,773
SCPT	35281219,520	102860049,379	32583224,246	,000	51901503,657	58192244,202	32181041,634	73650468,293	40865971,420	49069783,701
RVA	31824414,538	131995585,625	54642046,282	51901503,657	,000	35915338,689	35859524,473	79471393,757	40343442,082	63860916,477
RVM	42891695,758	142794549,128	44892019,364	58192244,202	35915338,689	,000	38057696,531	89161153,150	25762742,533	57392696,406
SNCC	34725189,176	122983026,071	28906104,094	32181041,634	35859524,473	38057696,531	,000	88024481,162	32040688,554	43976925,339
OKIMO	57017242,315	113904328,352	85677566,904	73650468,293	79471393,757	89161153,150	88024481,162	,000	79109100,512	100029228,497
RVF	32553290,471	135541003,710	31686024,247	40865971,420	40343442,082	25762742,533	32040688,554	79109100,512	,000	56062282,133
COHYDRO	56782287,507	104306172,108	46925545,773	49069783,701	63860916,477	57392696,406	43976925,339	100029228,497	56062282,133	,000

Source : L’auteur, sur la base des données de l’étude, à l’aide du logiciel SPSS20.

Tableau n° 5 : Tableau d’appartenance aux classes

Appartenance à la classe	
Observation	3 classes
SNEL	1
REGIDESO	2
GECAMIN	1
SCPT	1
RVA	1
RVM	1
SNCC	1
OKIMO	3
RVF	1
COHYDRO	1

Il ressort de l’analyse du tableau n°5, ci-dessus, que les entreprises SNEL, RVA, RVM, RVF, GECAMINES, SNCC, SCPT et COHYDRO appartiennent à la classe 1. La REGIDESO fait partie de la classe 2. L’OKIMO appartient à la classe 3. Les entreprises de la classe 1 ont recouru au financement par l’escompte. Il en est de même de celles des classes 2 et 3. Il y a lieu de relever le fait que par rapport à ce mode de financement, la société OKIMO a un comportement atypique.

La matrice de distance (ou de similarité ou encore matrice de proximité) fait apparaitre, dans le tableau n°6, le résultat obtenu sur l’étude du financement par la facilité de caisse. Elle amène au groupe d’appartenance aux classes dont le résultat de la partition se trouve dans le tableau n°7.

Source : l’auteur, sur la base des données de l’étude, à l’aide du logiciel SPSS20

Tableau n° 6 : Matrice de proximité

Obser-vation	Input du fichier matrice									
	SNEL	REGIDESO	GECAMIN	SCPT	RVA	RVM	SNCC	OKIMO	RVF	COHYDRO
SNEL	,000	60243216,959	76366055,227	99328054,015	88597257,097	58683586,976	79555418,628	64291691,620	73075287,339	63755977,392
REGIDESO	60243216,959	,000	23970364,149	118987769,039	85756041,262	26128435,507	51573854,647	54541322,538	60256223,195	61178753,285
GECAMINES	76366055,227	23970364,149	,000	138197941,677	106020620,383	45118689,934	59961006,825	72649070,274	77029314,280	76775972,324
SCPT	99328054,015	118987769,039	138197941,677	,000	57390037,628	109114001,102	141201448,955	85648204,299	83742886,137	81377901,319
RVA	88597257,097	85756041,262	106020620,383	57390037,628	,000	71325096,616	101746619,835	45550736,229	41268104,419	50062254,104
RVM	58683586,976	26128435,507	45118689,934	109114001,102	71325096,616	,000	47543776,811	37086728,206	46304939,433	47788405,996
SNCC	79555418,628	51573854,647	59961006,825	141201448,955	101746619,835	47543776,811	,000	75856792,209	82932098,515	85806823,738
OKIMO	64291691,620	54541322,538	72649070,274	85648204,299	45550736,229	37086728,206	75856792,209	,000	15430012,479	20149842,759
RVF	73075287,339	60256223,195	77029314,280	83742886,137	41268104,419	46304939,433	82932098,515	15430012,479	,000	18148119,478
COHYDRO	63755977,392	61178753,285	76775972,324	81377901,319	50062254,104	47788405,996	85806823,738	20149842,759	18148119,478	,000

Source : L'auteur, sur la base des données de l'étude, à l'aide du logiciel SPSS20.

Tableau n° 7 : Tableau d'appartenance aux classes

Appartenance à la classe	
Observation	3 classes
SNEL	1
REGIDESO	1
GECAMINES	1
SCPT	2
RVA	3
RVM	1
SNCC	1
OKIMO	3
RVF	3
COHYDRO	3

Il ressort de l'analyse du tableau n°7 que les entreprises SNEL, REGIDESO, GECAMINES, RVM et SNCC appartiennent à la classe 1 et la SCTP se retrouve dans la classe 2. La RVA, l'OKIMO, la RVF et la COHYDRO figurent dans la classe 3. Les différentes matrices sont construites à partir des données brutes.

La matrice de distance (ou de similarité ou encore la matrice de proximité) montre, dans le tableau n°8, le résultat obtenu sur l'étude du financement par le crédit fournisseur. Elle aboutit à l'ensemble d'appartenance aux classes dont le résultat de la partition se présente dans le tableau n°9.

Tableau n°8 : Matrice de proximité

Obser-vation	Input du fichier matrice									
	SNEL	REGIDESO	GECAMIN	SCPT	RVA	RVM	SNCC	OKIMO	RVF	COHYDRO
SNEL	,000	53016213,017	36009047,949	39240325,988	36889847,471	30251984,353	37645108,440	32651194,187	33840070,098	31479845,490
REGIDESO	53016213,017	,000	61644151,209	56996813,919	46496903,474	41589405,659	50797777,679	52794393,842	50221344,876	35412659,393
GECAMIN	36009047,949	61644151,209	,000	29622651,142	31401613,188	40143887,735	50516347,549	31010676,469	41899212,512	40910838,263
SCPT	39240325,988	56996813,919	29622651,142	,000	35333733,760	32915430,289	44211731,121	14532674,526	37250969,080	43218623,671
RVA	36889847,471	46496903,474	31401613,188	35333733,760	,000	33996414,931	48955042,980	29608518,792	44788194,437	38171220,644
RVM	30251984,353	41589405,659	40143887,735	32915430,289	33996414,931	,000	24828879,161	27965110,702	20363783,403	18435863,585
SNCC	37645108,440	50797777,679	50516347,549	44211731,121	48955042,980	24828879,161	,000	40704041,846	11942780,228	29133275,921
OKIMO	32651194,187	52794393,842	31010676,469	14532674,526	29608518,792	27965110,702	40704041,846	,000	35491889,658	37552819,503
RVF	33840070,098	50221344,876	41899212,512	37250969,080	44788194,437	20363783,403	11942780,228	35491889,658	,000	24817524,663
COHYDRO	31479845,490	35412659,393	40910838,263	43218623,671	38171220,644	18435863,585	29133275,921	37552819,503	24817524,663	,000

Source : l’auteur, sur la base des données de l’étude, à l’aide du logiciel SPSS20.

Tableau n° 9 : Tableau d’appartenance aux classes

Appartenance à la classe	
Observation	3 classes
SNEL	1
REGIDESO	2
GECAMIN	3
SCPT	3
RVA	3
RVM	1
SNCC	1
OKIMO	3
RVF	1
COHYDRO	1

Il ressort du tableau n° 9 d’appartenance aux classes que les entreprises SNEL, RVM, COHYDRO, SNCC et RVF appartiennent à la catégorie 1. La REGIDESO est de la classe 2. Les firmes GECA-MINES, SCPT, OKIMO et RVA sont de la classe 3.

La matrice de distance (ou de similarité ou encore la matrice de proximité) présente, dans le tableau n°10, le résultat obtenu sur l’étude du financement par les avances des clients. Elle conduit au groupe d’appartenance aux classes dont le résultat de la partition se lit dans le tableau n°11.

Source : l’auteur, sur la base des données de l’étude, à l’aide du logiciel SPSS20

Tableau n° 10 : Matrice de proximité

Observation	Input du fichier matrice									
	SNEL	REGIDESO	GECAMIN	SCPT	RVA	RVM	SNCC	OKIMO	RVF	COHYDRO
SNEL	,000	51544333,833	68215394,111	142065907,724	58674539,786	60003985,230	55405337,227	88209623,323	54412345,376	61578626,423
REGIDESO	51544333,833	,000	63919207,872	129890294,024	52444268,279	66405399,944	66928437,353	95010368,924	61923849,890	76500927,140
GECAMIN	68215394,111	63919207,872	,000	126379490,524	76273000,372	87056306,974	56280954,366	88030159,658	70994689,734	70121439,981
SCPT	142065907,724	129890294,024	126379490,524	,000	116481518,850	127374814,496	120394714,169	120753589,360	112298448,578	121821084,904
RVA	58674539,786	52444268,279	76273000,372	116481518,850	,000	50777380,255	48905897,109	70353109,530	41671188,456	62196115,859
RVM	60003985,230	66405399,944	87056306,974	127374814,496	50777380,255	,000	43672796,172	45565874,635	27025718,929	53604024,258
SNCC	55405337,227	66928437,353	56280954,366	120394714,169	48905897,109	43672796,172	,000	40623947,159	25302987,736	27867572,249
OKIMO	88209623,323	95010368,924	88030159,658	120753589,360	70353109,530	45565874,635	40623947,159	,000	42775169,847	47013245,993
RVF	54412345,376	61923849,890	70994689,734	112298448,578	41671188,456	27025718,929	25302987,736	42775169,847	,000	38876544,003
COHYDRO	61578626,423	76500927,140	70121439,981	121821084,904	62196115,859	53604024,258	27867572,249	47013245,993	38876544,003	,000

Source : l’auteur, sur la base des données de l’étude, à l’aide du logiciel SPSS20. Résultat de la partition

Tableau n° 11 : Tableau d’appartenance aux classes

Appartenance à la classe	
Observation	3 classes
SNEL	1
REGIDESO	1
GECAMIN	1
SCPT	2
RVA	3
RVM	3
SNCC	3
OKIMO	3
RVF	3
COHYDRO	3

Il ressort de l’analyse du tableau n°11 que les entreprises SNEL, REGIDESO et GECAMINES appartiennent à la classe 1. Par contre, la SCPT se retrouve à la classe 2. La RVA, la RVM, la SNCC, la RVF, la COHYDRO et l’OKIMO sont dans la classe 3.

Le tableau n°12 fait la synthèse des classements des modes de financement par entreprise et par secteur. Il y a lieu de remarquer que, selon le secteur d’activité, 50% d’entreprises relèvent du secteur de transport, 30% de celui de l’énergie et 20% de celui des mines.

Source : l’auteur, sur la base des données de l’étude, à l’aide du logiciel SPSS20

Tableau n° 12 : Synthèse des classements des modes de financement par firme et par secteur

Entreprise	Découvert	Escompte	Facilité de caisse	Crédit-ournisseur	Avances clients	Secteur d'activité
SNEL	1	1	1	1	1	Energie
REGIDESO	2	2	1	2	1	Energie
GECAMINES	1	1	1	3	2	Mines
SCPT	3	1	2	3	3	Transport
RVA	3	1	3	3	1	Transport
RVM	3	1	1	1	1	Transport
SNCC	2	1	1	1	1	Transport
OKIMO	2	3	3	3	1	Mines
RVF	2	2	1	2	1	Transport
COHYDRO	2	1	3	1	1	Energie

Source : Tableau élaboré par nous-mêmes sur la base des données fournies par les tableaux n°3, 5, 7, 8, 9 et 11.

IV. CONCLUSION

Dans cet article, notre objectif a été d'inventorier d'abord les types de financement du BFR auxquels les entreprises du Portefeuille de l'Etat congolais ont eu recours. En second lieu, l'objectif a été de déterminer la manière dont ces entreprises ont effectué le classement des modes de financement de leur BFR. Nous sommes partis d'un échantillon par choix raisonné de dix entreprises publiques congolaises, transformées en sociétés commerciales et ce, pour une période d'observation allant de 2011 à 2018. Nous avons utilisé une approche statistique basée sur la méthode de classification hiérarchique.

Il ressort de l'analyse faite que, globalement ces entreprises publiques ont recouru à deux types de financement, à savoir : le financement bancaire et le financement non bancaire. Dans le financement bancaire, nous notons le découvert, la facilité de caisse et l'escompte. Par contre, le financement non bancaire est composé du crédit-fournisseur et des avances clients.

Pour ce qui est de la classification de ces entreprises étatiques selon le mode de financement, l'étude relève que ces firmes ont recouru à trois modes de financement, répartis en classes 1, 2 et 3. Les classes permettent d'identifier la sé-

lection de tel ou de tel mode de financement. Ils indiquent également le mode de financement qui a été prisé par rapport à d'autres, et ce, selon le secteur d'activité et la taille de la firme.

S'agissant du découvert bancaire, la classification révèle que la SNEL et la GECAMINES se sont retrouvées dans la classe 1. La REGIDESO, l'OKIMO, la SNCC, la RVF et la COHYDRO sont dans la classe 2. La SCPT, la RVA et la RVM appartiennent à la classe 3. En ce qui concerne l'escompte, la SNEL, la GECAMINES, la SCPT, la RVA, la RVF, la RVM, la SNCC et la COHYDRO appartiennent à la classe 1. La REGIDESO. se retrouve dans la classe 2. L'OKIMO est dans la classe 3. Au sujet du crédit-fournisseur, la SNEL, la RVM, la COHYDRO, la SNCC et la RVF sont de la classe 1. La REGIDESO se trouve dans la classe 2. La GECAMINES, l'OKIMO, la SCTP et la RVA figurent dans la classe 3.

S'agissant des avances des clients, la SNEL, la REGIDESO, et la GECAMINES appartiennent à la classe1. La SCPT est de la classe 2. La RVA, la RVM, la SNCC, l'OKIMO, la RVF et la COHYDRO se retrouvent dans la classe 3, et la SCPT se retrouve dans la classe 3.

Pour ce qui est du financement par la facilité

de caisse, la SNEL, la REGIDESO, la GECA-MINES, la RVM et la SNCC sont dans la classe 1. La SCTP appartient à la classe 2. Enfin, la RVA, l'OKIMO, la RVF et la COHYDRO figurent dans la classe 3.

VI BIBLIOGRAPHIE

1. Boboto L., & Voyenne, D. (2007). Le besoin en fonds de roulement. *Économica*.
2. Damodaran, B. (2007). *Finance d'entreprise : théorie et pratique* (2e éd.). Nouveaux Horizons.
3. De La Bruslerie, H., & Eliez, C. (1998). *Gestion de la trésorerie*. Dunod.
4. Gagnon, J. M., & Khoury, N. G. (2001). *Traité de gestion financière*. Gaétan Morin.
5. Hsiao, C. (2007). Panel data analysis – Advantages and challenges. *Test*, 16, 1–22.
6. Lumonansoni Makwala, F. (2016). *Pratique de la théorie financière dans l'entreprise : Gestion financière* (3e éd.). MADOSE.
7. Lumonansoni Makwala, F. (2017). *Gestion financière internationale : marchés des capitaux et gestion des risques de change dans l'entreprise*. PUK.
8. Lumonansoni, M. F., Kana, K. J., & Luyinduladio, M. E. (2013). Relation entre le niveau des stocks d'exploitation et le chiffre d'affaires hors taxes de l'entreprise : essai d'analyse par la régression statistique. *Cahiers économiques et sociaux*, 35(3-4). Presses de l'Université de Kinshasa (PUK).
9. Lumonansoni, M. F., Luyinduladio, M. E., & Kana, K. J. (2013, octobre). Relation entre le besoin en fonds de roulement et le chiffre d'affaires hors taxes de l'entreprise : essai d'analyse par la régression statistique. *Cahiers économiques et sociaux*, 30(3-4). IRES, PUK.
10. Méricot, J. (1981). La controverse sur le fonds de roulement. *Banque*.
11. Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of Financial Economics*, 13(2), 187–221.
12. Opler, T., Pinkowitz, L., & Williamson, R. (2001, printemps). Corporate and cash. *Journal of Applied Corporate Finance*.
13. République Démocratique du Congo. (2008, 12 juillet). Loi n°8/007 du 07 juillet 2008 portant dispositions relatives à la transformation des entreprises publiques en sociétés commerciales, établissements publics et services publics. *Journal Officiel de la RDC*, numéro spécial.
14. République Démocratique du Congo. (2008, 12 juillet). Loi n°8/009 du 07 juillet 2008 portant dispositions générales applicables aux Établissements Publics. *Journal Officiel de la RDC*, numéro spécial.
15. Yadolah, D. (2007). *Statistique : dictionnaire encyclopédique*. Springer-Verlag.
16. Ziane, Y. (2007). Financement des besoins en fonds de roulement : une étude sur données de panel. *Revue Internationale PME*, 17(1).

Etude de la filiere du maïs au kasai-oriental : diagnostic et perspectives pour un developpement economique local et autocentre

KHABI NDUDI Gabriel ^{*}
MVUNDA PHOBA Eleuthère ^{**}

Résumé

Cette étude diagnostique la filière maïs au Kasai-Oriental, province congolaise en reconversion économique après l'effondrement du secteur diamantifère. Si la culture du maïs, aliment de base, constitue un pilier de la sécurité alimentaire et de l'économie locale, la recherche révèle une structuration déficiente de sa filière. Une méthodologie qualitative combinant observations, entretiens et analyse documentaire met en lumière des déséquilibres profonds. L'analyse financière démontre une répartition inéquitable de la valeur ajoutée, favorisant les intermédiaires commerciaux au détriment des producteurs, qui perçoivent des revenus marginaux. Les goulots d'étranglement identifiés sont systémiques: accès limité aux intrants, infrastructures de transport dégradées, transformation artisanale et défaillance des mécanismes de financement. En conclusion, l'étude préconise une structuration collective des producteurs, un renforcement des services étatiques d'appui, une régulation des marchés et une inclusion financière adaptée pour instaurer un développement économique local équitable et autocentré.

ABSTRACT

This study provides a diagnostic analysis of the maize sector in Kasai-Oriental, a Congolese province undergoing economic reconversion following the collapse of its diamond industry. While maize cultivation, as a staple food, is a cornerstone of local food security and economy, the research exposes the sector's deficient structure. A qualitative methodology, integrating observations, interviews, and document analysis, reveals profound systemic imbalances. Financial analysis demonstrates an inequitable distribution of value added, favouring commercial intermediaries at the expense of producers, who earn marginal returns. Identified bottlenecks are pervasive: limited access to inputs, dilapidated transport infrastructure, dominant artisanal processing, and failing financial mechanisms. In conclusion, the study advocates for the collective structuring of producers, reinforced state support services, market regulation, and tailored financial inclusion to establish an equitable and self-sustaining local economic development path

* Assistant à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion au Département de Gestion à l'Université de Kinshasa et Enseignant visiteur à la Faculté des Sciences Economiques de l'Université Joseph Kasa-Vubu dans le Congo Central.

** Chef de Travaux à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion au Département de Gestion à l'Université de Kinshasa et Enseignant visiteur à la Faculté des Sciences Economiques de l'Université Joseph Kasa-Vubu dans le Congo Central.

I. INTRODUCTION

La République Démocratique du Congo, RDC en sigle, pays aux dimensions géographiques d'un continent, dont la population actuelle, est estimée à 84. 508. 410 habitants au samedi 15 septembre 2018, sur la base des dernières estimations des Nations Unies et dispose d'une superficie de 2.345.410 Km². Elle est limitée au Nord par la République centrafricaine et le Soudan du Sud ; à l'Est, par l'Ouganda, le Ruanda, le Burundi et la Tanzanie ; au Sud, par l'Angola et la Zambie et à l'Ouest par l'enclave de Cabinda et la République du Congo (www.wikipedia-RDC).

Il sied de révéler que la constitution du pays qui a été promulguée en 2006 par le Chef de l'Etat, circonscrit la nation congolaise en 26 provinces dont la mise en œuvre effective date de 2015. Ce retard a été occasionné par plusieurs contraintes d'ordre politiques, économiques, géographiques et celles qui sont liées aux infrastructures de base.

Le Kasai-Oriental est l'une des 26 provinces de la RDC située au centre du pays.

Cette province s'étend sur 9.545 km², soit 0,41 % de toute l'étendue de la RDC et borde les provinces du Kasai Central à l'ouest, de Sankuru au nord, de Lomami à l'est et Lualaba au sud. Le chef-lieu de la province est Mbuji-Mayi.

Jusqu'en 2016, cette province comptait près de 1.980.000 habitants, soit 2,34% de la population du pays (Ibidem).

La province est connue par ses richesses minières dont principalement le diamant qui est produit par la Société Minière de Bakwanga, en sigle MIBA. Depuis 2009, ce fleuron de la production du diamant industriel est en faillite à la suite de l'effondrement des cours mondiaux de ce minerai, orchestré par la crise financière internationale qui a frappé les pays développés.

Elle connaît des sérieuses difficultés sur le plan de trésorerie. L'économie de la province dépendait à 90% de la production du diamant par la MIBA

La faillite de cette entreprise a créé d'une part l'exode d'une fraction de la population Est-Kasaïenne vers d'autres provinces à la recherche du bien-être ; d'autre part, plusieurs ménages ont opté pour le secteur agricole, travaillant soit sur des exploitations familiales, soit sous forme de contrat avec les propriétaires des terres (DSCR/P/Kasai-Oriental, 2005).

Au cours de cette période de dégradation du tissu économique de la province, plusieurs opérateurs économiques ont pris des initiatives pour couvrir les besoins de la population Est-Kasaïenne. Ainsi, la farine de maïs qui se vendait sur les différents marchés des grandes villes comme Mbuji-Mayi était importée des provinces du Maniema, du Katanga et du Kasai.

En 2009, le gouvernement provincial du Kasai-Occidental, menacé par la rareté du maïs sur son propre territoire, leva une série d'options dont l'interdiction de l'exportation du maïs vers le Kasai voisin. Cette mesure eut des retombées négatives sur le plan économique dans la ville de Mbuji-Mayi, entraînant notamment la flambée du prix du maïs sur le marché (Rapport du Prodakor, 2014).

Pour pallier à cette situation, le gouvernement provincial du Kasai-Oriental a pris une série de mesures de redressement économique, parmi lesquelles, la relance du secteur agricole sur financement par les fonds propres et avec l'appui des partenaires techniques et financiers du secteur.

Les résultats de ces mesures furent ressentis rapidement entraînant ainsi l'augmentation de la production dans la province en général et dans les districts de Kabinda et de Tshilenge, en particulier, connus par la nature de leur sol adapté à la culture du maïs. Il s'en est suivi,

ceteris paribus, la baisse du prix du meka du maïs, passant de 2700 fc (3 dollars US) à 900 fc (1 dollars US), soit une diminution de 67% enregistré au cours de l'année 2010 (Rapport du PRODAKOR, 2014)

Il se dégage de l'opinion de plusieurs observateurs que le prix du meka du maïs s'est stabilisé depuis 2012 jusqu'à ce jour et le volume de la production mis sur le marché répondait à la demande locale.

Cependant, les analyses réalisées dans ce secteur montrent que la filière du maïs n'est pas organisée. Les intervenants dans ce secteur, particulièrement les acheteurs grossistes, les transporteurs, les dépositaires et les revendeurs se comportent en maîtres du jeu au détriment des producteurs agricoles.

L'étude que nous menons veut, en premier lieu, établir un diagnostic de la filière du maïs au Kasai-Oriental étant donné la place qu'occupe cette denrée dans la plupart de ménages de cette province ensuite, proposer des perspectives qui réduisent ou éliminent le déséquilibre dans le rapport de forces entre les opérateurs de la filière.

Les questions auxquelles nous tenterons de répondre au cours de cette étude sont les suivantes:

- Comment fonctionnent et sont organisés les différents intervenants dans la filière maïs ;
- Quels sont les problèmes majeurs identifiés par catégorie d'intervenants?
- Quelles solutions à proposer pour réduire ou éliminer le déséquilibre entre les acteurs de la filière?

Nous partons de l'hypothèse selon laquelle le secteur agricole au Kasai-Oriental, créateur de revenus et d'emplois, se caractérise par l'absence d'une structuration de la filière « maïs » qui crée le déséquilibre des acteurs de la filière en termes des revenus et de rentabilité.

II. DEMARCHE METHODOLOGIQUE

Pour tester cette hypothèse, nous avons recouru à la triangulation des méthodes et techniques notamment l'observation directe, l'analyse des données documentaires existantes, l'entretien avec les différents intervenants de la filière et la technique de l'observation participante.

Les informations recueillies ont été analysées en quatre strates, constituant une analyse chacune, ci-après :

- Analyse fonctionnelle pour expliquer les fonctions de chaque intervenant dans la filière ;
- Analyse organisationnelle présentant une appréciation de l'organisation dans le transport et la commercialisation, la coordination entre les intervenants ou entre les filières ;
- Analyse commerciale, qui concerne les transactions, l'organisation des marchés, le comportement des acteurs et l'adaptation des produits aux besoins du consommateur de la ville de Mbuji-Mayi ;
- Analyse financière qui a permis d'apprécier le niveau de la rentabilité de chaque intervenant dans la filière.

III. CONTEXTE GENERAL DE LA FILIERE MAÏS

Le maïs est l'aliment de base de la majorité de la population du Kasai-Oriental. Cette céréale, utilisée pour la préparation de la pâte communément appelée « Shima », « fufu », « ugali » ou « bidia » entre aussi dans la fabrication de la boisson indigène appelée « lutuku » ou « mala a kapia ».



Image1 : Maïs despathé



Image2 : Champs du maïs

Le produit se présente sur le marché sous forme de :

- Maïs vert (épis immature) ;
- Maïs mur et sec en spathes ;
- Maïs despathé (carotte de maïs) ;
- Grain de maïs.

Les dérivés du maïs sont :

- La farine ;
- La semoule ;
- L'amidon ;
- Le maïs germé : matière première pour la distillation de l'alcool local ;
- Les embryons du maïs sont utilisés à l'huile-rie pour la fabrication d'huiles de table.

Les déchets de récolte (tiges, feuilles et spathes, ...) sont donnés comme fourrage aux animaux domestiques ou encore utilisés comme produits

chimiques pour la fabrication du carburant, des produits textiles et papeteries, etc.

De 2006 à 2009, la crise due à l'effondrement du secteur minier au Kasai-Oriental n'a pas épargné le secteur agricole entraînant ainsi la hausse du prix du maïs. Pour faire face à cette situation, les opérateurs locaux ont initié des activités d'importation du maïs des provinces limitrophes (Katanga, Kasai-Occidental et Maniema). Parfois, la province s'approvisionnait en maïs provenant de la Tanzanie et de la Zambie. C'est dans ce cadre qu'une quantité évaluée à ± 200.000 tonnes de maïs était importée chaque année. Cette importation a par la suite baissé, conséquence de la mesure prise en 2009 par le gouvernement du Kasai-Occidental interdisant toute exportation de cette denrée vers le Kasai voisin.

Pour réagir à cette crise, le gouvernement provincial a lancé une grande campagne agricole avec comme toile de fonds la mise à disposition des exploitants agricoles de la province d'un lot de 166 tracteurs et des semences améliorées dans le but d'augmenter les superficies emblavées et accroître la productivité par espace cultivé.

Au cours de l'année suivante (2010), la production du maïs est passée de 569.287 à 814.004 tonnes, soit une augmentation de 43%. Entre 2011 et 2012, le gouvernement provincial a conforté sa volonté de maintenir le niveau de production du maïs à celui de 2010 (SNSA, 2013).

La filière du maïs dans le Kasai-Oriental est importante parce que :

- Le maïs constitue l'aliment de base pour la population de la province ;
- La filière maïs contribue significativement au développement de l'économie locale et à la formation du Produit Intérieur Brut du pays ;
- Le maïs intervient dans le revenu agricole à

l'échelle des ménages quoiqu'il ne soit pas nécessairement un produit de commercialisation de base pour les producteurs Est-Kasaïens ;

La filière contribue à la création des emplois par le reco

IV. ANALYSE DE LA FILIÈRE MAÏS

4.1. Analyse fonctionnelle

4.1.1. Impact des crises multiformes

La province du Kasai-Oriental n'a pas échappé aux différentes crises économiques et socio-politiques des années 1990 à 2000. Cette situation a provoqué une insécurité alimentaire dans la majorité de ménages de la province.

Toutes ces crises ont entraîné une dégradation des pistes de dessertes agricoles en milieu rural, un exode rural, l'effondrement des services institutionnels d'appui à la production et à la commercialisation et des structures d'encadrement et enfin, un abandon d'exploitations agricoles.

4.1.2. Forme de maïs commercialisé

Le maïs commercialisé au Kasai-Oriental se présente sous trois formes :

- Le maïs épis : il est consommé bouilli ou grillé ;
- Le maïs grain séché ;
- Le maïs farine que l'on trouve régulièrement sur les marchés après mouture.

Le maïs épis n'est pas beaucoup commercialisé dans la mesure où les autorités politico-administratives de la province découragent cette pratique au profit de la farine de maïs, forme la plus consommée. Au Kasai-Oriental, le maïs se cultive régulièrement en saison A et B ; celui de la saison C est cultivé dans les marais. La grande partie de la récolte est écoulée à Mbu-

ji-Mayi et dans tous les centres urbano-ruraux des territoires. Cependant, les déchets récoltés après tamisage du maïs « nkulu-nkulu » et ceux collectés dans les moulins de broyage sont vendus aux éleveurs pour la consommation animale.

4.1.3. Acteurs de la filière Maïs

La filière du maïs est constituée de plusieurs intervenants où chacun joue un rôle particulier. Il s'agit des acteurs ci-après :

Tableau n°1 : Identification des acteurs de la filière Maïs

Acteurs directs	Acteurs indirects
Producteurs ou exploitants agricoles	Fournisseurs d'intrants agricoles
Commerçants grossistes/se-mi-grossistes	Gestionnaires des entrepôts
Collecteurs	Meuniers
Transporteurs (motos, vélos, véhicules...)	L'Etat, ONG, IMF, Institutions de recherche
Revendeurs	
Détaillants	
Consommateurs finaux	

Consommateurs finaux

Source : Enquête réalisée par nous entre juin et août 2014.

Comme aucune action d'identification ni de recensement n'a été menée par les services spécialisés de l'Inspection de l'Agriculture dans la province du Kasai-Oriental, il est difficile de donner une estimation sur les effectifs de chaque catégorie d'opérateurs.

Les différents acteurs impliqués dans cette filière évoluent donc dans une dynamique complexe faisant appel à des connaissances diverses, des acteurs variés, des activités multiples et des ressources différentes.

Le tableau n°2 ci-après reprend les différentes opérations réalisées au niveau de chaque mailon et la dynamique de la filière.

Tableau n° 2 : Maillon – Acteurs – Processus de la filière maïs au Kasai-Oriental

Maillon	Acteurs	Processus	Forme du produit
Production	Producteurs	Semis Récolte Stockage Séchage Egrenage Condituonn	Maïs semence Maïs épis Maïs épis Maïs épis Maïs grain Maïs grai
Transport	Transporteurs (camionneurs, pédaleurs)	Manutention Transport	Maïs grain Maïs grain
Entreposage	Producteurs Commerçants	Conservation Ecoulement	Maïs grain Maïs grain
Commercialisation	Producteurs Commerçants	Vente Vente	Maïs épis Maïs grain
Transformation	Meunier Fabrication d'alcools	Mouture Distillerie	Maïs farine Boissons
Commercialisation	commerçants (détaillants)	Vente	Maïs grain Maïs farine
Consommation	Population Tenanciers des restaurants	Achat	Maïs grain Maïs farine Maïs épis

Source : PRODAKOR : rapport d'étude des filières porteuses au Kasai-Oriental, 2014

4.2. Analyse organisationnelle

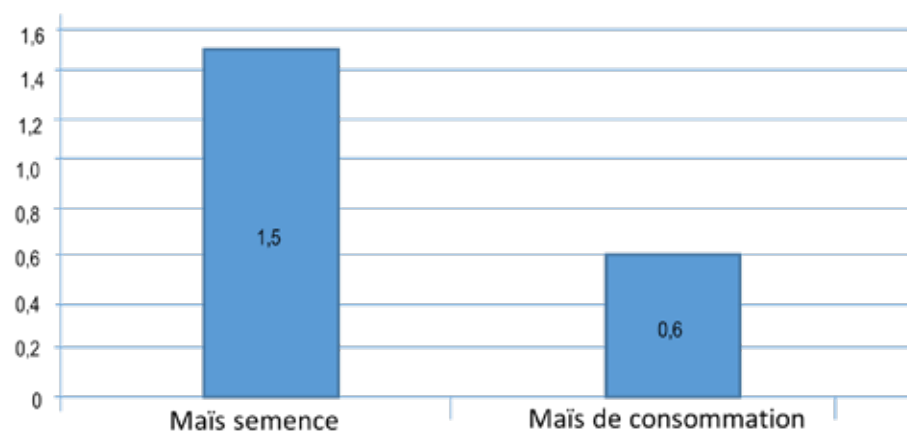
4.2.1. La production semencière

La production semencière est assurée par l'Institut National d'Etudes et de Recherches Agronomiques (INERA) de Ngandajika pour la production des semences de pré-base et de base. Cependant, le départ de certains partenaires techniques et financiers a eu comme conséquence la diminution de la production des semences par l'INERA et le Service National des Semences (SENASA), l'abandon des opérations de multiplication et de diffusion des semences en faveur des producteurs.

Les agris multiplicateurs réalisent par contre la production et la multiplication de la semence commerciale de variétés R1 et R2. Abandonnés à eux-mêmes, ces agris multiplicateurs n'ont pas d'une part les ressources suffisantes pour produire les semences de haut rendement et d'autre part, sont confrontés à un sérieux problème d'écoulement de leurs semences au regard du faible pouvoir d'achat des producteurs.

Graphique 1. : Prix du maïs semence et du

maïs de consommation (en \$) (par kg)



Il se dégage du graphique n°1 un écart considérable entre le prix du maïs de consommation et le maïs semence. Cette situation crée dans le chef des petits paysans la préférence vers le maïs de consommation dont le rendement est nettement faible. Toutefois, ce maïs semence est vivement désiré durant la période de soudure (octobre – novembre) compte tenu de la quasi conformité de son prix avec le maïs de consommation.

Au Kasai-Oriental, en dépit de l'INERA et du SENASEM, la production du maïs semence est assurée aussi par les agris multiplicateurs dont l'offre est souvent de mauvaise qualité. En ef-

fet, la pureté variétale et la faculté germinative du maïs semence offert par cette catégorie d'acteurs est jugée faible par les exploitants agricoles.

Tableau n°3 : Variétés du maïs cultivées au Kasai-Oriental

Variété	Fournisseur	Année introduction	Nombre de jours pour atteindre la floraison	Cycle végétatif (en jour)	Rendement escompté (Kg/ha)
Kasai 1	INERA	1990	60 à 70	120	1000 à 1500
Katoki wa lukasa	IITA Ibadan	2011	53 à 62	120	1000 à 1800
Mudishi ou KPM	NARO Ouganda	2012	59	110	1000 à 1800
Mudishi 3	IITA Ibandan	2012	59	100	1000
MUS-1	INERA	2008	52 à 55	110	1000 à 1800
Salongo 2	CIMMYT	1985	55 à 60	120	1500 2000

Source : Rapport du PRODAKOR (Ibidem)

4.2.2. Production du maïs de consommation

Dans la province du Kasai-Oriental, l'offre la plus importante du maïs est réalisée par les petits producteurs. Ces derniers tiennent compte de la variation saisonnière pour réaliser leurs activités agricoles. Cependant, les perturba-

tions climatiques enregistrées ces dernières années créent certains décalages qui ne permettent plus aux producteurs de mener avec succès les différentes opérations culturales. La nécessité d'utiliser les semences résilientes est malheureusement confrontée à l'absence des matériels agricoles performants en milieu paysan.

Tableau n° 4 : Calendrier des travaux agricoles

Opérations	Juin			Juillet			Août			Sep-tembre			Octobre			No-vembre			Dé-cembre			Janvier			Février			Mars			Avril			Mai			Juin		
Décades	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1	2	3
Labour																																							
Hersage																																							
Semis																																							
Epandage Engrais																																							
Sarclage																																							
Récolte																																							

Source : Calendrier de la campagne agricole, Inspection provinciale de l'Agriculture, Pêche et Elevage (IPAPEL), Kasai-Oriental, 2013.

La culture du maïs dans la province s'effectue deux fois par an, soit à la saison A (de septembre à janvier) et à la saison B (de février à juin). Une troisième production s'effectue durant la saison sèche, soit de juillet à septembre. Cette production communément appelée « maïs de marrais » ou « maïs de saison C », permet d'approvisionner la province en maïs en période de soudure.

4.2.3. Conditions d'exploitation de la culture du maïs

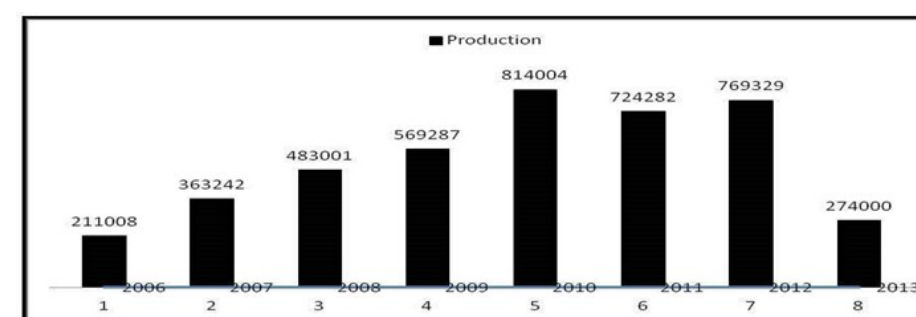
4.2.3.1. Conditions climatiques

La province du Kasai-Oriental enregistre entre 1000 et 1600 mm des pluies (rapport IPAPEL, 2013). Cette pluviométrie est mal répartie et entraine un excès d'humidité occasionnant une dégradation du maïs pendant la récolte, le transport et le stockage.

Tableau n°5 : Répartition climatique au Kasai-Oriental

Typologie du climat	Territoires
Af	Extrême nord de Lomela
(Am)s	Lomela, Nord de Kole, de Katako-kombe, et de Lodja
(Aw2)s	Sud de Kole, de Lodja et de Katako-kombe, Lubefu, Lusambo, Nord du district de Tshilenge, de Kabinda et Lubao
(Aw3)s	Sud du district de Tshilenge, Territoires de Kabinda, Lubao, Ngandajika et Mweneditu
(Aw4)s	Extrême sud de Mweneditu, Sud-est des territoires de Kabinda et de Lubao

Graphique 2 : Evolution de la production annuelle du maïs dans la province (2006 -2013)



Source : Rapport du Service National des Statistiques Agricoles, Kasai-Oriental, 2014.

Il ressort du graphique ci-dessus que la production du maïs a atteint la moyenne de 769.205 tonnes entre 2010 et 2012 et pour décroître en 2013 de l'ordre de 64%. Le pic atteint en 2010 fut la conséquence des mesures prises par le gouvernement provincial en 2009 pour relancer

le secteur agricole grâce à l'appui du Ministère central de l'Agriculture avec un lot de tracteurs, lequel a été mis immédiatement à la disposition des paysans dans tous les districts que compte le Kasai-Oriental.

Tableau n°6 : Superficies et production totale du maïs

District	Superficie (Ha)	Superficie moyenne (Ha)	Production (T)	Rendement (Kg)
Kabinda	145.102,24	0,403	135.833	920
Sankuru	62.143,03	0,629	46.736	752
Tshilenge	127.899,26	0,527	74.949	586

Du point de vue spatial, la production du maïs est plus importante dans les districts de Kabinda, zone où le rendement est le plus élevé (920Kg/hectare). Cette production représente plus de la moitié de la production totale du Kasai-Oriental, soit 52,75%. La superficie emblavée par ménage est en moyenne de 0,4 ha. Les producteurs Est-kasaïens n'arrivent souvent pas à réaliser des grandes superficies pour des raisons ci-dessous:

- la jalousie et le mauvais sort, vulgairement appelé « kasonda » qu'ils peuvent s'attirer des tiers s'ils réalisaient des grandes aires ;
- l'accès difficile au financement bancaire ;
- faible accès à la mécanisation agricole (traction animale et/ou motorisée) ;
- Faible présence des services spécifiques d'encadrement des paysans.

4.2.3.2. Système de production

La structure de production du maïs en province est dominée par les exploitations traditionnelles. Ce système centré sur l'autoconsommation et la sécurité alimentaire familiale (soit 2/3 de la production totale) est très peu productif. La quantité du maïs destinée à la vente constitue le surplus éventuel.

Le maïs est en général cultivé en association avec le manioc ou avec d'autres cultures vivrières.

Le semis de maïs est le plus souvent réalisé par poquet, dense (plus de 5 graines) avec un écartement moyen de 65 cm entre les poquets. Le semis en ligne est peu pratiqué. Le sarclage intervient 2 à 3 fois selon les fréquences des pluies et la repousse des adventices. Ce système est marqué par une absence de culture en jachère.

4.2.3.3. Intrants agricoles

Les paysans accèdent difficilement aux intrants agricoles à cause de leur indisponibilité et de leur coût élevé. Il est parfois étonnant en circulant dans les marchés et les grandes artères de la ville de Mbuji-Mayi de constater l'absence d'un seul point de vente des semences. Les intrants agricoles disponibles sur certains points de vente de la province (engrais, pesticides et semences,...) proviennent soit de la Zambie, du Zimbabwe, de l'Afrique du sud via le Katanga ou de Kinshasa. Leur coût est tellement élevé que les petits producteurs familiaux ont du mal à y accéder. Par contre, les artisans locaux fabriquent des petits outillages qu'ils mettent à la disposition des paysans; cependant, ces matériels aratoires ne sont pas performants et de bonne qualité.

4.2.3.4. Pertes post-récoltes

Les pertes réalisées pendant la récolte sont d'environ 6% alors que les pertes dues aux insectes et aux rongeurs peuvent atteindre 20% du volume entreposé (INERA, 1982).

Khabi N. E. & Mvuanda P. E., (2023,Septembre).

Le tableau ci-après nous donne des indications sur les pertes réalisées à différents niveaux de la filière maïs :

Tableau n°7: Pertes post-récoltes

Nature	Maillon	Facteurs	Incidence	Moyens de lutte
Pourriture	Production, entreposage, transport	Pluies, excès d’humidité	Forte	Séchage approprié, Emballage synthétique, phytosanitation, évacuation rapide
Vol	Production, entreposage, commercialisation, transport	Pauvreté	Moyenne	Gardiennage
Attaques	Production, entreposage	Mauvais stockage, humidité, insuffisance d’aération	Forte	Traitement aux pesticides

Source : Rapport Programme National Maïs/INERA1982.

Tableau n° 8 : Tableau chiffré des pertes de maïs dans la chaîne

Niveau	Facteurs	%
Maïs semence	Pertes du pouvoir germinatif	5
	Perte due aux rongeurs	10
	Perte due aux oiseaux	2
	Perte due aux insectes	5
Germination	Mauvaises pratiques culturales	5
	Influence du climat	3
	Attaque des insectes	3
	Maladies	10
Maturation	animaux	5
	climat	3
	vol	5
Récolte	vol	30
	détérioration	10
	mauvais moment de récolte	3
Entreposage	Transport	20
	Mauvaise condition de stockage	2
	Insecte	5

Source : Rapport Programme National Maïs/ INERA1982.

4.3. Analyse commerciale

4.3.1. Forme de maïs commercialisé au Kasai-Oriental

Le maïs qui fait l’objet de transaction dans la filière au Kasai-Oriental se présente sous trois formes, notamment, le maïs épis (consommé bouilli ou grillé), le maïs grain et la farine de maïs vendue dans le marché de détail après mouture.



Farine de maïs vendue dans un MEKA (petit seau bleu) au marché Congo dans la ville de Mbuji-Mayi.



: une vendeuse du maïs grain au marché Bobila Dawa dans la ville de Mbuji-Mayi avec l’unité de mesure MEKA (petit seau vert), équivalent à 2,5 Kg

4.3.2. Moyens de transport du maïs

Le maïs produit en milieu rural est acheminé en grande partie vers les grands centres de

consommation (Mbuji-Mayi, Mwene-ditu et les chefs-lieux des territoires). L'évacuation du maïs, assurée par camion, moto, vélo et à pied, est confrontée au mauvais état des routes de desserte agricole et à la vétusté des engins utilisés. C'est surtout pendant la saison pluvieuse que l'acheminement du maïs devient difficile à cause de l'ampleur de la dégradation des pistes d'évacuation des produits agricoles pendant cette période.

Ainsi, pour pallier à cette difficulté d'une part et d'autre part pour mettre en place un circuit de distribution efficace et efficiente, une dynamique d'acheminement des produits agricoles et notamment du maïs s'est consolidé autour des « pédaleurs » appelés aussi « moustrongeurs » réunis au sein de l'Association des Colporteurs Pédaleurs pour le Développement du Congo, en sigle ACOPEDEC.

4.3.2.1. Transport par vélo

Le transport par vélo est un moyen efficace dans le contexte d'acheminement du maïs dans le Kasai-Oriental. Il s'adapte aux conditions d'infrastructure routière de la province et aux moyens des commerçants de faible taille économique (150 à 200 kg) d'autant plus qu'il coûte moins cher.

Ce moyen de transport présente cependant beaucoup d'inconvénients notamment la forte exposition aux intempéries, la lenteur dans l'acheminement des produits, la pénibilité du travail et la faible capacité de transport

Environ 176.504 tonnes de maïs sont acheminés annuellement par vélo de différents territoires de la province du Kasai-Oriental et même des provinces environnantes (Kasai-Occidental et Kananga) vers la ville de Mbuji-Mayi (Rapport ACOPEDEC, 2012).

4.3.2.2. Transport par camion

Le maïs est acheminé dans des conditions inadéquates de transport (pluies, soleil) ; ce qui

occasionne l'avarie et les pourritures. Certains transporteurs acceptent d'assurer l'évacuation d'une bonne quantité des produits pour un commerçant avec promesse d'un paiement futur après un simple accord verbal.

Les camionneurs travaillent souvent avec les commissionnaires fidélisés. Ces derniers assurent la rencontre entre camionneurs et commerçants qui se proposent d'acheminer le maïs de centres de production ou mieux de dépôts relais vers les grands centres de consommation. Ces intermédiaires perçoivent une commission représentant, en valeur monétaire, 10% de la quantité du maïs du commerçant.

4.3.2.3. Transport par voie ferroviaire

Dans le transport ferroviaire, les « demandeurs », terme désignant les commissionnaires, louent des wagons à la Société Nationale des Chemins de fer au Congo, en sigle SNCC (1.450 \$ USD pour les wagons ouverts pouvant contenir 350 sacs de maïs de 100 kg chacun) et le mettent à leur tour à la disposition des commerçants. Le transport de ces cargaisons du Katanga à Mwene-Ditu coûte 0,195 \$ USD le kilo, toutes taxes comprises.

Cependant, les activités de la SNCC tournent au ralenti suite au vieillissement de sa flotte ferroviaire et à l'insuffisance de son fonds de roulement.

4.3.3. Transformation du maïs

La province du Kasai-Oriental ne dispose pas d'industries agro-alimentaires pour la transformation du maïs.

La société MIBA dispose d'une grande minoterie qui est à l'arrêt par manque de fonds de roulement. Cette minoterie n'assurait la mouture du maïs que pour la production de la farine destinée au personnel.

4.3.3.1. Farine du maïs

La transformation du maïs en farine est assurée

Khabi N. E. & Mvuanda P. E., (2023,Septembre).

par des moulins implantés un peu partout dans la province. Ce sont des moulins à marteaux dont la grande concentration se situe autour des parkings de déchargement du maïs. Ce sont souvent des moulins à gasoil, de type JD et AMEC disposant d'une puissance de 13 à 20 chevaux.



Un moulin à maïs au marché Congo à Mbuji-Mayi

4.3.3.2. Brasserie artisanale

Une partie de la production du maïs du Kasai-Oriental est utilisée dans l'industrie de transformation artisanale de la boisson. Cette industrie de transformation artisanale de boisson prend l'ampleur à travers la province et plus particulièrement dans le territoire de Ngandajika.

Le marché de consommation de ces boissons est en grande partie constitué d'une clientèle localisée dans les zones d'exploitation minière et dans les grandes agglomérations. La préférence des consommateurs à cette boisson locale est justifiée pour des raisons suivantes :

Le prix au litre est à la portée des petites bourses ; ce dernier représente le tiers du prix de la bière vendue par SOGAKOR, BRACONGO et la BRASSIMBA ;

Cette boisson dispose de propriétés stimulantes qui permettent à ceux qui la consomment de se maintenir dans les travaux exigeant plus d'énergie (creuseurs de diamant).

Du point de vue de la technologie, ces unités de fabrication de boisson n'ont pas d'équipements ni de matériels adéquats pour la fermentation et la distillerie.

Tableau n° 9 : Transformation du maïs en boisson

Produit	Processus	Nature
Tshibuku	Fermentation	Boisson alcoolisée
Tshikoko	Fermentation	Boisson douce
Kabumua	Fermentation – Distillation	Boisson alcoolisée
Super 500	Fermentation – double istillation	Boisson alcoolisée à forte dose

Source : IPAPEL Kasai-Oriental, 2013

4.3.4. Modalités d'écoulement du maïs

4.3.4.1. Marchés ruraux

La commercialisation du maïs en milieu rural s'effectue au champ pendant la période de récolte, au village ou dans les marchés ruraux. Ces marchés se réunissent à des jours bien précis de la semaine. Pendant la période de récolte de maïs, les vendeurs dans ces marchés sont importants. Les acteurs présents dans ces marchés sont particulièrement : les producteurs, les collecteurs, les semi-grossistes et les consommateurs (ménages agricoles). Ces marchés sont pour la plupart de cas dépourvus d'infrastructures de stockage ou d'entreposage des produits agricoles. Souvent dans ces marchés, les mesures utilisées pour l'achat et la vente du maïs (mekas) ne sont pas standards.

4.3.4.2. Marchés urbains

Les marchés urbains du Kasai-Oriental fonctionnent de manière permanente. Ils sont régis par le pouvoir administratif. Les commerçants y sont soumis à un régime fiscal réglementé. La vente du maïs y est réalisée tout le long de l'année. Les entrepôts trouvés dans ces marchés sont des lieux de débarquement et de commercialisation des produits.

Tableau n°10 : Caractéristiques des marchés urbains de la ville de Mbuji-Mayi

Type du marché	Prix de Tshibishi (USD)	Prix de Nkulu nku-lu (USD)	Prix du maïs importé (USD)	Nombre de vendeurs
Marché primaire	1,08	1,16	-	50 à 200
Marché secondaire	1,19	1,63 à 1,73	1,95	20 à 50

Source : Nos enquêtes menées sur les différents marchés de la ville de Mbuji-Mayi, Septembre 2014

4.3.4.3. Catégorie d'acteurs dans la commercialisation

Cinq catégories de vendeurs assurent la commercialisation du maïs dans la province du Kasai-Oriental. Les limites entre les différentes catégories sont confuses.

Tableau n°11 : Intervenants dans la chaîne de valeur

Groupe	Fonction	Observation
Grossistes	Achat en grande quantité (2000 kg)	Forte diminution de l'effectif
Semi-grossistes	Achat en quantité moyenne auprès des collecteurs (2000 kg)	Maîtrise du circuit de commercialisation
Collecteurs	Collecte du produit auprès des paysans pour les vendre aux semi-grossistes ; Acheminement du produit vers le marché	Cette catégorie est constituée à 90% de pédaleurs (transporteurs par vélo)
Revendeurs	Approvisionnement auprès des semi-grossistes	Aucun investissement Revente des produits des tiers Faible pouvoir de négociation face aux semi-grossistes
Détaillants	Vente aux consommateurs finaux	

Source : Nos enquêtes, 2014.

Le maïs, étant un produit périssable, les commerçants acheteurs se trouvent souvent dans des situations critiques qui les obligent de vite écouler leur produit malgré le prix trouvé sur le marché.

Tableau n°12 : Quantité moyenne de maïs vendue par un commerçant par jour à Mbuji-Mayi

	Détaillant	Collecteur	Revendeur	Semi-grossiste
Quantité moyenne de maïs en Kg	50	200	250	2000

Source : Nos enquêtes, 2014.

Les semis grossistes nouent des relations régulières et fidélisées par la confiance et les liens sociaux avec les revendeurs à qui ils concèdent parfois des crédits. Ces commerçants revendent très souvent leur marchandise dans la zone. Les

collecteurs, par contre, travaillent en synergie avec les revendeurs qui assurent la vente du produit en leur faveur. Les détaillants, quant à eux, n'ont que des relations ponctuelles avec les consommateurs.

Le maïs importé de la Tanzanie ou de la Zambie et celui acheté à Lubumbashi arrive au Kasai-Oriental par chemin de fer ou par voie routière à Mwene-Ditu via Kasumbalesa. Cette activité d'importation du maïs est très intense de juin à septembre, après l'épuisement du maïs de la saison B. Cependant, l'approvisionnement des locomotives en carburant et le mauvais état des rails paralysent ce mode de transport.

4.3.4.4. Instabilité de prix du maïs

L'état de praticabilité des routes et pistes de desserte agricole, lié à la variation des saisons et aux conditions météo-climatiques influe sur les prix du maïs durant l'année. Le graphique

Khabi N. E. & Mvuanda P. E., (2023,Septembre).

ci-après nous indique les variations du prix de maïs au niveau des consommateurs, à Mbuji-Mayi :

Tableau n°13 : Evolution du prix du maïs à Mbuji-Mayi de 2011 à 2014 (en \$ US)(Par unité de Méca)

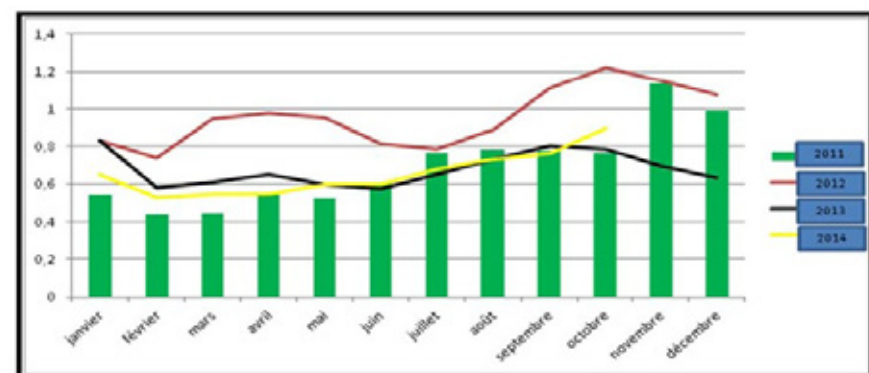
Année	Nkulunkulu	Tshibishi
2011	0,98	0,71
2012	1.45	1.1
2013	1,32	0,98
2014	1,41	1,08

Source : Nos enquêtes, 2014.

Graphique 3 : Prix du maïs en USD de 2011 à octobre 2014

Source : Programme conjoint FAO-PAM, 2014.

La courbe du prix du maïs indique que les valeurs moyennes les plus basses se situent entre Février et Mars, à cause de la présence sur le marché du maïs de la première saison. Celui-ci atteint sa plus haute valeur au mois d'octobre et novembre ; il se raréfie sur le marché à cause de la période qui coïncide avec le début des semailles de la saison A (Septembre et octobre).



Source : Programme conjoint FAO-PAM, 2014.

4.4. Analyse financière et économique

Cette section aborde l'analyse de la rentabilité des acteurs directs de la filière et les mesures d'atténuation du déséquilibre existant.

4.4.1. Analyse de la rentabilité du maïs

- Comptes d'exploitation d'un commerçant-type par phase de positionnement dans la filière

La courbe du prix du maïs indique que les valeurs moyennes les plus basses se situent entre Février et Mars, à cause de la présence sur le marché du maïs de la première saison. Celui-ci atteint sa plus haute valeur au mois d'octobre et novembre ; il se raréfie sur le marché à cause de la période qui coïncide avec le début des semailles de la saison A (Septembre et octobre).

4.4. Analyse financière et économique

Cette section aborde l'analyse de la rentabilité des acteurs directs de la filière et les mesures d'atténuation du déséquilibre existant.

4.4.1. Analyse de la rentabilité du maïs

- Comptes d'exploitation d'un commerçant-type par phase de positionnement dans la filière

Encadré 1 : Etude de cas d'un paysan
Monsieur Jean Pierre Mutombo est un paysan du territoire de Luputa. Il réalise le semis de 25 kg de maïs semence sur un hectare pour la saison culturale A. Le coût des intrants agricoles, les frais de labour, de semis et de récolte sont estimés à 570\$ USD. Les frais de transport du maïs récolté et autres dépenses indirectes s'élèvent à 121\$ USD. Les charges totales de ce paysan se chiffrent à 758\$ USD. Sur le marché de Mbuji-Mayi, il vend 1500 kg de maïs récolté et séché (nkulu-nkulu) à 960\$ USD

Encadré 2 : Etude de cas d'un demi-grossiste
Madame Janet Tshibola est semi-grossiste et s'approvisionne en maïs à Luputa. Elle dispose d'un capital estimé à 1500 kg. Il achète ses produits auprès des collecteurs et des producteurs ruraux de Luputa à 0,846\$ le kg. Les frais accessoires d'achat s'élèvent à 46,50\$ USD tandis que les frais indirects se chiffrent à 495,54\$ USD. Les charges totales de ce commerçant sont de 1781,04\$ USD. Elle achemine son produit sur le marché de la ville de Mbuji-Mayi et réalise un chiffre d'affaires de 2538,00\$ USD en raison de 1,69\$ USD le kg du maïs Nkulu-Nkulu.

Encadré 3 : Etude de cas d'un demi-grossiste modèle
Monsieur Jean Pierre Mutombo est un paysan du territoire de Luputa. Il réalise le semis de 25 kg de maïs semence sur un hectare pour la saison culturale A. Le coût des intrants agricoles, les frais de labour, de semis et de récolte sont estimés à 570\$ USD. Les frais de transport du maïs récolté et autres dépenses indirectes s'élèvent à 121\$ USD. Les charges totales de ce paysan se chiffrent à 758\$ USD. Sur le marché de Mbuji-Mayi, il vend 1500 kg de maïs récolté et séché (nkulu-nkulu) à 960\$ USD

Madame Janet Tshibola est semi-grossiste et s'approvisionne en maïs à Luputa. Elle dispose d'un capital estimé à 1500 kg. Elle achète ses produits auprès des collecteurs et des producteurs ruraux de Luputa à 0,846\$ le kg. Les frais accessoires d'achat s'élèvent à 46,50\$ USD tandis que les frais indirects se chiffrent à 495,54\$ USD. Les charges totales de ce commerçant sont de 1781,04\$ USD. Elle achemine son produit sur le marché de la ville de Mbuji-Mayi et réalise un chiffre d'affaires de 2538,00\$ USD en raison de 1,69\$ USD le kg du maïs Nkulu-Nkulu.

Il ne peut accéder à d'autres points de vente à l'instar de Lukusu à cause du mauvais état de la route pendant la saison de pluie. Il y va régulièrement pendant la saison sèche. Il fixe son prix au regard de la situation du marché (selon la loi de l'offre et de la demande). Il réalise en moyenne trois courses par mois.

Tableau n° 14 : Synthèse du Compte d’exploitation d’un commerçant-type dans la filière maïs en USD

Désignation		Types d’intervenants				
		Paysan ou producteur agricole	Grossiste ou un semi-grossiste	Revendeur	Collecteur (Pédaleur)	Détaillant
Semence de 25 Kg		63,00	-	-	-	-
Achat maïs Nkulu-nkulu		-	1269,00	262,00	56,40	14,10
Achat matériels aratoires		45,00	-	-	-	-
Amortissement matériels aratoires		4,00	-	-	-	-
Location tracteur pour labour		90,00	-	-	-	-
Frais de restauration et divers		55,00	16,50	15,00	8,50	5,60
Engrais (50 kg par ha, DAP , Urée)		200,00	-	-	-	-
Traversée bacs et pirogues		-	30,00	13,00	7,44	-
Main d’œuvre Récolte	Labour : tracteuriste	9,00	-	-	-	-
	Semis : 64 HJ	21,00	-	-	-	-
	Trois sarclages : 94 HJ	79,00	-	-	-	-
	Application d’engrais	22,00	-	-	-	-
	Récolte	27,00	-	-	-	-
	Engrènement	22,00	-	-	-	-
Amortissement matériel Véhicule		-	-	-	7,50 (**)	-
Emballages (*)		21,00	24,45	10,96	5,00	2,70
Transport du maïs vers MJM		80,00	387,00	65,00	2,50	-
Frais d’entreposage (Dépôts)		10,00	16,29	7,62	3,25	-
Frais de communication		5,00	10,00	5,00	2,00	-
Taxes diverses		-	14,00	4,50	2,20	0,24
Frais de chargement et déchargement		5,00	43,80	12,63	0,00	-
Frais du moulin		-	-	-	-	4,75
Coût total		758,00	1781,04	395,71	94,79	27,39
Chiffre d’affaires (***)		960,00	2538,00	475,00	190,00	70,5
Résultat d’exploitation		202,00	756,96	79,29	95,21	43,11

(*) : La nature de l’emballage diffère d’un intervenant à l’autre.
Le producteur/le grossiste/Semi-grossiste/revendeur/collecteur utilise le sac vide ; le détaillant utilise les sachets en plastique
(**) : il s’agit de l’amortissement du vélo
(***) : La quantité vendue par le paysan est de 1500 kg. C’est la même quantité vendue par le grossiste/semi-grossiste. Elle diminue avec le reste des intervenants (revendeur : 500 kg, collecteur : 200 kg et le détaillant : 50 kg).

Il se dégage du tableau ci-dessus que la rentabilité est fonction de la position de chaque acteur dans la chaîne de valeur du maïs. Dans le cas d'espèce, il est évident que le grossiste ou semi-grossiste tire le meilleur pari de ce business. Selon les enquêtes, cette catégorie de commerçant se distingue des autres par sa capacité à imposer le prix aussi bien au producteur qu'aux revendeurs ou détaillants qui s'approvisionnent dans ses dépôts.

Cette réalité a été corroborée par une étude menée par le Programme de Développement du secteur agricole au Kasai-Oriental, en sigle PRODAKOR, sur la performance économique des intervenants dans la filière maïs. Les détails de cette performance figurent dans le tableau ci-dessous.

Tableau n°15 : Performance des intervenants pour un volume unitaire de maïs (1Kg)

	Détaillant	Collecteur	Revendeur	Semi-grossiste
Nombre de Kg vendus (1)	50	200	250	2000
Marge totale par course (2)	1,63	8,59	1,79	46,74
Marge par kg par course (3)= $\frac{\text{Marge totale}}{\text{Nombre de Kg vendus}}$	0,033	0,043	0,007	0,023

Source : Analyse des filières agricoles porteuses au Kasai-Oriental, PRODAKOR, 2014.

Le tableau montre clairement que le volume des transactions journalier du maïs manipulé par un semi-grossiste représente 40 fois celui du détaillant, 10 fois celui des collecteurs et 8 fois celui des revendeurs. Il s'en suit aussi que le revenu net au kilo vendu est intéressant chez le semi-grossiste, suivi du collecteur et du détaillant.

4.4.2. Mesures d'atténuation du déséquilibre de l'existant

Cahiers Economiques et Sociaux (2023)

En vue de faire profiter à tous les acteurs d'un revenu équitable où chacun trouvera son compte, nous pensons que les mesures d'atténuation ci-après dans la filière s'avèrent indispensables :

1. Au niveau des producteurs :

- Ils devraient développer des stratégies en mutualisant leurs productions de manière à vendre des quantités importantes des produits agricoles ;
- Engager des actions de plaidoyer avec les services spécialisés de l'administration provinciale pour réhabiliter des routes de desserte agricole ;

2. Au niveau des transporteurs :

- Faire usage de l'éthique lors de leurs négociations des prix avec les producteurs.

4.5. Graphes de la filière

Les graphes repris ci-après représentent le fonctionnement de la filière « maïs » aussi bien au niveau de zones de production et de consommation qu'à celui des opérateurs qui y interviennent.

Figure 2 : Graphe des zones de production et de consommation du maïs au Kasai-Oriental

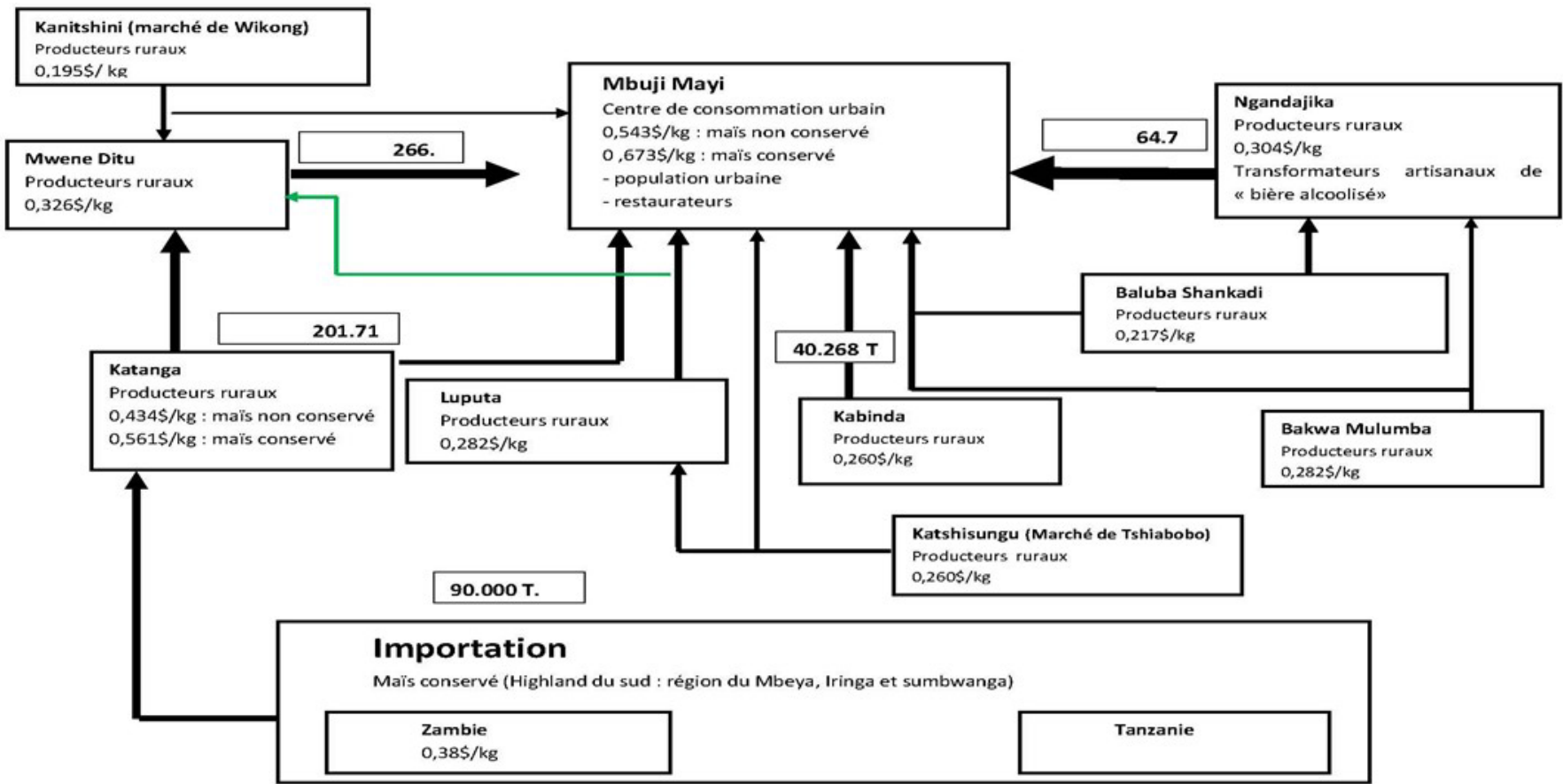
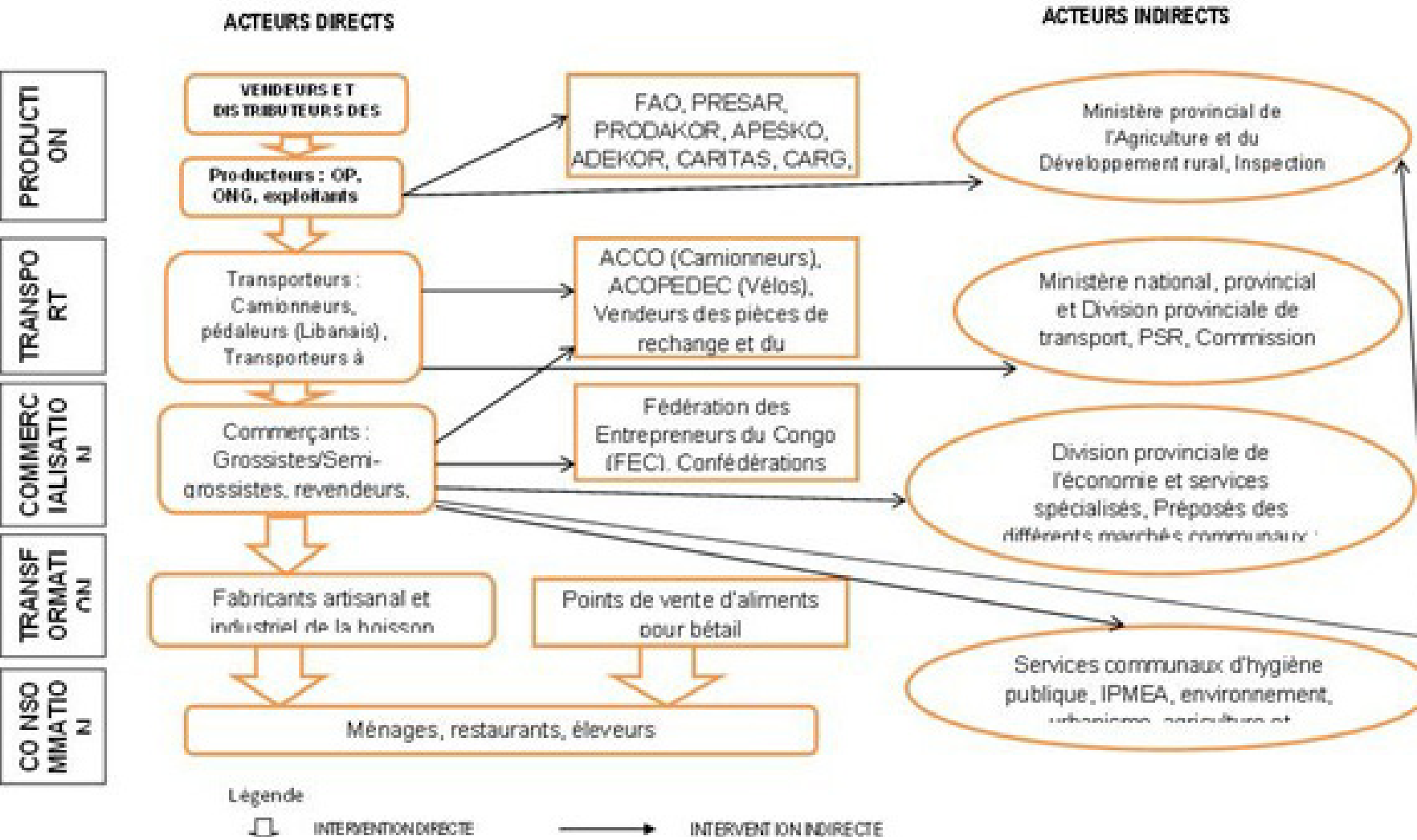


Figure 3 : Graphe des Acteurs de la filière maïs au Kasai-Oriental



4.6. Acteurs indirects de la filière

4.6.1. L'Etat

L'Etat intervient régulièrement au niveau du stockage et de la commercialisation dans le souci de réguler le prix du maïs. Souvent, l'intervention des autorités politico-administratives et des services spécialisés de la province poursuit les objectifs suivants :

- Contraindre les commerçants à baisser le prix sur le marché urbain en cas d'une hausse importante liée à la rareté du produit ;
- Décourager les commerçants qui se lancent dans la spéculation du maïs ;
- Faire appliquer les mesures interdisant la vente du maïs épis frais.

L'Etat s'investit plus dans la protection des consommateurs en régulant le prix sur le marché sans tenir compte de coûts d'investissement consentis par les producteurs et les autres acteurs de la chaîne de valeur.

Les services spécialisés de l'Etat sont vus par les

commerçants comme une menace à leur activité au vu de tracasseries fiscales et administratives auxquels ils sont régulièrement exposés. Certains acteurs rencontrés soutiennent que la multiplicité des taxes qui grèvent les activités des opérateurs du secteur est un frein à l'efficience et à la rentabilité de la filière maïs.

Les services publics d'appui aux paysans à l'instar du Service National des Semences (SE-NASEM), Service National de Vulgarisation (SNV) et Service National d'Appui à la Mécanisation Agricole (SENAMA) sont défaillants car non seulement qu'ils ne disposent plus de ressources de fonctionnement adéquates mais dispose d'un personnel vieillissant, non motivé et faiblement renforcé pour assurer un conseil technique performant aux producteurs.

4.6.2. Partenaires locaux et internationaux

Le secteur de l'agriculture au Kasai-Oriental bénéficie de l'appui des partenaires locaux et internationaux qui interviennent dans différents volets et territoires.

Tableau n° 16 : Principales structures d'appui à la filière maïs

Organisation	Secteur d'intervention	observations
INERA	Recherches agronomiques	Faible capacité d'autonomie
PRESAR	Appui aux agris multiplicateurs et producteurs, construction des entrepôts en milieu rural	Programme clôturé en 2013
PADIR	Amélioration des infrastructures rurales	Programme en cours d'exécution
COPROSEM	Production des semences	Ressources de fonctionnement insuffisantes
APESKO	Encadrement des agris multiplicateurs	Actif dans toute la province ; fournit les semences aux paysans souvent jugées de mauvaise qualité
FAO	Champ école paysan, collecte des données liées au marché du maïs, facilitation de l'accès aux semences et engrais	N'est plus opérationnel dans les districts de Kabinda et de Tshilenge. Son bureau est dans le Sankuru
COOPI	Appui aux structures d'encadrement des producteurs, réhabilitation des routes de desserte agricole	Programme clôturé en 2011
BCeCo	Appui financier dans la production des semences	Programme clôturé en 2011
Fonds Social	Appui à la réhabilitation et construction des marchés ruraux et entrepôts	Projet clôturé en 2013
CTB/ASS	Appui à la multiplication des semences du maïs, à la structuration et au renforcement des organisations des agris multiplicateurs ; construction des entrepôts	Programme clôturé en 2012
CTB/PRODAKOR	Appui aux exploitants agricoles et aux activités de l'agroforesterie	Programme en cours de réalisation
Broedelijk Delen	Appui à la structuration et renforcement des capacités des organisations des producteurs agricoles (OPA)	Programme en cours de réalisation
ONGDs locales	Production semencière, encadrement des OPA	Activité continue

4.6.3. Institutions de financement du secteur agricole

La province du Kasai-Oriental ne dispose que de deux banques commerciales ; la Banque Commerciale du Congo (BCDC) et la Trust Merchant Bank (TMB). La Rawbank vient d'ouvrir ses portes depuis fin décembre 2014 et devient la 3ème banque dans la province. Les deux premières banques ne comptent dans leur portefeuille qu'un effectif de moins de 1% des clients évoluant dans le secteur agricole. Il se dégage des échanges réalisés avec les responsables de ces structures bancaires que le financement du secteur agricole présente beaucoup de risques dans la mesure où ses activités sont saisonnières et sont tributaires des paramètres incontrôlables (le climat, la nature du sol, etc.). La probabilité qu'un paysan accède au crédit bancaire est presque nulle à moins qu'il fournisse des garanties matérielles suffisantes jugées pertinentes.

A côté de ces deux banques classiques, le paysage financier de la province a enregistré les

années antérieures la présence de quelques institutions de microfinance en l'occurrence une COOPEC, l'IMF GALA-LETU et l'IMF ADEKOR. La majorité de ces structures financières de proximité ont fait faillite depuis la chute des activités de la MIBA à l'exception de l'IMF ADEKOR dont les activités évoluent en dent de scie.

Certes, il existe quelques initiatives communautaires de base dans les milieux ruraux connues sous l'appellation de « caisses villageoises » qui rendent des services d'épargne et de crédit en faveur de leurs membres respectifs mais, elles sont faiblement structurées et ne disposent pas de personnel compétent.

4.7. Analyse des goulots d'étranglement

Plusieurs contraintes ont été relevées au niveau de chaque composante de la filière du maïs au Kasai-Oriental. Ces goulots d'étranglement sont repris dans le tableau ci-après:

Tableau n°17 : Goulots d'étranglement identifiés dans la filière

Composante	Goulots d'étranglement	Observations
Production	Faible accès aux intrants de bonne qualité Difficulté d'écouler les produits ; Profits moins rémunérateurs	Absence d'appui des services spécialisés (SNV, SENASEM...)
Conditionnement	Absence de fournitures en pesticides Infrastructure de stockage précaire Faible connaissance des techniques de conservation	Faible niveau de formation des paysans en techniques agricoles
Commercialisation	Coût de transport, taxes et impôts exorbitants ; Faible accès à l'information	Organisations paysannes mal structurées
Distribution	Précarité des infrastructures de transport ; Coût de revient élevé ; Spéculation à outrance	Conservation difficile et risque élevé des pertes des produits
Transformation	Faible accès à l'énergie électrique	Forte influence sur le prix de vente
Consommation	Absence d'un dispositif de règlementation du prix ; Comportement spéculatif des détaillants	Allongement du temps de transport, risque de pourriture, d'avarie et de perte des produits
		Pénurie permanente du gasoil dans les centres de consommation
		Pénurie des produits et instabilité des prix

V. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

5.1. Conclusion

L'étude que nous venons de réaliser sur l'analyse de la filière « maïs » au Kasai-Oriental a permis de connaître d'une manière approfondie les tenants et les aboutissants de tout l'environnement du produit « maïs ». Elle a permis de mettre en évidence:

- L'importance de la filière maïs dans l'économie de la province ;
- Les acteurs qui interviennent d'une manière directe et indirecte ainsi que leur rôle respectif dans la filière ;
- L'analyse du point de vue fonctionnel et organisationnel de la filière maïs ;
- L'analyse de la rentabilité de la filière ;
- Les goulots d'étranglement.

Les enquêtes menées sur terrain combinées aux rapports des différents partenaires du secteur rencontrés ont démontré la disproportion du rapport des forces entre les acteurs. Le manque d'informations sur le système du fonctionnement du marché est à la base du déséquilibre des avantages que procure la filière.

La faible capacité d'action des services étatiques spécialisés chargés de réglementer l'utilisation et la diffusion des matériels végétaux (semences, boutures, etc.) explique largement la faible productivité du maïs chez les paysans.

Au niveau de chaque composante des acteurs, il n'existe pas une organisation structurée en coopérative capable de faciliter la réalisation des activités de ses membres et de défendre leurs intérêts.

Certes, les intervenants de la filière reconnaissent l'existence du revenu généré de leur activité maïs, ce dernier n'est pas équitablement distribué. Il a été observé au cours de l'analyse

que les grossistes ou semi-grossistes figurent parmi le meilleur gagnant de la filière « maïs ». Non seulement, ils imposent le prix aux paysans, mais aussi, ils maîtrisent le circuit de commercialisation du maïs au Kasai-Oriental.

L'accès à la terre est buté à la double contrainte notamment la dualité dans l'attribution des terres entre l'Etat congolais qui, selon la loi Bakajika, est le propriétaire des terres et le patrimoine clanique hérité des ancêtres ainsi que le coût de son acquisition qui n'est pas à la portée des bourses de tous les paysans. Ce qui explique la faible superficie emblavée par la majorité de paysans de la province.

Les acteurs de la filière n'ont pas accès facile aux différentes sources de financement disponibles pour la simple raison que les opérateurs financiers de la province ont une aversion du risque par rapport aux acteurs du secteur agricole. Ils motivent leur crainte par le caractère saisonnier et aléatoire de l'activité et du revenu des paysans.

Les conclusions de cette étude confirment notre hypothèse de départ selon laquelle le secteur agricole au Kasai-Oriental est créateur de revenus et d'emplois mais l'absence d'une structuration de la filière « maïs » crée le déséquilibre des acteurs de la filière en termes des revenus et de rentabilité.

5.2. Recommandations

En vue de rendre le secteur plus compétitif et porteur en termes de rentabilité et d'efficacité, les recommandations suivantes sont formulées:

5.2.1. Pour les activités dans la filière

► Au niveau de la production

- Introduire les techniques modernes de culture du maïs sous l'encadrement des agronomes et des moniteurs agricoles ;
- Sensibiliser les agriculteurs à mieux gérer le sol en utilisant les engrais verts et le compost

;

- Assurer la vulgarisation des pratiques agricoles améliorées (rotation des cultures, semis en ligne, etc.) ;
- Faciliter les paysans à accéder aux intrants agricoles nécessaires (les semences améliorées adaptées au contexte agroécologique du Kasai-Oriental, les fertilisants, pesticides et petits outils agricoles) ;
- Organiser les paysans en coopératives des producteurs agricoles ;
- Promouvoir les structures de microfinance pour accompagner les paysans au financement de leurs activités et à la formation de l'épargne ;
- Renforcer les capacités des agris multiplicateurs pour produire les semences de qualité ;
- Améliorer les conditions de séchage et de stockage du maïs.

► Au niveau du circuit du transport

- Appuyer la réhabilitation des pistes d'évacuation des produits agricoles dans les grandes zones de production céréalière ;
- Réduire les coûts de transport du maïs en rendant disponible le carburant et les pièces de rechange ;
- Appuyer la construction des entrepôts et des marchés en milieux ruraux ;
- Appuyer la synergie entre ACOPEDEC, COPEMECO, FEC et ACCO sous la coordination de la Commission Provinciale Routière.

► Au niveau de la transformation

- Appuyer la structuration des tenanciers des moulins et des fabricants des boissons artisanales ;
- Appuyer les associations des producteurs en petit équipement de transformation.

► Au niveau de la commercialisation

- Lutter contre la spéculation et l'anarchie ;
- Réduire la pléthore d'intermédiaires qui entraîne souvent la hausse du prix du meka dans les grands centres de consommation ;
- Accroître le contrôle aux différents postes frontaliers pour éliminer la contrebande.

Ce travail de portée scientifique est une œuvre humaine et donc susceptible d'imperfection. Les observations et les remarques des lecteurs sont les bienvenues en vue de nous aider pour les recherches à venir.

De plus, les aspects relatifs à l'analyse de la rentabilité de chaque intervenant de la filière afin de dégager les solutions alternatives pour chaque acteur concerné peuvent être explorés par d'autres chercheurs.

5.2.2. *Pour les acteurs dans la filière*

5.2.2.1. Acteurs directs

► Au niveau des producteurs :

- S'organiser en une Union paysanne ou une Coopérative agricole afin de faire face aux intermédiaires véreux ;
- L'Union ou la Coopérative paysanne se charge de faire le groupage des produits agricoles et de négocier les prix avec les transporteurs ou les autres intervenants dans la filière ;
- Négocier avec les services spécialisés de l'administration publique provinciale pour la gestion desdits dépôts et d'obtenir l'allègement des conditions de stockage des produits ;
- Disposer d'un système d'informations du marché, SIM en sigle, qui renseigne régulièrement les producteurs de l'évolution des prix des produits sur les différents marchés.

► Au niveau des transporteurs :

- Faire usage de l'éthique lors de leurs négociations des prix avec les producteurs.
- Au niveau des commerçants :
- Appliquer le prix juste pour maintenir active la filière, particulièrement les producteurs.

5.2.2.2. Acteurs indirects

► L'Etat congolais :

- Réhabiliter les routes de desserte agricole en mobilisant et en rémunérant les cantonniers manuels ;
- Appuyer les producteurs agricoles en leur fournissant des intrants de qualité et en allégeant leurs travaux de champs en mettant à leur disposition des tracteurs ou en valorisant la traction bovine ;
- Créer des points de stockage des produits agricoles dans les différents sites de vente pour faciliter l'écoulement à des prix équitables des produits agricoles.

► Partenaires locaux et internationaux :

- Renforcer les capacités des producteurs dans la gestion du Système d'information du marché ;
- Appuyer les producteurs en intrants agricoles ;
- Accompagner les producteurs dans l'organisation et l'accès aux marchés rémunérateurs.

► Institutions de financement du secteur agricole :

- Assouplir les conditions d'éligibilité au financement au regard de la précarité des acteurs et du caractère aléatoire du secteur;
- Alléger le taux d'intérêt applicable aux paysans ;
- Accorder les différés partiels en fonction de

la nature du crédit accordée.

IV. BIBLIOGRAPHIE

1. ACOPEDEC (2012). Rapport d'activités annuel, Association des Colporteurs Pédales pour le Développement du Congo.
2. Calendrier de la campagne agricole, Inspection provinciale de l'Agriculture, Pêche et Elevage (IPAPEL), Kasai-Oriental, 2013.
3. Etude du secteur agricole. Phase 2 : Plan Directeur de Développement agricole et rural, Province du Kasai-Oriental, Décembre 2010.
4. FAO (2005). Analyse financière d'une filière.
5. INERA (1982). Programme national Maïs.
6. Kazadi, B. B. (2021). Gestion échelonnée pour les résultats durables.
7. Kimpianga, M. (2007). La problématique du développement, Presse de l'Université Libre de Luozi. Bas-Congo-RDC.
8. Ministère du plan (2005). Document Stratégique de croissance et de réduction de la pauvreté, Kasai-Oriental.
9. Monographie de la province du Kasai-Oriental, Draft 4, 2005.
10. PAIDECO/CTB (2010). Etude de la filière Maïs dans la ville de Kananga.
11. PRODAKOR (2014). Etude des filières porteuses au Kasai-Oriental.
12. Programme conjoint PAM-FAO (2014). Développement du secteur agricole au Kasai-Oriental.
13. Service national des Statistiques Agricoles (2013). Production du maïs au Kasai-Oriental.

Incidence des facteurs socio-economiques sur les pratiques nutritionnelles des enfants de 6-23 mois a Kinshasa

MBELA KUSUMBULA DANA Raoul *

NZITA KIKHELA Paul Denis **

R

ésumé

La diversification des aliments consommés sur la croissance des enfants de 6 à 23 mois. En effet, lorsqu'elle est mal faite, elle les expose à un niveau de malnutrition qui favorise leur décès (Kennedy G.L., et al. 2007). Cela étant, une étude a été menée à Kinshasa en Elle a montré que 53 % des enfants de 6 – 8 mois n'y bénéficient pas d'un minimum de 2 repas par jour et qu'à la veille de l'enquête, 43 % d'entre eux n'avaient pas reçu les quatre groupes d'aliments requis. Il est également apparu que le non-respect des bonnes pratiques de nutrition dépend des caractéristiques socio-économiques des mères. En effet, les femmes ayant les caractéristiques suivantes sont celles dont les enfants ont un risque élevé de malnutrition, à savoir : les primipares âgées de moins de 25 ans, les divorcées et les séparées, les femmes vivant dans un ménage monoparental de plus de 7 personnes, dans un ménage à faible standing de vie et qui sont originaires du Kasai. En ce qui concerne le non-respect des groupes d'aliments obligatoires, il est apparu que ce problème concerne surtout les femmes vivant dans des ménages monoparentaux ou ayant plus de 7 personnes, qui sont d'un niveau de vie moyen et dont les dépenses quotidiennes varient de 5.000 à 10.000 FC. Ce sont donc ces groupes qui doivent être privilégiés dans une politique d'actions.

Mots clés : Diversification alimentaire, pratiques nutritionnelles, facteurs associés.

ABSTRACT

* Doctorant à l'Université de Kinshasa, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion du Département des Sciences de la Population et du Développement

** Professeur à l'Université de Kinshasa, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion du Département des Sciences de la Population et du Développement

I. INTRODUCTION

La RDC a signé la déclaration du Millénaire pour le Développement en l'an 2000 et a adhéré aux recommandations internationales sur la poursuite des Objectifs de développement durable en 2016. Sur cette base, elle a élaboré un Plan National Stratégique de Développement (PNSD) en 2016 en vue de se hisser au niveau des pays à revenu intermédiaire en 2025 et de devenir un pays émergent en 2030-2035.

Pour ce faire, elle compte sur l'atteinte des dividendes démographiques qui supposent, entre autres, la transition démographique (Bloom, D. E. and Williamson, J., 1998) en général et la baisse sensible de la mortalité des enfants en particulier. Cela étant, elle a retenu de poursuivre l'Objectif de Développement Durable (ODD) consistant à réduire la mortalité des enfants de moins de cinq ans. Dans ce cadre, la RDC a besoin d'éliminer les décès évitables en améliorant les pratiques nutritionnelles infantiles de manière à ramener la mortalité des enfants de moins de cinq ans à 25 pour 1000 naissances vivantes tout au plus (ODD 3.2.1 et ODD 3.2.2).

Les modèles élaborés pour guider la lutte contre la mortalité des enfants insistent sur la baisse de la malnutrition. C'est le cas de ceux élaborés par Meegama (1980) qui cible la synergie pauvreté et malnutrition, par Mosley et Chen (1984) qui porte sur la relation malnutrition et infection, par Akoto (1985) qui privilégie la prise en compte des variables culturelles et nutritionnelles et par Lalou et Legrand (1995) qui insistent sur la réduction des déficiences alimentaires.

Les récentes publications scientifiques ont montré que les 1000 premiers jours de la vie d'un enfant, constituent la fenêtre d'opportunité à exploiter pour permettre d'initier un état de santé et de nutrition optimale (RDC/Ministère de la santé publique, 2015). Celle-ci correspond avec l'application des recommandations de l'Organi-

sation mondiale de la Santé (2000) sur les pratiques alimentaires des nourrissons.

Les nutriments de la mère et de l'enfant pendant les 1000 jours allant de la conception jusqu'au deuxième anniversaire de l'enfant déterminent le développement physique, psychique et intellectuel de la personne humaine durant toute sa vie (UNICEF, 2001 ; Zulfiqar, A. B. et al., 2013). Ainsi, la situation nutritionnelle des enfants et des nourrissons constitue un élément essentiel pour l'atteinte des Objectifs de Développement du Millenium (Lancet série, 2013).

En effet, l'enfant a besoin tout au long de son développement d'une alimentation riche et équilibrée. Elle joue un rôle important dans sa croissance et contribue à sa bonne santé d'aujourd'hui et de demain (Rigal N.,2007). Les pratiques alimentaires adéquates font référence non seulement à la qualité et à la quantité des aliments proposés aux jeunes enfants, mais aussi aux étapes de leur introduction (Alphonse M., et Hankard R, 2005).

Des travaux bien que peu nombreux, semblent indiquer qu'un trop fort contrôle exercé sur les choix alimentaires participe à la dérégulation de la capacité d'ajustement calorique et que des pratiques éducatives associant la prescription des règles et l'ajustement aux demandes des enfants favorisant l'émergence de comportements alimentaires adaptés (Boggio V., et al, 1999 ; Simon C., et al, 2005).

En général, il est reconnu qu'un enfant de 6-8 mois doit bénéficier d'un minimum de 2 repas et d'au moins 4 groupes d'aliments par jour (OMS, 2000). Selon les données de l'enquête menée dans 6 quartiers de la ville de Kinshasa, seules 43% des mères aient introduit un minimum de 2 repas par jour et 57% eurent diversifié au moins 4 types d'aliments. Cependant, les recherches faites par M Garenne et al. (2000), attestent que la forte mortalité des enfants de 6 à 23 mois concorde avec la diversification

de l'alimentation. Pendant cette période, l'introduction d'une alimentation mixte non adaptée au nourrisson vers 6 mois jusqu'au sevrage complet vers 24 mois, peut conduire à la malnutrition protéino-énergétique sévère considérée comme la cause sous-jacente des décès des enfants de moins de 5 ans (The Lancet, 2015 ; Sanghvi, 2002 ; Piwoz et al, 2003).

L'introduction d'une alimentation inadéquate qui se conjugue avec des pratiques alimentaires inappropriées aux enfants de 6-23 mois pourtant soulèvent beaucoup de questions : Qui sont ces femmes ? Quelle est leur typologie ? Par quels facteurs leur choix a-t-il été influencé ? Telles sont les préoccupations que nous allons exploiter dans cette recherche.

Diagnostic des états et de la pratique nutritionnelle des enfants de moins de deux ans en RDC

Le niveau et la tendance nutritionnelle des enfants de moins de deux ans en RDC traduit leur état de précarité sanitaire notamment les états nutritionnels. La malnutrition multicarrentielle bien que légèrement en baisse est préoccupante. En effet, selon les données de Multiple Indicator Cluster Survey menée en RDC entre 2017 et 2018 (MICS-PALU, RDC2017-2018) près d'un enfant sur deux souffre du retard de croissance, 7% sont émaciés et 23% présentent une insuffisance de croissance. Comparativement aux données de MICS2 (2001), une légère baisse est observée entre 2001 et 2014. La prévalence de l'émaciation modérée est passée de 13% en 2001 à 10% en 2007 et 8% en 2014. Pour l'insuffisance pondérale, la prévalence qui était de 31% est passée de 25% en 2007, 24% en 2010 et 23% en 2014. Cependant le retard de croissance bien qu'ayant fléchi de 46% en 2007 à 43% en 2014, connaît une hausse de 5% car elle était à 38% en 2000. En 2018, les analyses faites révèlent une forte détérioration des états nutritionnels selon le milieu de résidence, le niveau de vie du ménage, l'éducation de la mère et le

sexe de l'enfant.

En effet, les enfants les plus touchés par la malnutrition chronique proviennent essentiellement des ménages plus pauvres (52%), des mères analphabètes (50%) pour les enfants du sexe masculin (46%), du milieu rural (50%) et résidant dans la province du Kwango (55%). L'émaciation est plus perceptible chez les enfants âgés de 6-11 mois (10%), des ménages pauvres (8%), du milieu rural (7%) de la province du Nord Ubangi (14%).

En rapport avec les pratiques nutritionnelles adoptées par les mères, l'on constate une légère amélioration de la mise au sein allant de 95% en 2001 à 96% en 2007 et 98% pour 2010 et 2014. La prévalence de l'initiation au sein varie de 48% en 2007 à 52% en 2014 et 47% actuellement bien qu'ayant connu une baisse en 2010 soit 43%.

L'allaitement exclusif n'est pas une pratique courante, seuls 54 % des enfants de moins de 6 mois avait reçu exclusivement le lait maternel en 2018 (MICS-RDC, 2018) contre 48% en 2014 (EDS2-RDC, 2014) et 36% en 2007 (EDS-2007). La pratique de l'allaitement exclusif aurait augmenté puisqu'elle était estimée à 32 % en 1995 (MICS1, 1995) et à 24% en 2001 (MICS2, 2001).

Le taux d'alimentation complémentaire en temps opportun entre 6 et 8 mois (en temps opportun) qui va de 85% en 2001 à 83% en 2007 est actuellement de 82% (MICS-PALU, RDC2017-2018). Ce taux bien que légèrement en baisse en 2018, connaît une légère amélioration car elle était à 79% en 2014 et 52% en 2010.

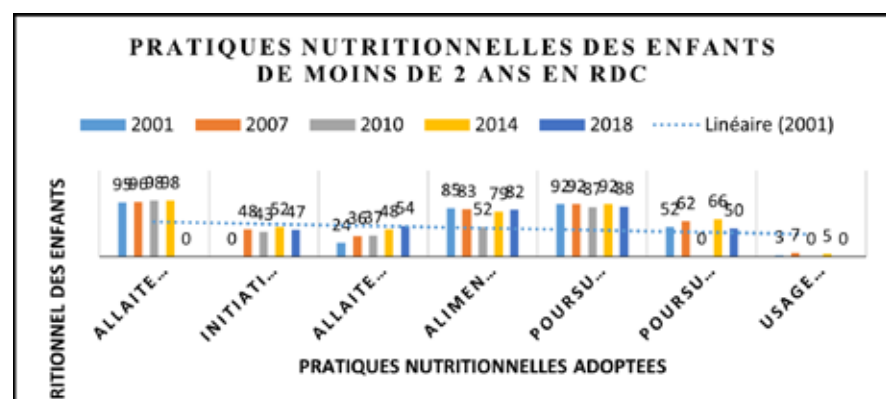
La situation semble être satisfaisante pour le taux de poursuite de l'allaitement maternel à un an, car il varie de 91% en 1995 à 92% en 2001 et en 2007. Actuellement cette prévalence connaît une légère détérioration allant de 92% (2014) à 88% (2018) bien qu'elle fut à 87% en 2010. En

revanche, le taux d'allaitement continu à deux ans, comme dans les autres pays de l'Afrique subsaharien, varie de 65% en 1995 à 66% en 2014, connaît une forte détérioration actuellement. Cette tendance en dents de scies est inquiétante car elle était de 62% en 2007 et 52% en 2001. Depuis 2018, 50% des enfants de 20 à 23 mois poursuivent leur allaitement jusqu'à 2 ans.

En ce qui concerne le taux d'alimentation au biberon, il se dégage une légère amélioration al-

lant de 7% en 2007 à 5% en 2014 alors qu'elle était à 3% en 2001. En effet, L'utilisation du biberon n'est pas recommandée chez les jeunes enfants car elle est le plus souvent associée à une augmentation des risques de maladies, en particulier des maladies diarrhéiques (EDS-RDC, 2007).

Figure 1 : Evolution des Pratiques nutritionnelles des enfants en RDC de 2001-2018



Sources : Données des rapports MICS2(2001), EDS1(2007), MICS-2010, EDS2(2014), MICS-PALU, RDC2017-2018

II. METHODOLOGIE DE LA RECHERCHE

2.1. Sources des données

Les données de cette étude proviennent de l'enquête quantitative transversale menée auprès des mères et gardiennes des enfants de 6-23 mois dans 6 quartiers de la ville de Kinshasa notamment, Limete résidentiel (Limete), Kemi/Righini (Lemba), Wenze (Kintambo), Maman Yemo (Mont Ngafula), Equateur (Ndjili) et Abattoir (Masina). Une zone opérationnelle était choisie en tenant compte de la stratification des quartiers de la ville de Kinshasa telle qu'identifiée par l'enquête QUIBB1_RDC, 2016 représentatif par types de quartiers tel que défini par Houyoux (1972).

A l'aide du dénombrement des ménages des mères et gardiennes ayant au moins un enfant âgé de 6-23 mois, dans différents quartiers sous

étude, un échantillon aléatoire et probabiliste a été tiré sur base de certaines hypothèses, notamment le niveau de confiance des résultats à 95% avec $Z_c = 1,96$ et une marge d'erreur de 0,05. L'estimation de la taille de l'échantillon a été faite à l'aide de la formule suivante :

$$n = \mu^2 \cdot C_v^2 \cdot \frac{N}{N-1 \cdot Pr^2} + \mu^2 \cdot (C_v)^2$$

où

n : taille de l'échantillon

N : population des 6 quartiers à enquêter ; μ = le niveau de confiance soit 95% équivalent à 1,96 (lecture dans la table de Gauss et Pr = la précision relative soit 5%

Au prorata du poids démographique de chaque quartier retenu, 1200 mères ont été échantillonnées et dont 1194 ont été interviewées, soit un taux de couverture de 99,4%.

2.2. Techniques d'analyse

Pour connaître les caractéristiques des ménages à risque qui expliquent mieux les défaillances nutritionnelles des enfants de 6-23 mois, l'arbre de décision notamment la segmentation a été utilisé. Le choix de ce modèle est dû essentiellement au fait qu'elle porte sur des variables catégorielles (qualitatives ou quantitatives à peu de classes), méthode construisant une arborescence mais qui divise successivement le tout en parties (méthode descendante) au lieu d'agréger

progressivement les éléments en classes (méthode ascendante).

L'arbre de décision crée un modèle d'arbre de segmentation. Elle classe les observations en groupes ou estime les valeurs d'une variable (cible) dépendante à partir des valeurs de variables (explicatives) indépendantes. Cette procédure fournit des outils de validation pour les analyses de segmentation exploratoires et prédictives. A travers la Segmentation, ce modèle identifie les personnes susceptibles d'appartenir à une catégorie ; il stratifie à travers l'attribution des observations à l'intérieur d'une des modalités telles que les groupes à risques élevé, moyen ou faible et prédit ainsi en élaborant des règles et les utilise pour prédire des événements futurs.

Cette méthode explique cependant, la typologie et le profil constaté et décrit par l'Analyse Factorielle en Composante Multiple (AFCM). Elle réduit les données et analyse des variables (Lebart L, et al, 2002 ; Escofier B et al, 1998); Sélectionne à partir d'un ensemble étendu de variables un sous-ensemble exploitable de variables explicatives utilisé pour construire un modèle paramétrique formel ; Identifie les relations relatives à certains sous-groupes particuliers et spécifie ces relations dans un modèle paramétrique formel. Et enfin, elle fusionne les modalités et discrédite les variables continues en établissant un nouveau code de regroupement des modalités de variable explicative et des variables continues avec une perte d'informations minimum.

Le choix des variables explicatives de la segmentation dépend ainsi des mesures dérivées du χ^2 (V de Cramer, T de Tschuprow, Φ^2 , ...) et des indicateurs fondés sur les distributions de fréquences conditionnelles et, le plus souvent, des mesures dérivées de la théorie de l'information (entropie conditionnelle, redondance, perte d'entropie) bien adaptées aux variables catégorielles.

L'entropie d'une distribution de fréquences vaut :

$$H = - \sum_{j=1}^k f_j \cdot \log_e(f_j)$$

L'entropie maximale possible vaut :

$$H_{\max} = - \sum_{j=1}^k \frac{1}{k} \cdot \log_e\left(\frac{1}{k}\right)$$

Et donc, aux fins de comparaison, l'entropie relative vaut :

$$H_{\max} = \frac{H}{H_{\max}}$$

Le processus de partitions successives garantit que les segments sont de plus en plus homogènes et de mieux en mieux explicatifs de la variable Y.

III. COMPORTEMENT NUTRITIONNEL À RISQUE

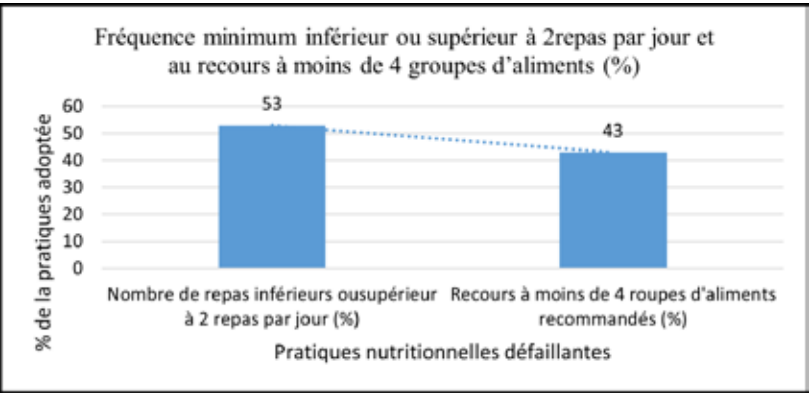
DES MÈRES

Le comportement nutritionnel à risque des mères pour les enfants de 6-23 mois est caractérisé par l'introduction précoce ou tardive des aliments solides, semi solides ou mous, la fréquence et la diversité alimentaire non requises à une bonne croissance des enfants. Dans le cadre de cette recherche, seules les pratiques nutritionnelles à risque liées à la fréquence minimum de repas et de la diversité alimentaire seront traitées. Cette limitation tient essentiellement compte de la qualité et de la quantité des aliments données à l'enfant la veille de l'enquête que de l'âge d'introduction des aliments complémentaires.

Les résultats de la présente recherche révèlent une détérioration de la fréquence minimum des repas et de la diversité des types d'aliments. Il se dégage que 53% d'enfants de 6 mois n'aient pas reçu un nombre de repas requis par jour et 43% n'eurent pas bénéficier d'au moins 4 groupes d'aliments tel que recommandé par l'OMS/ UNICEF (2000) comme le montre la figure 3 ci-après.

Figure 3 : Comportement nutritionnel à risque Kinshasa, 2018.

des mères à la diversité quantitative et qualitative des aliments



Source : Etabli à partir des données de l'enquête nutritionnelle menée dans la ville de

Caractéristiques sociodémographiques	Effectif des Mères enquêtées	Pourcentage d'enfants ayant reçu moins de 2 repas ou plus de 2 par jour	Pourcentage d'enfants ayant reçu moins de 4 types d'aliments par jour
Age de la mère			
< 25 ans	152	71,0	40,0
25-35 ans	10	48,0	45,0
> 35 ans	330	56,0	41,0
Signification		p<0,000***	p=0,260
Parité de la mère			
1 enfant	336	60	42
2-3 enfants	588	49	45
4 enfants et plus	268	55	41
Signification		p<0,006**	p=0,452
Etat matrimonial			
Célibataire	106	67	45
Mariées/en union	1042	52	43
Divorcées/séparées	30	73	40
Veuves	14	14	43
Signification		p<0,000***	p=0,918
Taille du ménage			
Taille faible	152	55	49
Taille moyenne	846	51	45
Taille élevée	194	62	34
Signification		P<0,017*	P<0,010*
Sexe du chef du ménage			
Masculin	1104	53	44
Féminin	88	51	39
Signification		p=0,694	p=0,343
Présence des parents dans le ménage			
M. monoparental	150	63	44
M. biparental	1042	52	43
Signification		p<0,008**	p=0,886
Total	1192	53	43

Source : Etabli à partir des données de l'enquête nutritionnelle menée à Kinshasa, 2018.

***significatif à 99% **Significatif à 95% *Significatif à 90%

Structure d'âge jeune et primipare

Il ressort des analyses faites que l'âge de la mère explique à 99% ($X^2=27,945$; $p<0,000$) la fréquence des repas. Considéré comme une variable de base dans l'étude des comportements démographiques, l'âge de la mère apparaît comme étant corrélé positivement à la pratique nutritionnelle des nourrissons et jeunes enfants.

La structure d'âge des enquêtés montre que les femmes ayant moins de 25 ans ont 71% plus de risque d'introduire une fréquence minimum des repas inférieur ou supérieur à deux fois par jour que celles dont l'âge varie entre 25 et 35 ans (48%) et 35 ans et plus (56%). Les résultats font apparaître une dissension des âges extrêmes. En effet, les femmes moins âgées (moins de 25 ans) et celles ayant plus de 35 ans présentent plus de risque de ne pas nourrir leurs enfants selon le nombre approprié des repas pendant la journée. L'on constate également que plus l'âge de la mère augmente plus celle-ci, a tendance à améliorer la qualité nutritionnelle de l'enfant. Les femmes âgées de 15-24 ans souvent primipares semblent introduire moins de groupes d'aliments soit 56%. Leur entrée dans le marché matrimonial caractérisé par l'inexpérience et surtout par une détermination personnelle à mieux nourrir l'enfant sont souvent influencées par le milieu ambiant des membres de la famille. Les femmes âgées, de par leur expérience semblent souvent négliger les principes nutritionnels appropriés car se disant, expérimentées dans ce domaine. Dans cette catégorie, il y a lieu d'identifier les grands-mères et les gardiens des enfants.

En rapport avec la parité atteinte, l'on constate que celle-ci est statistiquement significative au seuil de 0,05 ($X^2=10,125$; $p<0,006$). Les analyses révèlent que les mères primipares et celles ayant 4 enfants et plus sont moins promptes à introduire le nombre des repas requis et conformes aux recommandations internationales. En d'autres termes, les femmes primipares ont 60% plus de risque, suivi de celles qui ont 4 enfants

ou plus (55%) que celles dont le nombre d'enfants varie entre 2 et 3 enfants. Cette situation est conforme à l'âge des mères.

Femmes seules de ménage monoparental

Comme pour les caractéristiques biodémographiques liées à la mère, l'état matrimoniale est une variable qui influe significativement les pratiques nutritionnelles complémentaires pour les enfants de 6-23 mois allaités ou non. Elle est associée 99% à la fréquence des repas au seuil de 0,01 ($X^2=29,348$; $p<0,000$). Les résultats en présence révèlent que les femmes divorcées (75%) et les célibataires sont moins promptes à nourrir leurs enfants selon le nombre approprié des repas pendant la journée que des femmes veuves (14%). Les femmes mariées ou en union présentent un risque de 52% au nombre des repas non appropriés aux nourrissons et jeunes enfants de 6-23 mois.

La structure du ménage caractérisée par le nombre des membres habituels, le sexe du chef du ménage et la présence d'un parent est considérée dans plusieurs recherches comme étant des facteurs sous-jacents très indispensables. La taille du ménage est associée au seuil de 0,01 ($X^2=8,206$; $p<0,017$) à la fréquence des repas et à la diversité alimentaire minimum des nourrissons et jeunes enfants.

La prise en compte de la composition familiale met en évidence une association au seuil de 0,05 ($X^2=7,077$, $p<0,008$) à l'explication de la fréquence minimum des repas. En effet, les ménages monoparentaux, présentent plus de risques dans les pratiques nutritionnelles des enfants de 6-23 mois dans les quartiers sous étude de la ville de Kinshasa. Les analyses faites révèlent que 63% des femmes résidant les ménages monoparentaux sont moins promptes à administrer le nombre approprié des repas par jour à leurs enfants. Il y a lieu de signaler que le sexe du chef du ménage bien qu'étant important dans l'explication des pratiques nutritionnelles com-

Mbela K.D.R. & Nzita K. P. D., (2023,Septembre).

plémentaires des enfants de 6-23 mois, n'explique pas significativement les comportements nutritionnels des mères.

Ménages de taille élevée

Les données du tableau 1 ci-dessus révèlent que les mères vivant dans les ménages de 8 personnes et plus soit 62% semblent avoir plus de risque de ne pas introduire moins ou plus de 2 repas par jour aux enfants âgés de 6 mois dans les quartiers enquêtés que celles vivant dans les ménages de taille moyenne. Les données font aussi remarquer que les résidentes des ménages de taille faible, ont près de 50% plus de risque d'introduire moins de 4 groupes d'aliments,

suivies de celles de ménages de taille moyenne (45%) contre 34% pour les femmes des ménages de 8 personnes ou plus.

3.2. Précarité des conditions de vie du ménage

Diverses caractéristiques du ménage comme, le niveau de vie, le niveau d'instruction, le statut économique ou l'occupation des hommes et des femmes qui le composent et les dépenses quotidiennes engagées dans le ménage peuvent influencer l'alimentation de l'enfant comme le montre le tableau 2 ci-dessous.

Caractéristiques socioéconomiques	Effectif des Mères enquêtées	Pourcentage d'enfants ayant reçu moins de 2 repas ou plus de 2 par jour	Pourcentage d'enfants ayant reçu moins de 4 types d'aliments par jour
Catégorie économique			
Bas	566	67	58
Moyen	392	29	36
Elevé	234	61	36
Signification		P<0,000***	P<0,000***
Niveau d'instruction de la femme			
Primaire ou aucun	104	53	42
Niveau Secondaire ou plus	1088	53	44
Signification		P=0,517	P=0,444
Niveau d'instruction CM			
Primaire ou aucun	46	50	52
Niveau Secondaire ou plus	1146	53	43
Signification		P=0,385	P=0,144
Secteur d'activité de la mere			
Sans activité	232	49	47
Secteur formel	108	56	35
Secteur informel	852	54	43
Signification		P=0,382	P=0,106
Dépenses journalière du ménage			
< 5000 FC	166	57	31
5000 FC-10000 FC	446	53	46
> 10000 FC	580	52	45
Signification		P=0,584	p<0,003**
Total	1192	53	43

Source : Etabli à partir des données de l'enquête nutritionnelle menée à Kinshasa, 2018.

***significatif à 99% **Significatif à 95% *Significatif à 90%

Non-respect du nombre des repas des ménages à faible standing économique

Le niveau de vie du ménage qui touche particulièrement l'approvisionnement en aliments, les habitudes alimentaires, la préparation de la nourriture, les places de couchage et l'approvisionnement en eau à la fois sur le plan quantitatif et qualitatif qui caractérise le ménage explique significativement à 99% respectivement pour la fréquence minimum des repas ($X^2=143,550$; $p<0,000$) et le respect des groupes alimentaires ($X^2=51,430$; $p<0,000$). Au-delà de la vulnérabilité qu'elle engendre, la pauvreté semble constituer un obstacle à la maîtrise des pratiques nutritionnelles.

Les données montrent que les mères résidant les ménages à faible quintile économique ne sont pas prédisposées à donner un minimum des repas requis et approprié par jour aux enfants de 6 mois. Leur prévalence à risque des repas est de 67%. Cependant, les mères vivant dans les ménages à niveau de vie moyen ont 29% de risque de donner un minimum de repas non recommandé par l'OMS.

Non-respect des types d'aliments des ménages à moyen standing économique

Contrairement aux deux pratiques sus évoquées, les défaillances à la diversité alimentaire minimum sont observables chez les femmes résidant les ménages à moyen standing économique. Elles ont une fois et demi plus de risque de donner moins de 4 groupes d'aliments que celles vivant dans des ménages pauvres ou de niveau de vie élevé (36%).

S'agissant du niveau d'instruction de la mère, celui-ci est un indicateur indéniable du changement social. Il constitue l'une des voies des diffusions des valeurs prônant l'introduction des aliments complémentaires à partir de 6 mois pour une meilleure croissance de l'enfant. Elle apparaît ainsi comme un indicateur indispensable dans l'explication de l'état sanitaire de

l'enfant et constitue un facteur crucial du processus de transition de la mortalité en RDC. Le recours des femmes à l'instruction, a pour effet induit la baisse de la malnutrition qui est responsable d'une multitude des décès des enfants de moins de 5 ans (the Lancet, 2013). Aussi, tout comme l'instruction de la femme, celle du chef du ménage semble déterminante en ce qui concerne la santé et la nutrition des nourrissons et jeunes enfants. Elle apparaît comme un facteur important d'adhésion du couple à la bonne croissance des enfants.

Cependant, les résultats de cette recherche montrent que cette variable n'impacte pas significativement dans l'explication des pratiques nutritionnelles complémentaires adoptées dans le ménage. Elle paraît indifférente que l'on ait introduit un certain nombre des repas non recommandés ($p=0,517$) et diversifier moins de 4 groupes d'aliments ($p=0,444$) ou pas car la plus-value statistique est supérieure à 0,05.

En rapport avec l'activité économique de la mère, les résultats en présence font observer que cette variable n'est pas applicable dans cette recherche car ne présentant aucune significativité statistique. Et ne peut ainsi expliquer le comportement nutritionnel des femmes enquêtées dans la ville de Kinshasa.

Dépense moyenne quotidienne variant entre 5000 FC et 10000 FC

Concernant, les dépenses quotidiennes effectuées dans le ménage, les analyses faites montrent que celles-ci constituent une caractéristique importante dans l'explication du comportement nutritionnel des mères à la diversité. En effet, les dépenses engagées dans le ménage impactent significativement l'acquisition des aliments donnés à l'enfant entre 6-23 mois au seuil de 0,05 ($X^2=11,867$, $p<0,003$). Comme on peut le constater, les mères dépensant quotidiennement la fourchette de 5000 FC à 10000 FC et celles dont la marge des dépenses est au-delà

Mbela K.D.R. & Nzita K. P. D., (2023,Septembre).

de 10000 FC, ont respectivement 46% et 45% plus de risque de nourrir leurs enfants moins de 4 groupes d'aliments contre 31% de celles qui dépensent moins de 5000 FC par jour.

3.3. Valeurs socio-culturelles liées à l'environnement social de la mère

Le processus de socialisation est celui grâce auquel la mère adopte la manière de nourrir son enfant selon les rites de la société dans laquelle elle vit. Elle constitue aussi un phénomène im-

portant dans l'explication des pratiques nutritionnelles complémentaires pour les enfants âgés de 6-8 mois. Le milieu de socialisation de la mère, la religion pratiquée et le groupe tribal du chef du ménage ont été identifiée dans cette recherche comme étant important dans l'explication du comportement de la mère à l'adoption des pratiques nutritionnelles complémentaires sous étude. Le tableau 3, ci-dessous présente les caractéristiques socioculturelles du ménage.

Tableau 3: Caractéristiques socioculturelles des mères

Caractéristiques socioculturelles	Effectif des Mères enquêtées	Pourcentage d'enfants ayant reçu moins de 2 repas ou plus de 2 par jour	Pourcentage d'enfants ayant reçu moins de 4 types d'aliments par jour
Milieu de socialisation de la mère			
Kinshasa	958	58	42
Autre milieu	234	31	48
Signification		p<0,000***	p=0,075
Tribu de la mère			
Tribus Kongo Central	294	47	46
Tribus Kwilu Kwango	354	58	44
Tribus Cuvette centrale/Equateur	128	48	50
Tribus Maniema, N et S Kivu	100	46	44
Tribus Kasai	222	59	36
Autres tribus	94	53	40
Signification		p<0,009**	p=0,128
Types de quartiers			
Quartier Résidentiel	80	65	42
Anciennes cités	74	54	43
Nouvelles cités	318	23	62
Cités planifiées	156	57	32
Quartiers d'extension sud	276	63	35
Quartiers périphériques	288	71	37
Signification		p<0,000***	p<0,000***
Total	1192	53	43

Source : Etabli à partir des données de l'enquête nutritionnelle menée à Kinshasa, 2018.

***significatif à 99% **Significatif à 95% *Significatif à 90%

Femmes socialisées en majorité dans la ville de Kinshasa

Le milieu de socialisation ou le lieu de résidence pendant l'enfance est souvent identifié comme l'une des variables influençant les représentations, les perceptions, les attitudes et les comportements des individus en général et dans le domaine nutritionnel. Il est associé significativement au seuil de 0,01 à l'explication de la fréquence minimum des repas ($X^2=58,270$; $p<0,000$). En effet, l'on constate que les mères socialisées à Kinshasa et ayant résidé pendant des longues années dans la ville de Kinshasa, sont moins promptes à introduire une fréquence minimum de 2 repas par jour. Leur prévalence à risque est de 58% contre 31% pour celles ayant vécu et socialisées dans les autres villes et citées du pays.

Comportement nutritionnel calqué selon l'appartenance tribale des mères

Comme le milieu de socialisation, la tribu de la mère constitue un des éléments essentiels si pas nécessaire des caractéristiques socioculturelles dans l'explication des problèmes liés à la santé de la mère et de l'enfant. En effet, il se dégage des analyses faites que la tribu de la mère est associée au seuil de 0,001 ($X^2=15,421$; $p<0,009$) à la fréquence minimum des repas.

La prise en compte de la tribu de la mère dans l'analyse indique que la prévalence de la fréquence minimum autre que 2 repas par jour est plus élevée chez les femmes des tribus Kasai (59%), celles du Kwilu Kwango (58%) et les autres tribus (53%) que chez les mères du Maniema, Nord et sud Kivu (46%), celles des tribus du Kongo central (47%) et de la cuvette centrale (48%). Il sied à signaler que cette variable n'explique pas la diversité alimentaire minimum de par son manque de significativité statistique.

Risque nutritionnel lié à la strate résidentielle de la mère

Comme pour les phénomènes démographiques, la nutrition infantile s'exprime à travers les règles de la vie sociale qui organisent les relations sociales à travers la formation des couples et en modulent les résultats (Valin, 1992). Aussi, le milieu de vie constitue un des facteurs importants pour comprendre les logiques sous-tendant les décisions en matière de nutrition.

Dans le cadre de cette recherche, le milieu de vie est appréhendé à partir des types de quartiers tels que décrit par Houyoux (1972), Shapiro et Tambashe (2003) et De Broeck et Plisart (2005). Les types de quartiers bien que statistiquement significatifs à 99% pour toutes les pratiques complémentaires sous étude, présentent des fortes disparités entre les différents quartiers.

Les recherches faites montrent que le risque de donner une fréquence minimum autre que 2 repas par jour est plus observable chez les femmes résidant le quartier périphérique (71%) suivi du quartier résidentiel (65%), du quartier d'extension sud (63%), des cités planifiées (57%) et les anciennes cités (54%) que chez celles qui habitent les nouvelles cités où seules 23% ont donné un nombre minimum des repas non appropriés. Prenant en compte, la diversité alimentaire minimum, l'on note que les pratiques non appropriées aux groupes d'aliments sont plus remarquables chez les femmes résidant les nouvelles cités (62%) que dans tous les autres quartiers sous étude. Ce taux varie ainsi de 43% pour les anciennes cités, 42% pour le quartier résidentiel à 32% pour les cités planifiées, 35% pour les quartiers d'extension sud et 37% pour le quartier périphérique.

IV. FACTEURS DE RISQUE AUX PRATIQUES NUTRITIONNELLES

4.1. A la fréquence minimum des repas

La fréquence ou le rythme d'introduction des

repas comme dit précédemment constitue un indicateur nutritionnel indispensable dans l'amélioration des conditions sanitaires des nourrissons et des jeunes enfants. L'arbre des décisions a segmenté le modèle en 12 nœuds d'une profondeur à 3 niveaux. Le risque d'estimation est de 0,328 pour une erreur standard de 0,014. Le modèle statistique, à l'issue de la segmentation, a sélectionné cinq variables explicatives discriminantes sur la fréquence minimum des repas des enfants de 6 mois. Il s'agit notamment de la composition du ménage, la tribu de la mère, la catégorie socioéconomique du ménage, le milieu de socialisation et la parité atteinte.

Les analyses faites font remarquer que la composition du ménage apparaît comme la variable qui prédit mieux le comportement nutritionnel. Elle est statistiquement significative à 95% ($X^2=7,077$; $p<0,008$) à la fréquence d'introduction des aliments complémentaires des enfants de 6 mois et est répartie en deux groupes.

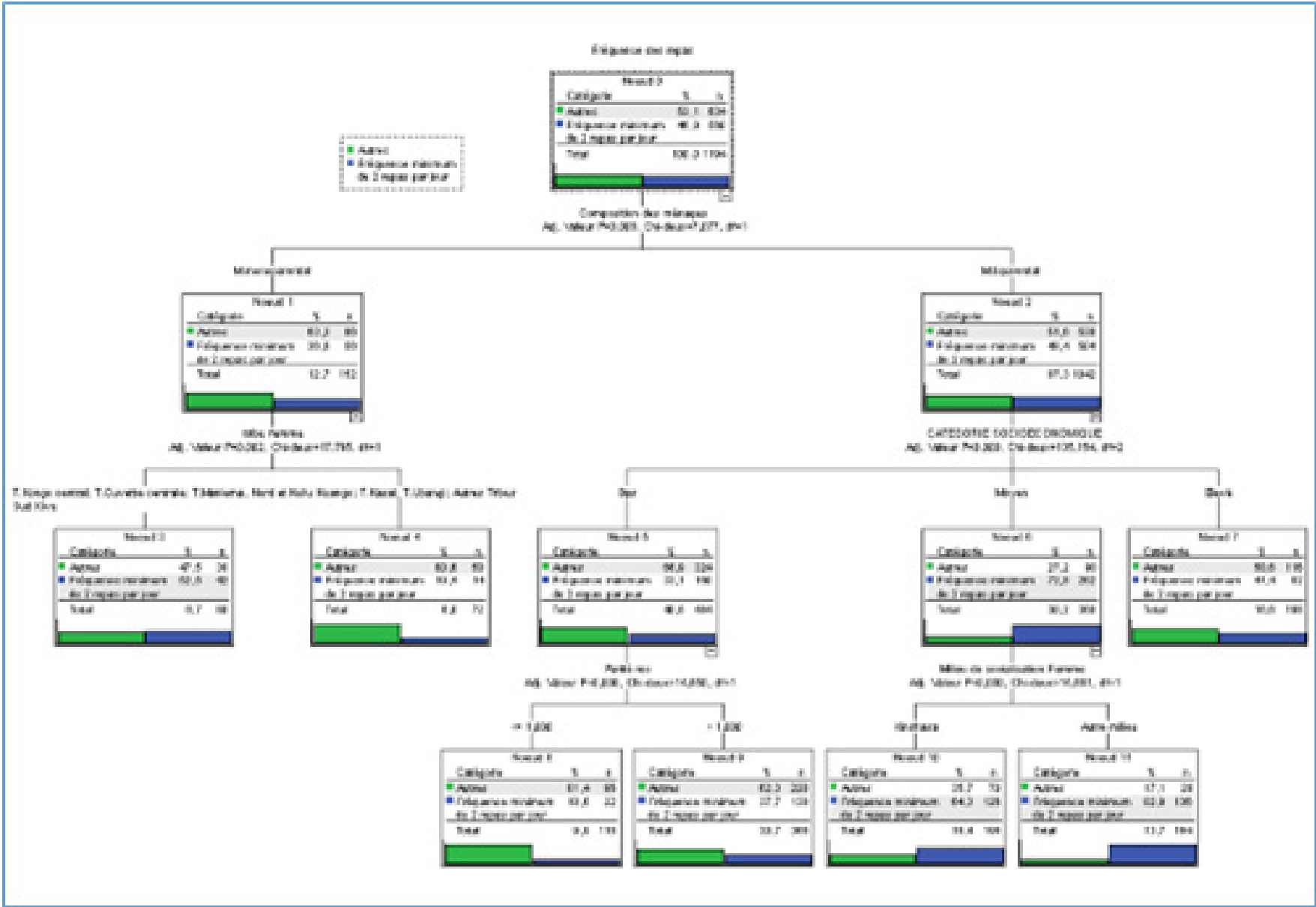
Le premier groupe, constitué des mères résidentes dans les ménages du type monoparental, compte 13% de la population féminine sous étude. Il apparaît des données en présence que ces femmes ont 63% plus de risque d'introduire moins de 2 repas ou 3 repas aux enfants de 6-8 mois contre 37% de celles qui ont utilisé le nombre des repas requis. Ces femmes sont caractérisées par leur appartenance tribal ($p<0,001$; $X^2=17,795$). Les analyses révèlent que la proportion de femmes appartenant aux groupes

Kwilu et Kwango, Kasai et autres tribus non élucidés (7%), ont 81% plus de risque de ne pas introduire un minimum de repas requis à leurs enfants que celles constituées des du Kongo central, de la cuvette centrale et de l'Equateur, du Maniema, du nord et du sud Kivu, soit 48%.

Le deuxième groupe des femmes qui compte 87% des femmes, est constitué des mères vivant dans le ménage biparental et dont 52% d'entre elles ne respectent pas la fréquence des repas recommandés aux enfants de 6-8 mois. Leur catégorie socioéconomique est structurée en 3 classes ($p<0,000$, $X^2=135,154$). Les données attestent que les mères ayant un faible standing économique ont 67% plus de risque d'introduire moins de 2 repas ou 3 repas et plus que celles à niveau de vie moyen (soit 27%) et 59% pour les femmes ayant un standing économique élevé.

La classe des femmes vivant dans le ménage biparental à niveau de vie pauvre et primipare, ont 81% plus de risque d'introduire moins de 2 repas que celles ayant plus d'un enfant, soit 62% ($p<0,000$; $X^2=14,690$). Cependant les femmes à moyen standing économique et socialisées dans la ville de Kinshasa ont 36% plus de risque de ne pas respecté les recommandations liées à la fréquence minimum des repas par jour que celles qui étaient socialisées dans d'autres villes, cités et milieux ruraux de la RDC ($p<0,000$; $X^2=15,661$) comme le montre la figure 4 ci-après.

Figure 4 : Classification suivant le nombre minimum des repas



Source : Etabli à partir des données de l'enquête nutritionnelle à Kinshasa, 2018.

Les femmes à risque qui représentent 53,1% de la population enquêtée, s'identifient à travers 6 groupes à risque des mères.

Parmi les 6 groupes identifiées seules 3 méritent une attention soutenue de par leur exposition au risque et représente ainsi 48,4% des femmes sous étude, il s'agit de :

- Femmes vivant dans un ménage biparental d'un bas niveau socio-économique et ayant

une parité égale ou inférieure à 1 ;

- Femmes vivant dans un ménage monoparental et appartenant aux tribus du Kwango, du Kwilu et du Kasai ;
- Femmes vivant dans un ménage biparental d'un bas niveau socio-économique et ayant une parité supérieure à 1.

Le tableau 4 ci-dessous présente le profil des femmes à risque tel qu'identifié par la segmentation des mères.

Tableau n° 4: Caractéristiques des groupes de femmes identifiés

Groupes des femmes à risque	Caractéristiques des femmes concernées	Nombre de femmes enquêtées	% de femmes appliquant un nombre minimum de repas inférieur ou supérieur à 2
Groupe 1	Femmes vivant dans un ménage biparental d'un bas niveau socio-économique et ayant une parité égale ou inférieure à 1	118	81,4(*)
Groupe 2	Femmes vivant dans un ménage monoparental et appartenant aux tribus du Kwango, du Kwilu et du Kasai	72	80,6(*)
Groupe 3	Femmes vivant dans un ménage biparental d'un bas niveau socio-économique et ayant une parité supérieure à 1	388	62,8(*)
Groupe 4	Femmes vivant dans un ménage biparental d'un niveau économique élevé	198	58,6
Groupe 5	Femmes vivant dans un ménage monoparental et appartenant aux tribus du Kongo Central, de l'Equateur, du Maniema, du Nord et Sud-Kivu	80	47,5
Groupe 6	Femmes celles vivant dans un ménage biparental d'un niveau économique moyen et dont le milieu de socialisation est Kinshasa	196	36,7
Groupe 7	Femmes celles vivant dans un ménage biparental d'un niveau économique moyen et dont le milieu de socialisation est en dehors de Kinshasa	164	17,1

Source : Etabli à partir des données de la présente étude

() Groupes plus à risque*

4.2. Aux types d'aliments

Le respect des groupes alimentaires est un indice important dans la diversification nutritionnelle des enfants entre 6-23 mois. Elle recadre la qualité des repas que l'enfant reçoit compte tenu de son âge mais aussi de son développement physiologique. En effet, il est reconnu que chaque enfant de 6 mois allaité au sein a droit au moins à 4 groupes d'aliments pour son développement. L'arbre de décision effectuée pour cette étude a segmenté les caractéristiques sélectionnées en 13 nœuds d'une profondeur à 3 niveaux avec un risque d'estimation de 0,366 et une erreur standard de 0,014. Cinq variables

explicatives sélectionnées par le modèle statistique discriminant significativement le comportement nutritionnel des mères liées au respect de la qualité et du nombre des groupes d'aliments donnés aux enfants la veille de l'enquête ; il s'agit notamment : de la catégorie socioéconomique du ménage, la consommation journalière du ménage, l'âge de la mère, la composition du ménage et le milieu de socialisation de la mère.

Des analyses faites, l'on constate que la catégorie socioéconomique semble mieux prédire les comportements nutritionnels adoptés par les mères. Elle est statistiquement significative à 99% ($X^2=36,825$; $p<0,000$) et est répartie en

deux catégories.

La première catégorie englobe toutes les mères résidentes dans les ménages à niveau de vie moyen et compte à son sein 33% du total des femmes sous étude. En effet, les données de l'étude révèlent que 58% des mères ont introduit moins de 4 groupes d'aliments contre 42% de celles qui ont introduit au moins quatre groupes d'aliments dans l'alimentation de leurs enfants. Ce groupe des mères est défini par leur âge.

Les répondantes à niveau de vie moyen ayant 25-34 ans ont une prévalence d'introduction de moins de 4 groupes d'aliments de 63% contre 37% pour celles qui ont introduit au moins 4 groupes d'aliments. Cependant, les mères âgées de moins de 25 ans et celles de plus de 35 ans ont 49% plus de risque d'introduire moins de 4 groupes d'aliments contre 51% de celles qui ont introduit au moins 4 groupes d'aliments dans la nutrition de leurs enfants la veille de l'enquête. Comme on peut le constater, l'âge de la mère explique significativement le quintile économique moyen des mères au seuil de 0,01 ($X^2=8,511$; $p<0,011$).

Les deux groupes des mères tels qu'identifiés par leur âge sont définies par le milieu de socialisation du chef du ménage. Il ressort des analyses faites que les mères de niveau de vie moyen, ayant 25-35 ans et dont le chef du ménage a été socialisé à Kinshasa, ont 71% plus de risque d'introduire moins de 4 groupes d'aliments pour les enfants de 6-8 mois contre 29 % de celles qui ont donné au moins 4 groupes d'aliments. Cependant, les mères socialisées dans d'autres

ville, cités ou milieu rural du pays, ont 49 % plus de risque de donner moins de 4 groupes d'aliments contre 51% de celles qui ont introduit au moins 4 groupes d'aliments, tel que recommandé par l'OMS ($p<0,000$; $X^2=13,575$). En outre, les femmes âgées de moins de 25 ans et plus de 35 ans, dont le chef du ménage était socialisé dans d'autres villes du pays ont 61% plus de risque de diversifier moins de 4 groupes d'aliments contre 39% celles pour qui le chef du ménage était socialisé à Kinshasa ($p<0,001$; $X^2=11,138$).

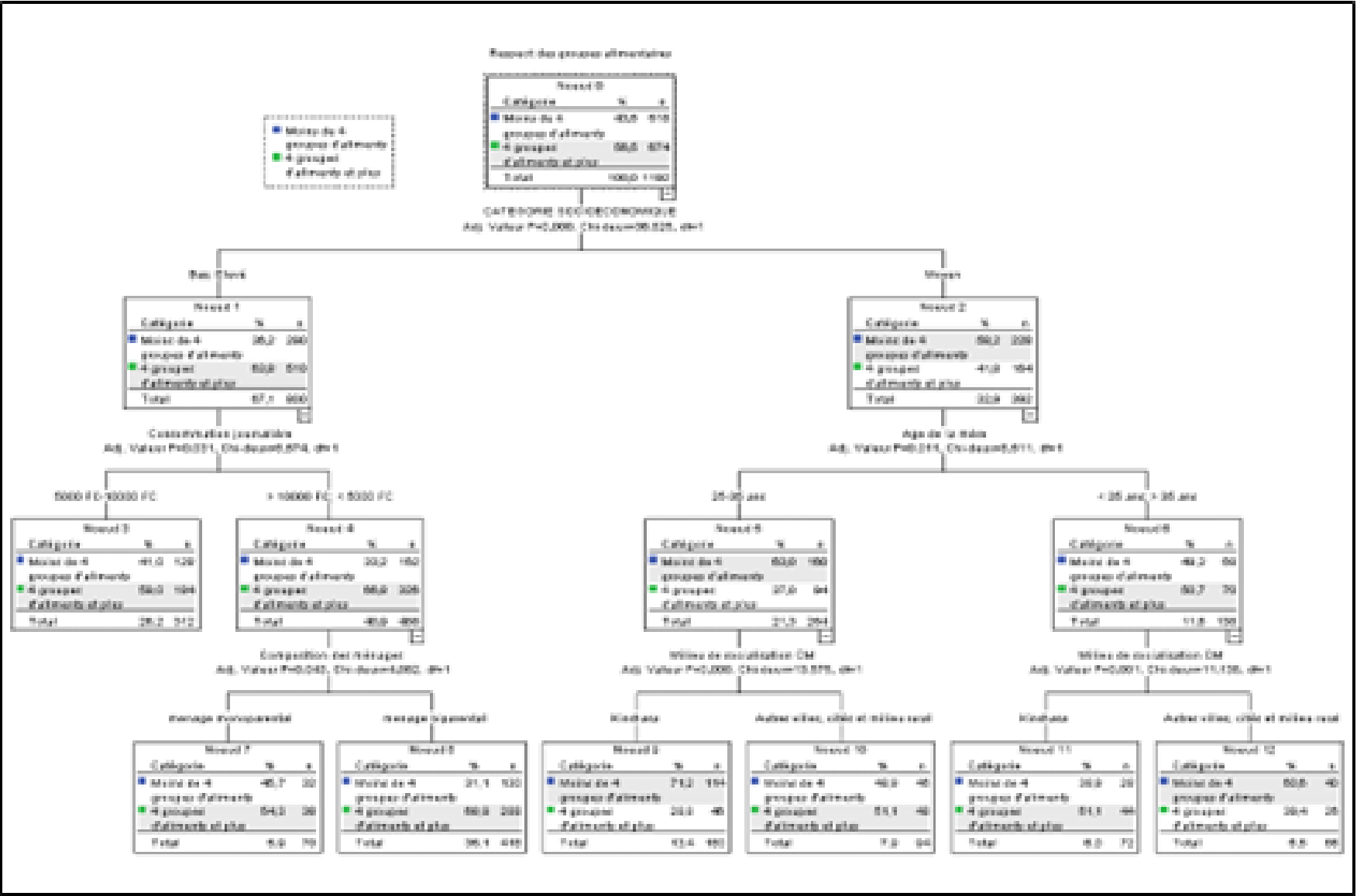
La deuxième catégorie regroupe à son sein toutes les mères résidentes dans les ménages à niveau de vie pauvre et celle du quintile économique riche. Il représente 67% de la population concernée et dont 36% donnent moins de 4 groupes d'aliments contre celles dont la prévalence d'introduction d'au moins 4 groupes est de 64%. Cette catégorie s'identifie par la consommation journalière du ménage.

En effet, les femmes dont les dépenses sont comprises entre 5000 FC et 10000 FC ont une prévalence d'introduction de moins de 4 groupes d'aliments de 41% contre 59% de celles qui adoptent un comportement nutritionnel conforme à la diversification alimentaire. Cependant, les mères qui dépensent moins de 5000 FC et celles de plus de 10000 FC, ont 33% de risque de diversifier moins de 4 groupes d'aliments contre 67% de celles qui ont adopté un comportement nutritionnel conforme ($X^2=6,574$; $p<0,031$).

Les résultats de cette analyse montrent aussi que les femmes qui dépensent moins de 5000

FC et ou plus de 10000 FC, s’identifient par la composition de leur ménage (p<0,043 ; X²=4,082) comme le montre la figure 5 ci-après.

Figure 5 : Classification suivant la diversité alimentaire minimum



Source : Etabli à partir des données de l'enquête nutritionnelle à Kinshasa, 2018.

Comme pour les autres composantes nutritionnelles des enfants de moins de 2 ans, il appert que près de 19% des mères semblent plus exposées au risque d'admission de moins de 4 groupes d'aliments que d'autres. Il s'agit de :

Femmes d'un niveau de vie moyen, âgées de 25-35 ans et dont le milieu de socialisation est Kinshasa ;

Femmes d'un niveau de vie moyen, âgées de moins de 25 ans ou plus de 35 ans et socialisées dans d'autres milieux que Kinshasa.

Les groupes à risque représentent dans ce cas

39,3% de la population totale concernée repris dans le tableau n°5 ci-après.

Tableau n°5 : Caractéristiques des groupes de femmes identifiés

Groupe des femmes à risque	Caractéristiques des femmes concernées	Nombre de femmes enquêtées	% de femmes appliquant moins de 4 types d'aliments complémentaires
Groupe 1	Femmes d'un niveau de vie moyen, âgées de 25-35 ans et dont le milieu de socialisation est Kinshasa	160	71,2(*)
Groupe 2	Femmes d'un niveau de vie moyen, âgées de moins de 25 ans ou plus de 35 ans et socialisées dans d'autres milieux que Kinshasa	66	60,6(*)
Groupe 3	Femmes d'un niveau de vie moyen, âgées de 25-35 ans et socialisées dans d'autres milieux que Kinshasa	94	48,9
Groupe 4	Femmes d'un niveau de vie bas et dont les dépenses quotidiennes varient entre 5000 FC et 10000 FC	312	41
Groupe 5	Femmes d'un niveau de vie moyen, âgées de moins de 25 ans ou plus de 35 ans et dont le milieu de socialisation est Kinshasa	72	38,9
Groupe 6	Femmes d'un niveau de vie bas ou élevé, dépensant moins de 5000 FC ou plus de 10000FC par jour et vivant dans un ménage monoparental	70	45,7
Groupe 7	Femmes d'un niveau de vie bas ou élevé, dépensant moins de 5000 FC ou plus de 10000FC par jour et vivant dans un ménage biparental	418	31,1

Source : Etabli à partir des données de la présente étude

(*) Groupes plus à risque

En observant les 2 scalogrammes ci-dessus, il apparaît que la composition du ménage paraisse une variable déterminante dans l'explication du comportement nutritionnel à risque adopté par les mères. Elle est statistiquement associée à 95% à l'explication de la fréquence minimum des repas ($p < 0,008$) et au seuil de 0,5 ($p < 0,043$) à la diversité alimentaire minimum des enfants de 6-23 mois.

Au-delà de son importance statistique, la composition du ménage semble associée au milieu

de socialisation de la mère et à la catégorie socioéconomique. Les données reprises dans la figure 4 ont montré que la classe des mères vivant dans le ménage monoparental ($p < 0,008$; 60%), appartenant au groupe tribal Kwilu Kwango et Kasai ($p < 0,001$; 81%) était moins outillée, à adopter un comportement nutritionnel favorable à l'introduction du nombre des repas requis par rapport à la catégorie de mères des ménages biparentaux ($p < 0,008$; 52%) ayant un statut socioéconomique bas ($p < 0,000$; 67%) et dont la parité atteinte est d'un enfant ($p < 0,000$; 81%).

Enfin, les femmes vivant dans le ménage à faible quintile économique comme celles ayant un standing économique élevé ($p<0,000$; 36%) dont les dépenses quotidiennes sont évaluées à plus de 10000 FC ou moins de 5000 FC ($p<0,031$; 33%) et vivant dans un ménage du type monoparental ont 46% ($p<0,043$) plus de risque de

diversifier moins de 4 groupes d'aliments que celles vivant dans le ménage biparental soit 31% ($p<0,043$).

V. DISCUSSION

Au regard des analyses faites, il a été établi un tableau récapitulatif des résultats qui se présentent comme suit :

Analyse	Fréquences minimum des repas par jour	Respect des Groupes d'aliments introduits par jour
Indicateurs individuels du risque	Les fréquences minimums à un repas ou à plus de 2 repas ont été constatées chez :	Les défaillances liées à l'introduction de moins de 4 groupes d'aliments ont été constatées :
	Chez les mères primipares (60%, $p<0,006$), âgées de moins de 25 ans (71%, $p<0,000$), divorcées ou séparées (73%, $p<0,000$), de ménage de taille (...), vivant dans le ménage monoparental (63% ; $p<0,008$), de niveau de vie bas (67% ; $p<0,000$), sans instruction ou ayant atteint le niveau primaire (...), œuvrant dans les activités champêtres (89% ; $p<0,000$) et dont le conjoint s'active à l'artisanat (71% ; $p<0,000$).	- Chez les mères vivant dans un ménage de faible taille (49% ; $p<0,010$), de niveau de vie moyen (58% ; $p<0,000$), et dont le CM a atteint le niveau primaire (60% ; $p<0,001$) et qui n'exerce aucune activité économique (83% ; $p<0,000$) et dépensant quotidiennement 5000 FC-10000 FC (46% ; $p<0,003$).
	les mères qui prient ensembles avec leurs conjoints dans les églises de réveil (57%, $p<0,000$), socialisées à Kinshasa (59% ; $p<0,000$), originaires de l'Ubangi (64% ; $p<0,011$)	- les mères catholiques (51% ; $p<0,029$) ayant le conjoint protestant (49% ; $p<0,045$), socialisés dans d'autres milieux que Kinshasa (51% ; $p<0,012$) et originaire du Kongo Central.
	les mères qui prient ensembles avec leurs conjoints dans les églises de réveil (57%, $p<0,000$), socialisées à Kinshasa (59% ; $p<0,000$), originaires de l'Ubangi (64% ; $p<0,011$)	- les mères catholiques (51% ; $p<0,029$) ayant le conjoint protestant (49% ; $p<0,045$), socialisés dans d'autres milieux que Kinshasa (51% ; $p<0,012$) et originaire du Kongo Central.
	Les défaillances ont été constatées chez :	Les défaillances ont été constatées :
Caractéristiques des familles à risque	- Les femmes de ménage monoparental (60% ; $p<0,008$), originaires des tribus du Kongo Central, de la cuvette centrale, du Maniema, du Nord et du Sud Kivu (47% ; $p<0,001$) ;	- Les femmes vivant dans des ménages à niveau de vie moyen (58% ; $p<0,000$), âgées de 25-35 ans (63% ; $p<0,011$) et dont le CM était socialisé dans d'autres milieux (71% ; $p<0,000$).

Source : Etabli à partir des données de la présente enquête.

Les données en présence présentent l'image d'une inadéquation des pratiques nutritionnelles adoptées par les femmes enquêtées. Kinshasa, comme étant la capitale et ville cosmopolite de la RDC, présente une image quelque peu négative dans l'alimentation des enfants de 6-23 mois.

En effet, au-delà de 6 mois, les enfants qui ne reçoivent plus une quantité suffisante du lait maternel, doivent bénéficier des repas complémentaires en temps opportun, en qualité et en quantité selon les recommandations de l'OMS. Lors de la Conférence Internationale sur la Nutrition [WHO/Unicef, 1991] faite à Genève en

1991, il a été recommandé un allaitement exclusif au sein avant 6 mois et au-delà de cet âge, l'allaitement au sein devait être complété par l'introduction d'autres aliments appropriés pour satisfaire les besoins nutritionnels de l'enfant et lui garantir la meilleure croissance possible. En RDC, les pratiques d'alimentation complémentaires sont souvent loin d'être optimales, les aliments étant souvent d'une qualité inférieure et peu variés (OMS, 2010).

Se rapportant aux pratiques nutritionnelles adoptées par les mères, l'on constate que celles-ci sont mieux expliquées par les caractéristiques de la mère et du ménage. La prise en compte de la cartographie de la recherche met en évidence une disparité des pratiques nutritionnelles com-

plémentaires allant d'un quartier à un autre.

Aussi, la diversité alimentaire minimum qualitative et quantitative est inadaptée et inadéquate car 57% des mères ne donnent pas un nombre requis des repas par jour à leurs enfants de 6 mois et 43% reçoivent moins de 4 groupes d'aliments par jour. Selon certaines recherches faites, les influences extérieures liées aux habitudes alimentaires (Skinner, 2002), aux expériences de la fécondité (Owen, 2008), aux contraintes socioéconomiques (Kannan, 1999) et à l'accessibilité aux produits (Mela, 1999), sont associés à une alimentation complémentaire inadéquate.

Il appert des résultats en présence que les mères seules vivant dans un ménage monoparental, primipares et âgées de moins de 25ans, ayant un faible niveau d'instruction faible et de bas standing économique, s'exerçant dans les activités champêtres, socialisées dans la ville de Kinshasa et appartenant dans une des tribus de l'Ubangi s'écartent des principes nutritionnels sur la fréquence des repas au quotidien chez les enfants de 6 mois. De par la manière de diversifier les types d'aliments minimum par jour, l'on note que les femmes vivant dans des ménages de moins de 3 personnes, avec un quintile économique moyen, de religion catholique, socialisées dans d'autres milieux de la RDC et appartenant à une des tribus du Kongo central, aient donné moins de 4 types d'aliments la veille de l'enquête.

Les résultats des analyses multivariées corroborent avec ceux des études bi variées et où la monoparentalité apparaît comme un obstacle aux bonnes pratiques d'alimentation complémentaire. En effet, le modèle statistique révèle que les femmes seules, âgées de moins de 25 ans semblent plus exposées d'introduire précocement les aliments complémentaires.

L'on note également que cette catégorie de mères ressortissantes des tribus du Kongo central, de la cuvette centrale, du Maniema, du Nord et du

sud Kivu adhère négativement à l'admission de l'enfant à la fréquence minimum des repas. De par leur faible niveau d'instruction et leur âge variant entre 25-35 ans, le taux d'exposition au risque de diversifier moins de 4 types d'aliments est remarquable.

VI. CONCLUSION

Les analyses faites ont montré que les caractéristiques sociodémographiques et culturelles concourraient significativement à l'explication du comportement des femmes enquêtées à la non-adoption des pratiques nutritionnelles requises pour les enfants de 6-23 mois telles que recommandées par l'OMS/Unicef (2000). Les résultats en présence ont montré que le niveau de vie du ménage, le statut matrimonial qui se conjugue avec le milieu de socialisation, la religion pratique et l'appartenance à une tribu donnée discriminait négativement aux bonnes pratiques nutritionnelles du point de vue qualitatif et quantitatif.

Il a été remarqué que les femmes socialisées à Kinshasa, bien que vivant en milieu urbain étaient moins enclines à adopter les bonnes pratiques nutritionnelles pour les nourrissons et jeunes enfants, bien que bénéficiant des meilleures conditions sanitaires et mieux exposées aux informations médiatiques. Etant donné que cette étude ne s'est focalisée que sur les analyses quantitatives liées aux caractéristiques du ménage, la prise en compte des sources d'informations nutritionnelles permettraient ainsi dans les recherches ultérieures à mieux comprendre le fondement du comportement nutritionnel à risque adopté par les femmes.

BIBLIOGRAPHIE

1. Akoto, E. M. (1985). Mortalité infantile et juvénile en Afrique : Niveaux, caractéristiques, causes et déterminants. Louvain-La-Neuve : Éditions CIACO.
2. Amoussa-Hounkpatin, W. (2011). Évalua-

- tion du potentiel de couverture des besoins en vitamines A des jeunes enfants à partir des sauces accompagnant les aliments de base consommés au Bénin (Thèse de doctorat, Université Montpellier 2).
3. Forouzanfar, M. H., Alexander, L., Anderson, H. R., Bachman, V. F., Biryukov, S., Brauer, M., Burnett, R., Casey, D., Coates, M. M., Cohen, A., & Delwiche, K. (2015). A systematic analysis for the global burden of disease study 2013. *The Lancet*, 386(10010), 2287–2323.
 4. Garenne, M., et al. (2000). Risque de décès associés à différents états nutritionnels chez l'enfant d'âge scolaire : Étude réalisée à Niakhar (Sénégal), 1983-1986. Paris : CEPED.
 5. Houyoux, J. (1972). Budgets ménagers et mode de vie à Kinshasa (Thèse de doctorat, Université Catholique de Louvain, Faculté des sciences économiques, sociales et politiques).
 6. Kannan, S., Carruth, B. R., & Skinner, J. (1999). Cultural influences on infant feeding beliefs of mothers. *Journal of the American Dietetic Association*, 99(1), 88–90.
 7. Kennedy, G. L., Pedro, M. R., Seghieri, C., Nantel, G., & Brouwer, I. (2007). Dietary diversity score is a useful indicator of micronutrient intake in non-breast-feeding Filipino children. *The Journal of Nutrition*, 137(2), 472–477.
 8. Lalou, R., & Legrand, T. (1995). Mortalité des enfants en ville et au dagé. *Cahiers du CERDÉ*, 30(95), 34 p.
 9. Lebart, L., Morineau, A., & Piron, M. (2002). *Statistique exploratoire multidimensionnelle* (4e éd.). Paris : Dunod.
 10. Meegama, A. S. (1986). The mortality transition in Sri Lanka. In United Nations (Ed.), *Determinants of mortality change and differentials in developing countries* (pp. 123–142). New York : United Nations.
 11. Mela, D. J. (1999). Food choice and intake: The human factor. *Proceedings of the Nutrition Society*, 58, 513–521.
 12. Ministère du Plan & Macro International. (2008). *Enquête Démographique et de Santé, RDC 2007*. Calverton, MD : Ministère du Plan & Macro International.
 13. Ministère du Plan & Macro International. (2014). *Enquête Démographique et de Santé, RDC 2014*. Calverton, MD : Ministère du Plan & Macro International.
 14. Ministère de la Santé Publique & UNICEF. (2001). *Rapport MICS2-RDC 2001*. Kinshasa : Ministère de la Santé Publique.
 15. Ministère de la Santé Publique & UNICEF. (2010). *Rapport MICS-RDC 2010*. Kinshasa : Ministère de la Santé Publique.
 16. Ministère de la Santé Publique & UNICEF. (2018). *Rapport MICS-PALU RDC 2017–2018*. Kinshasa : Ministère de la Santé Publique.
 17. Ministère de la Santé Publique. (2015). *États nutritionnels des enfants en RDC. PRO-NANUT*.
 18. Mosley, W. H., & Chen, L. C. (1984). An analytical framework for the study of child survival in developing countries. *Population and Development Review*, 10(Supplement), 25–49.
 19. Owen, C. G., Whincup, P. H., Kaye, S. J., Martin, R. M., Davey Smith, G., Cook, D. G., et al. (2008). Does initial breastfeeding lead to lower blood cholesterol in adult life? A quantitative review of the evidence. *American Journal of Clinical Nutrition*, 88, 305–314.
 20. Rigal, N. (2007). *Comportements alimen-*

- taires de l'enfant et attitudes parentales : Le point de vue de la psychologie expérimentale. *Archives de Pédiatrie*, 14(3), 271–272.
21. Skinner, J. D., Carruth, B. R., Bounds, W., Ziegler, P., & Reidy, K. (2002). Do food-related experiences in the first 2 years of life predict dietary variety in school-aged children? *Journal of Nutrition Education and Behavior*, 34, 310–316.
 22. Trèche, S. (2002). Complementary foods in developing countries: Importance, required characteristics, constraints and potential strategies for improvement. In P. Kols-teren, T. Hoérée & P. Perez-Cueto (Eds.), *Proceedings of the International Colloquium Promoting Growth and Development of Under-fives* (pp. 132–148). Antwerpen : ITG Press.
 23. Vallin, J. (1992). *La démographie*. Paris : Éditions La Découverte.
 24. Zannou Tchoko, J., Bouaffou, K. G., Kouamé, K. G., & Konan, B. A. (2011). Étude de la valeur nutritive de farines infantiles à base de manioc et de soja pour enfant en âge de sevrage. *Bulletin de la Société Royale des Sciences de Liège*, 80, 748–758.
 25. Zulfiqar A. Bhutta, et al. (2013). Evidence-based interventions for improvement of maternal and child nutrition: What can be done and at what cost. *The Lancet*, 382(9890), 452–477.

Evaluation comparative des projets agricoles avant leur mise en œuvre

Par

KHONDE MBUNGU Anselme*,
ASSANI RADJABU Freddy** et
ETAMBALAKO OKITO Jérôme***

R

ésumé

Cette recherche s'intéresse à la production et à la commercialisation des safous et avocats dans le Territoire de Tshela, dans la Province du Kongo-Central en République Démocratique du Congo en 2012. Elle a pour objectif de contribuer à la réussite des producteurs agricoles par le calcul du taux de rentabilité interne avant la mise en œuvre de leurs projets. Pour y parvenir, les données ont été récoltées dans les points de vente des produits agricoles du Territoire de Tshela, des enquêtes menées auprès de quelques producteurs et des ouvrages ont été exploités. Dans le calcul du taux de rentabilité interne, nous avons utilisé une méthode algébrique à partir des flux de trésorerie nette enregistrés. Les résultats obtenus montrent que le projet des safoutiers présente un taux de rentabilité interne de 13,14% contre pour les avocats 13.31%. Il résulte que, partant de ces deux taux, le projet d'avocats est légèrement meilleur que celui des safoutiers. Il est à noter que pour réaliser cette recherche, nous avons eu le temps d'accorder un intérêt particulier à cette question qui nous a été posée par certains producteurs agricoles du Territoire de Tshela.

Mots clés : **projet, taux, rentabilité, producteur, agricole.**

ABSTRACT

This research focuses on the production and marketing of safous and avocados in the Territory of Tshela, in the Province of Kongo-Central in the Democratic Republic of Congo in 2012. It aims to contribute to the success of agricultural producers by calculating the internal rate of return before implementing their projects.

To achieve this, data had been collected at points of sale of agricultural products in the Tshela Territory, surveys carried out with a few producers and works were used. In calculating the internal rate of return, we used an algebraic method based on the recorded net cash flows. The results obtained show that the safoutiers project presents an internal rate of profitability of 13.14% compared to 13.31% for the avocado trees. It follows that, based on these two rates, the avocado project is slightly better than that of safoutiers. It should be noted that to carry out this research, we paid particular attention to this question which was asked to us by certain agricultural producers in the Tshela Territory.

Keywords: **project, rate, profitability, producer, agricultural.**

* Chef de Travaux à l'Institut Supérieur d'Etudes Agronomiques de Tshela et Apprenant en DEA2 – Gestion à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Kinshasa.

** Apprenant en DEA2 – Gestion à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Kinshasa.

*** Apprenant en DEA2 – Gestion à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Kinshasa.

I. INTRODUCTION

Pour avoir une survie à long terme, plusieurs producteurs agricoles se posent la question de savoir quoi investir, comment, quand et où ?

Il est généralement constaté que la plupart des producteurs agricoles mènent une vie de faible qualité et ne parviennent pas à assurer les besoins de première nécessité. Notamment, ils ont des difficultés d'assurer les besoins réels de leur santé, d'envoyer les enfants à l'école et de se procurer un habitat de qualité minimale.

Pour contourner cette situation, les producteurs sont tentés de mener des activités agricoles, d'où ils espèrent tirer un bon rendement. Il est vrai qu'à cause de certaines variables exogènes, notamment les pluies et la chaleur, parfois incontrôlables, peuvent constituer une menace au rendement de tout projet agricole.

Beaucoup de producteurs agricoles ont compris la nécessité de planifier le projet en vue d'atteindre les objectifs visés, notamment la satisfaction des besoins, partant des moyens et des activités menées (WWF, 2006).

Fort de tout cela, certains producteurs agricoles veulent se rassurer de la rentabilité de leur projet avant de dépenser le fonds, et ce, pour ne plus vivre les expériences amères.

C'est le cas des producteurs agricoles qui souhaitent investir soit dans des projets de culture des safoutiers, soit d'avocatiers. Ils attendent des conseils pouvant leur permettre d'investir dans un de deux projets de culture dont le rendement serait le plus important.

Comme le dit Ricardo (Rente de Ricardo, cité par Roger NTOTO MVUBU, Economie forestière, p.36) au sujet de la rente foncière, notre recherche précise que les deux projets doivent bénéficier de la même qualité de sol, des mêmes qualités d'intrants et du service d'entretien des plantations, pour une évaluation comparative

objective.

Outre ces conditions, il est souligné dans cette recherche que le prix de vente des produits doit être prélevé dans le milieu immédiat de la production.

1.1. Objectif général

C'est de desceller les origines des doutes qui animent les producteurs agricoles dans le choix de leurs investissements en vue d'assurer le meilleur revenu.

1.2. Objectif spécifique

C'est de conscientiser les producteurs agricoles à contacter régulièrement les autorités académiques des écoles environnantes pour obtenir de l'information réelle sur les questions liées à leurs activités agricoles.

Par ailleurs, de façon indicative, nous avons accordé 30 ans de vie à chaque safoutier et avocatier, soit de 2012 à 2042. Cela qui en réalité peut être une durée de vie moyenne de chaque spéculation. Ainsi, sur base de cette durée de vie, voici le questionnaire qui nous intéresse.

Les éléments de notre étude sont exposés dans les lignes qui suivent, dans l'ordre ci-après : de la revue de littérature, des hypothèses de recherche, de la méthodologie de recherche, de l'analyse des résultats ; de l'implication managériale, de la recommandation aux chercheurs, des limites et voies des recherches futures, de la recherche comparative, de la conclusion ainsi que des recommandations et des références bibliographiques.

II. REVUE DE LITTERATURE

2.1. Avocat

Selon Ene-Obong, H., l'avocat est l'un des fruits les plus consommés au monde. La demande en avocat dans les pays européens et américains est sans cesse croissante. Cela a pour corolaire

d'accroître significativement les volumes d'avocats échangés sur le plan international. Il existe d'ailleurs une Organisation Mondiale de l'Avocat (WAO) créée en février 2016 par l'Afrique du Sud, les Etats-Unis, le Mexique, le Brésil et le Pérou. Son objectif principal est d'autofinancer des actions visant à promouvoir la consommation d'avocat dans le monde, notamment en Europe et en Asie. C'est donc une espèce de « lobby » de l'avocat.

Ainsi, nous pensons que le continent africain peut véritablement tirer profit de la culture de ce fruit que d'aucuns qualifie « d'or vert » et d'autres de beurre du pauvre.

Depuis quelques années, l'avocat connaît une forte croissance de sa production. Si le niveau de la récolte demeure toujours l'un des plus faibles dans la catégorie des principaux fruits tropicaux, le produit jouera toutefois un rôle de premier plan sur le marché dans le futur. Ce qu'on appelle désormais « l'or vert » est de plus en plus populaire sur le continent africain.

Le Nigeria comme l'Ouganda ont l'intention d'augmenter leur production d'avocats et de devenir des exportateurs de premier plan au cours de la prochaine décennie. L'ancien président du Nigeria, Olusegun Obasanjo, a qualifié l'avocat de « nouveau pétrole du Nigeria » lors d'une rencontre avec des membres de Avocado Society of Nigeria (ASN) à la fin de 2022. L'ex-dirigeant est devenu un passionné d'avocat, au point qu'il est le principal actionnaire de l'ASN et détient personnellement 20 hectares de la culture d'avocat Hass du pays, la variété la plus répandue pour l'exportation (Henrietta Ene-Obong).

Gaillard, JP., 2018 reconnaît que l'avocatier (*Persea americana* Mill.), appartient à la famille de Lauraceae. Il est originaire de l'Amérique tropicale et on a l'habitude de le subdiviser en trois variétés : Variétés de Race mexicaine (*Persea americana* var. *drymifolia*), de Race guatémaltèque (*Persea nubigena* var. *guatemalensis*)

et de Race antillaise (*Persea americana* var. *americana*).

Dans les pays tropicaux où les trois races sont présentes à la même latitude, la race antillaise est cultivée du niveau de la mer à 1000 mètres, la race guatémaltèque de 800 à 1800 mètres, la race mexicaine de 1500 à 2 500 mètres.

Il faut indiquer qu'il n'existe pas d'incompatibilité entre ces trois races qui sont inter-fertiles et que la plupart des grandes variétés commerciales sont des hybrides interraciaux.

Parmi les maladies qui attaquent la culture, il y a : *Phytophthora cinnamoni*, destruction des racines, *Cercospora purpurea*, pustules et *Colletotrichum glosporioïdes*, *Armillaria mellea*, *Melanorhize*.

Les insectes qui s'attaquent à la culture sont entre autres : *Cryptophlebia leucotetra*, *Selenothrips rubrocinctus*, *Helopeltis*.

2.2. Safou

Selon Kéngue, J.M. (1990) le safoutier (*Dacryodes edulis*) est une appellation d'origine congolaise d'un arbre fruitier oléifère de la famille des Burseraceae. Le fruit comestible est le safou, ou prune au Cameroun, ou encore Atanga au Gabon. Il est cultivé en Afrique dans les zones équatoriales, tropicale humide et tropicale d'altitude, du Nigéria jusqu'en Ouganda à l'Est, et jusqu'en Angola au Sud. C'est l'un des seuls arbres d'origine africaine cultivé par les populations d'Afrique centrale.

Il appartient à la famille des Burseraceae, dont les 700 espèces environ sont réparties dans les zones tropicales et subtropicales, avec quelques espèces en zones tempérées chaudes. Environ 90 espèces sont recensées dans le genre *Dacryodes*, le plus grand nombre en Amérique du Sud, suivie de l'Afrique et de l'Asie. Toutes les espèces africaines sauf une (*D. trapnellii*) sont présentes dans les forêts sempervirentes et semi-décidues de la zone guinéo-congolienne.

Le safoutier fournit le safou, un fruit riche en nutriments et apprécié en Afrique subsaharienne.

Le fruit du safou est préparé comme un légume : bouilli ou grillé. Comme un légume encore, il est presque toujours consommé avec du sel. C'est l'endocarpe, séparé de la graine, qui est mangé. Ce fruit peut contribuer à la sécurité alimentaire et nutritionnelle des pays où il est présent.

Le safoutier est spécialement sensible à l'alternance : longue période de repos de l'arbre femelle après fructification, qui peut être bi-sannuelle ou trisannuelle. Les causes de ce phénomène sont encore mal connues. La probable accentuation de ce cycle serait en lien avec l'irrégularité de production florale des plantes mâles et hermaphrodites et la variation saisonnière du sexe floral.

Le mot safou vient du Kikongo, une des langues parlées en Afrique centrale, notamment en République démocratique du Congo, en République du Congo et en Angola. Le mot s'écrit Nsafu dans cette langue.

En Afrique centrale, comme par exemple en République démocratique du Congo, les safous s'achètent sur les marchés. Ils ne se vendent pas cher. Par ailleurs, étant donné que ces fruits ne remportent pas beaucoup de succès chez les non-Africains, ils ne sont que très rarement exportés et, lorsqu'ils le sont, ce n'est pas par tonnes mais par kilos.

Le safoutier est un bel arbre ayant un tronc très droit et un port étalé, qui peut atteindre 8 à 12 m de haut et même jusqu'à 20-25 m de longueur lorsqu'ils sont dans les zones de forêt dense.

La culture du safoutier est répandue dans tous les milieux. Elle est originaire d'Afrique tropicale humide, on le trouve à l'état spontané en forêt équatoriale dans la plupart des pays comme la Guinée, depuis la Sierra Léone jusqu'à l'Angola. Mais on le rencontre surtout au Sud Nigeria,

dans certaines régions du Cameroun, au Gabon et en RDC où les Africains se sont intéressés à sa culture.

Selon Kéngue, J.M., (2002, 2006), la récolte intervient lorsque le fruit mûr acquiert la couleur bleue foncé, bleu violet, ou de taches sombres. Les fruits sains peuvent rester longtemps attachés au pédoncule, ce qui permet de retarder la récolte, mais en courant le risque de perdre beaucoup de fruits en raison des dommages que causent les oiseaux.

Le rendement d'un safoutier est fonction de l'âge, de l'accession et aussi du climat. En effet, un arbre adulte peut produire par saison entre 220kg et 340kg de fruits dont on peut extraire 40 à 50 kg d'huile de la pulpe et 10 à 12kg d'huile dans la graine. Ainsi, le rendement de 1 hectare « ha » de safou pourrait être théoriquement estimé entre 22 et 34 t·ha⁻¹. Cela correspond à un potentiel de 4-5 t·ha⁻¹ d'huile de pulpe et au moins 1 t·ha⁻¹ d'huile de graine.

Selon Okafor., J.C.(1983), il existe deux variétés de safoutiers, dont *D. edulis* var. *edulis* et *D. edulis* var. *parvicarpa*. La première variété citée est caractérisée par une ramification verticillée et des fruits plus gros avec une pulpe épaisse. Par contre, *D. edulis* var. *parvicarpa*, a des fruits plus petits avec une pulpe mince.

Les fruits sont des drupes de dimensions différentes suivant les arbres : 4-5 cm à 8-12 cm de longueur. Ils sont de couleur rose au stade jeune puis bleu à violet à maturité. Une peau très fine recouvre la pulpe qui est légèrement fibreuse. Cette pulpe est très ferme lorsque le fruit est sur l'arbre mais se ramollit très vite après la cueillette. Le noyau comprend une graine libre à l'intérieur d'une enveloppe qui adhère à la pulpe. Il a été observé que parfois il y avait absence de graine dans cette enveloppe.

En outre, (Isseri, 1998), la culture *Dacryodes. Edulis* s'adapte très facilement à de nombreux types d'écosystèmes et elle pousse aussi faci-

lement derrière les cases, même sans avoir été planté par l'homme, au milieu des ordures ménagères jetées dans l'arrière-cour de l'habitat. Il est rapporté que les températures annuelles moyennes favorables au développement du safoutier, sont comprises entre 23 et 25 °C.

Son mode de multiplication se fait presque exclusivement par semis. On peut le semer en place en préparant un trou comme pour la plantation normale d'un arbre. Mais, il est préférable de faire le semis dans un pot et de préparer le plant en pépinière, malgré que le safoutier est un arbre qui supporte difficilement la transplantation à racines nues,

En effet, (Bourdeaut, J., 1971), les pots remplis d'un bon terreau seront disposés les uns à côté des autres sur une largeur permettant de faire facilement l'entretien. La graine sera enterrée à 2 ou 3 cm de profondeur, Arrosée fréquemment, la germination aura lieu 3 semaines à 1 mois après le semis. Lorsque les jeunes plants auront 8 à 10 mois, ils pourront être mis en place.

Cependant, le safoutier se reproduit principalement par voie végétative ; c'est la meilleure méthode. Le bouturage et le greffage ne donnent malheureusement pas de bons résultats selon les expériences réalisées par J. bourdeaut, 1971. Seul le marcottage aérien peut être maintenant pratiqué facilement et donner des résultats satisfaisants. On pratique une incision annulaire de 1 cm de longueur sur des rameaux choisis qui ont 1, 5 à 2 cm de diamètre. Après 6 à 8 mois, la marcotte racinée peut être prélevée pour être mise en place directement. Dans les pays à saison sèche marquée, on profitera du retour des pluies pour effectuer la plantation.

La pulpe étant riche en matières grasses, le fruit est recherché par les Africains, et a un très grand intérêt non seulement du point de vue alimentaire mais aussi et surtout du point de vue commercial.

2.3. Particularité de cette recherche

La revue de la littérature permet d'évaluer l'originalité à la présente étude. Kéngue J. a étudié le safoutier, mais sans déterminer le taux d'intérêt pour assurer le rendement du projet agricole. En outre, Onana JM a travaillé abondamment sur les arbres fruitiers, mais sans préciser le taux d'intérêt pour déterminer le rendement.

Par suite, cette recherche apporte des éléments nouveaux sur le rendement d'un projet agricole, en donnant la possibilité de calculer le TRI, le nombre d'années de production maximale des projets et le nombre d'années où le projet dégage un flux de trésorerie négative.

III. HYPOTHESES DE RECHERCHE

Les hypothèses formulées sont les suivantes :

- C'est le projet d'avocatiers qui offre le meilleur résultat car il a un taux de rentabilité interne (TRI) plus élevé que celui de safoutiers ;
- La production est en rapport pendant les 5 premières années, elle atteint le maximum entre la 23e et la 25e année de production. Au-delà de celle-ci, la production commence à baisser jusqu'à être nulle au fil de temps.

3.1. Aspect théorique du TRI

Le TRI annule la valeur actuelle nette « VAN ». Autrement dit, c'est le taux qui donne un résultat nul au projet à l'année zéro. Algébriquement, il est calculé en fonction de 2 taux de rendement acceptable minimum « TRAM » pris de façon arbitraire.

3.2. Modèle algébrique de calcul du TRI

Les TRAM1 et TRAM2 doivent par expérience avoir un écart inférieur ou égal à 2 pour justifier l'exactitude du TRI.

3.3. Développement

Dans ce travail, nous annonçons que le TRI de ces deux projets est bon pour la rentabilité du

projet.

proche de zéro. Par la formule ci-après :

Le TRAM1 doit donner une « VAN1 » positive,

$$A_{N_1} = \frac{A_0}{(1 + T_{RAM_1})^0} + \frac{A_1}{(1 + T_{RAM_1})^{-1}} + \frac{A_0}{(1 + T_{RAM_1})^0} + \frac{A_1}{(1 + T_{RAM_1})^{-1}} + \frac{A_2}{(1 + T_{RAM_1})^{-2}} + \dots + \frac{A_{30}}{(1 + T_{RAM_1})^{-30}} \succ 0$$

Ici, le TRAM2 doit être le taux le plus élevé qui donne une VAN2 négative la plus élevée, proche de zéro.

IV. METHODOLOGIE DE RECHERCHE

4.1. Méthodologie du travail

Primo, cette méthodologie se veut participative, car elle implique les interventions des producteurs agricoles.

En effet, dans le cadre du cours de Principes de micro-économie appliquée aux ressources naturelles renouvelables et du cours de Techniques de communication et de vulgarisation à notre charge à l'ISEA-TSHELA, un atelier a été organisé. En notre qualité d'enseignant, nous avons conduit les étudiants dans le chef-lieu du Secteur de Maduda, pour mener une enquête auprès de 20 producteurs agricoles invités par le chef de secteur, sur base de leur expérience.

Parmi les 8 secteurs que compte le Territoire de Tshela, le secteur de Maduda est compté parmi les secteurs greniers surtout pour les faits ci-après :

1. la fertilité du sol ;
2. l'importance et la diversification de la production agricole ;
3. l'expérience des cultures pérennes.

Dans cet atelier, nous sommes reçus par le représentant du Chef de Secteur. Les producteurs agricoles participent brillamment pour atteindre les objectifs de cet atelier qui sont les suivants :

1. répondre au questionnaire de l'enquête en annexe ;
2. calculer le coût d'installation et d'entretien des plantations de safoutiers et d'avocats par ha ;
3. estimer les recettes annuelles par ha de safoutiers et d'avocats, à Maduda.

Toutes ces données nous permettent de calculer le flux de trésorerie : autrement dit de connaître

1. pendant combien d'années l'on enregistre aucune production ?
2. à partir de quelle année la spéculation produit ?
3. à quelle année la production est maximum ?
4. à quelle année la production commence à régresser, jusqu'à s'annuler au fil de temps ?

Par ailleurs, les producteurs agricoles ont exposé de nombreuses difficultés rencontrées dans leurs activités.

4.2. Difficultés rencontrées

Les producteurs soulèvent certaines difficultés rencontrées liées à un excédent de chaleur ou de pluies. Ils témoignent effectivement que lorsqu'il y a trop de pluies, accompagnées de vents violents, ou trop de soleil. Le rendement agricole baisse. Il en est de même lorsqu'il y a peu de pluies et peu de soleil. Bien entendu, ils évoquent ci-dessus les expériences liées à la pluviométrie et à la chaleur.

Ils soulèvent également d'autres difficultés liées aux agents prédateurs, que ce soit pour le riz, le manioc, et le maïs. Il y a toujours des prédateurs, qui sont soit des oiseaux, des insectes et de la mosaïque qui viennent en nombre élevé pour attaquer les cultures.

Ils soulèvent également encore l'approche technique liée à la qualité des intrants et aux aspects culturels. A ce stade, les producteurs reconnaissent qu'ils n'accèdent pas à une bonne qualité de semences ni à de bonnes techniques culturales (les espaces entre les pieds des cultures, les pieds de cultures non en ligne, le non-respect de la période de culture, le genre de culture « monoculture ou polyculture », etc.).

Toutes ces difficultés et d'autres encore non exposées ici contribuent à l'amenuisement du rendement agricole.

4.3. Solutions alternatives

D'une part, les producteurs basés dans un même village ou dans deux ou trois villages voisins, s'organisent en association des producteurs pour tenter de résoudre leurs problèmes communs. Dans ce genre d'association appelée « de premier degré », nous avons reconnu qu'il n'y a aucune expertise parmi les membres. Les difficultés sont souvent liées à la culture, à l'entretien des champs, à l'évacuation des produits des champs et à la vente de ces derniers.

Concernant la culture et l'entretien des champs, les producteurs font des rotations de travail dans un champ d'un membre, puis dans un autre champ d'un autre membre.

L'évacuation fait parfois intervenir des hommes forts pour placer des arbres en guise de pont aux fins de traverser des rivières.

Lorsque les producteurs se décident de vendre dans un marché loin de chez eux (Boma, Moanda, Matadi et Kinshasa), ils s'organisent en groupe pour désigner un vendeur parmi eux. C'est ce qu'on appelle vente groupée.

D'autre part, dans le cadre de leur association, les producteurs sont accompagnés par les organisations non gouvernementales de développement « ONGD » pour bénéficier de certains appuis techniques, organisationnels et institutionnels.

Ces producteurs reconnaissent que ces ONGD n'ont jamais fait de suivis à long terme pour gagner les résultats de leurs interventions ; que les subventions des ONGD proviennent des blancs. L'argent issu des subventions des blancs est considéré comme de l'argent froid (TSUMBU BADIKA Raymond, Atelier sur le mouvement paysan à Kangu-Mayumbe, 2005). Dans ses analyses, Monsieur TSUMBU B.R. soutient

que dans la conception paysanne du Mayumbe, l'argent froid doit être dépensé, voire gaspillé sans ambages, sans faire allusion aux objectifs assignés. Car c'est de l'argent issu de la colonisation, surtout lorsque les bailleurs de fonds sont de la Belgique ou d'autres colons des pays africains.

C'est ainsi que plusieurs producteurs agricoles soutiennent que les formations des ONGD sont bonnes pour obtenir un per diem et non pour apprendre.

Ils concluent donc qu'à défaut de l'appui des organismes de l'Etat, les interventions des ONGD sont mitigées. Car elles ne sont pas les causes des résultats actuels de l'activité agricole dans le Mayumbe.

Cette méthodologie nous a amené à récolter des données au fin d'obtenir des flux de trésorerie nette. Ces flux sont issus des coûts d'installation des projets de safoutiers et d'avocats en 2012, ici considérée comme année 0. A partir de l'année 1, une confrontation est faite entre les recettes éventuelles et les dépenses, pour dégager le flux de trésorerie nette, et l'année 30, soit 2042, est considérée comme l'année de la fin du projet.

Dans cet atelier, les données sur les recettes sont estimées, partant de leur expérience, par les producteurs agricoles du secteur de Maduda.

Secundo, en plus de cet atelier, nous avons fait des recherches documentaires pour réaliser ce travail.

Les flux de trésorerie nette pour les safoutiers pendant les 30 ans du projet sont repris dans le tableau n°1.

**Tableau n°1 : Flux de trésorerie nette de sa-
foutiers**

N° année	Flux de trésore- rie en USD	N° année	Flux de trésore- rie en USD
0	-937,5	16	823
1	-277	17	1.223
2	-277	18	1.723
3	-277	19	2.223
4	-277	20	2.423
5	-277	21	2.523
6	-177	22	2.623
7	-157	23	2.723
8	-127	24	2.723
9	-107	25	2.723
10	-77	26	2.523
11	-27	27	2.223
12	23	28	2.123
13	123	29	1.923
14	323	30	1.823
15	523		

Source : Atelier des producteurs agricoles du
secteur de Maduda et étudiants de l’Isea-Tshela

Avec les safoutiers le TRAM1est de 12,14%, et
le TRAM2 de 14,14%.

Cela fait que :

le **TRI = 12,14+2(407,10/733,40)=13,14%**

Les flux de trésorerie nette pour les avocats
pendant la période de 30 ans sont présentés dans
le tableau n°2.

**Tableau n°2 : Flux de trésorerie nette d’avo-
catiers**

N° année	Flux de tréso- rierie en USD	N° année	Flux de tréso- rierie en USD
0	-933,0	16	830,5
1	-269,5	17	1.230,5
2	-269,5	18	1.730,5
3	-269,5	19	2.230,5
4	-269,5	20	2.430,5
5	-269,5	21	2.530,5
6	-169 ,5	22	2.630,5
7	-149,5	23	2.730,5
8	-119,5	24	2.730,5
9	-99,5	25	2.730,5
10	-69,5	26	2.530,5
11	-19,5	27	2.230,5
12	30,5	28	2.130,5
13	130,5	29	1.930,5
14	330,5	30	1.830,5
15	530,5		

Source : Atelier des producteurs agricoles du
secteur de Maduda et étudiants de l’Isea-Tshe-
la

Avec les avocats le TRAM1 est de 12,31%,
et le TRAM2 de 14,31%.D’où le

TRI = 12,31 +(2x395,10/714,22)=13,31%

V. ANALYSE DES RESULTATS

1. Il est observé qu’au courant des 30 ans, les sa-
foutiers présentent un TRI de 13,14%, contre
celui d’avocats, de 13,31%. Visiblement,
le TRI des avocats est le meilleur car il est
élevé, il dégage plus de possibilités de bonne
rentabilité.
2. Il est à noter que le TRI annule la VAN.
Donc, plus il est élevé, plus élevée aussi est
la marge de manœuvre pour fixer un taux
d’intérêt pour le projet, car, un taux d’intérêt
supérieur au TRI dégage une VAN négative.
C’est qui entrainerait une perte, rejet du pro-
jet, tandis qu’un taux d’intérêt inférieur au
TRI entrainerait l’acceptation du projet grâce

à sa VAN positive, rentable.

3. De la 6e jusqu'à 11e production, les 2 projets dégagent des flux de trésorerie négative.
4. Cependant, à partir de la 23e année et jusqu'à la 25e année, la production a atteint un flux de trésorerie positive maximale de 2.723 USD pour le projet de safoutiers et de 2.730,5 USD pour celui d'avocatiers.

VI. ANALYSE DE L'IMPLICATION

Dans sa publication « Guide pour la conservation et amélioration des conditions de vie », WWF applique l'usage des techniques culturelles modernes dans la gestion des projets agricoles et recommande des aspects socio- économiques dans l'utilisation de la gestion des ressources naturelles, notamment la planification des toutes les actions pour atteindre les résultats avec les moyens et activités conséquentes à mener. Ainsi, partant des moyens disponibles, chaque producteur agricole peut utiliser des techniques modernes, en se basant sur les apports humains, financiers, matériels, temporel et organisationnel, pour planifier et fixer les résultats à atteindre au lieu de travailler de façon arbitraire.

VII. RECOMMANDATION AUX CHERCHEURS

Il est recommandé aux chercheurs de connaître les techniques culturelles des producteurs, les compétences de ces deniers, la qualité des intrants (semences), l'environnement géographique, le taux d'intérêt de crédit agricole aussi bien légal que favorable pour les activités agropastorales. Mais aussi, l'étude du marché lorsqu'il s'agit de la commercialisation de produits. Nous encourageons les producteurs d'avocats car leur spéculation est effectivement plus rentable. Toutefois, un exploitant qui aurait quelques contraintes à produire des avocats sera encouragé à produire des safous.

VIII. LIMITES ET VOIES DE RECHERCHES FUTURES

La première limite est, dans la méthode algébrique, l'écart entre les 2 TRAM pris arbitrairement doit être inférieur ou égal à 2% pour que le TRI soit juste et conforme à celui dégagé par la méthode informatique.

La deuxième limite est que l'étude de marché de produits doit être faite dans le milieu où ces produits sont effectivement produits par les producteurs et non dans les milieux des revendeurs.

La troisième limite évoque les cas de polycultures dans un seul espace. Ce sont des cas de monocultures qui seraient les bienvenus pour ce genre de recherche.

La quatrième limite évoque les aléas qui interviennent sur le rendement des plantes pérennes.

IX. RECHERCHES COMPARATIVES

Cette recherche peut facilement être menée, soit par un agroéconomiste, soit par une équipe d'agronomes généraux et des économistes, surtout lorsqu'il s'agit de grandes étendues de plantation agricole.

La recherche future doit veiller que le TRI soit supérieur à 10%. Cela permettrait que le taux d'intérêt de crédit éventuel soit inférieur au TRI, étant donné que la VAN dégage toujours une valeur nulle, conformément aux aspects théoriques.

X. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

L'objectif global assigné dans cette recherche est de motiver les producteurs agricoles de contacter les écoles pour obtenir des réponses à leurs problèmes cultureux.

Fort de cela, beaucoup de producteurs, plus précisément ceux du secteur de Maduda, Territoire de Tshela, dans le Kongo Central, désirent savoir quel est le meilleur projet agricole dans un ha, avant sa mise en œuvre, bien entendu entre

les safoutiers et les avocatiers.

ment.

Les résultats trouvés ont montré que :

- De 2012 à 2042, le projet d'avocatiers a un TRI de 13,31%, alors que celui de safoutiers est de 13,14%. Cela confirme la première hypothèse de départ, que le projet d'avocatiers est le plus rentable car il propose un TRI plus élevé.
- Les 5 premières années des 2 projets, les cultures sont en rapport, c'est-à-dire ne produisent pas encore, ce qui fait que pendant les 30 années d'études, l'on compte 25 récoltes pour chaque projet.

En effet, c'est à la 23e, 24e et 25e récolte que chacun des projets atteint la production maximale. Et à partir de la 26e récolte, la production commence à diminuer, jusqu'à s'annuler au fil de temps, ce qui confirme la seconde hypothèse de départ.

Nous recommandons ce qui suit :

- Encadrer et accompagner les producteurs agricoles en leur montrant les nouvelles techniques culturales, plus rentables et ayant un cycle végétatif court pour la bonne réussite de leurs investissements agricoles.
- Assurer le suivi à moyen et long termes des activités culturales des producteurs
- Mener les études en faveur des meilleurs projets des activités agro-pastorales.
- Etudier la possibilité d'associer les cultures pérennes à l'élevage.

BIBLIOGRAPHIE

1. Chevalier, A. (1996). Les végétaux utiles de l'Afrique tropicale française. La forêt et les bois du Gabon.
2. FAO. (2010). Le rôle de la femme dans l'agriculture : Combien le fossé entre les hommes et les femmes pour soutenir le développe-

3. Isseri, F. G. (1998). Étude phytogéographique du safoutier (*Dacryodes edulis*) et quantification de la production du safou au Cameroun [Mémoire de maîtrise, Université de Ngaoundéré, Cameroun].
4. Bourdeaut, J. (1971). Le safoutier. Institut français de recherches fruitières outre-mer (IFAC).
5. Kengue, J. (2002). La culture de safoutier (*Dacryodes edulis* (G.Don)).
6. Kengue, J. (1990). Le Safoutier (*Dacryodes edulis* (G.Don) H.J.Lam), premières données sur la morphologie et la biologie [Thèse de doctorat, Université de Yaoundé, Cameroun].
7. Kengue, J. (2006). Manuel n° 3 Safou : *Dacryodes edulis*. Manuel du vulgarisateur. Southampton Centre for Underutilised Crops, Université de Southampton.
8. Mbuinga, B. (2002). Cours d'évaluation des projets d'investissements (L1, Faculté des Sciences Économiques et Gestion). Université de Kinshasa.
9. Ntoto Mvubu, R. (2020). Cours d'économie forestière (Inédit, ISEA-Tshela, L1 LMD GRNR).
10. Okafor, J. C. (1983). Varietal delimitation in *Dacryodes edulis* (G.Don).
11. Tsumba Badika, R. (2005). Atelier sur le mouvement paysan à Kangu-Mayumbe.
12. WWF. (2006). Guide pour la conservation et amélioration des conditions de vie : Aspect socio-économique de l'utilisation de la gestion des ressources naturelles dans le paysage Salonga-Lukeme-Sankuru

Entrepreneuriat : nécessité des ménages périphériques de Kinshasa : Cas de la commune de la N'SELE

Par

ILUNGA MBAYO Guyguy*,

Résumé

La présente recherche a pour objectif de démontrer la singularité d'une branche de la science sociale, appelée « entrepreneuriat de ménage », et ce à travers sa contribution au statut social des ménages de la périphérie de la N'sele, sa nécessité est devenue indéniable du fait qu'il est pratiqué presque par la majorité des ménages du coin n'ayant pas le lien avec le marché du travail et vivant grâce à cet entrepreneuriat. Outre l'introduction et la conclusion, cet article a porté sur cinq grands points ci-après : les théories sur l'entrepreneuriat des ménages, l'évolution, le terrain d'enquête (commune de la N'sele) et de l'axiome théorique à l'empirique de l'entrepreneuriat des ménages, la méthodologie enfin l'interprétation de résultats.

A cet effet, une démarche hypothético-déductive a cependant permis d'analyser les données collectées et de tirer des conclusions rationnelles sur le résultat de l'enquête selon lequel : pour un échantillon de 230 709 ménages du coin, plus au moins 150 439 vivent grâce à cet entrepreneuriat contre 80 270 indifférents. L'âge influe sur les chances d'améliorer son statut social à travers l'entrepreneuriat ménage, ceteris paribus. Plus l'entrepreneur prend de l'âge, moins, il peut espérer améliorer son statut social grâce à cette pratique. S'agissant essentiellement des attributs suivants : l'éducation, la santé, le logement, le transport et le niveau de vie un entrepreneur plus âgé améliore son statut social à travers l'entrepreneuriat, avec le temps. Comparé aux autres, les célibataires ont généralement moins de chance d'améliorer leur statut social (santé, transport, logement) à travers l'entrepreneuriat, mais ils ont plus de chance que les autres à le faire en matière d'éducation et de niveau de vie (dépense par jour), ceteris paribus. Le fait pour l'entrepreneur de disposer des personnes à sa charge accroît ses chances à avoir un logement décent, mais réduit ses chances à améliorer son niveau de vie, ceteris paribus.

Mots clés : entretien de ménage, femme de ménage, PME, pratique entrepreneuriale domestique.

* Doctorant à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion, Université de Kinshasa.

I. INTRODUCTION

L'objectif de cet article a été particulièrement de démontrer la singularité d'une pratique qui attire presque l'attention de tous ce dernier temps (les chercheurs, les innovateurs et les praticiens). L'entrepreneuriat de ménage dont on fait allusion, est un remède adéquat aux problèmes sociaux, et ce, à travers sa contribution au statut social. Sa nécessité est devenue indéniable du fait qu'il est pratiqué et contextualisé dans une commune de la ville de Kinshasa (N'sele). Elle est délimitée de part et d'autre des deux rivières, tshienge au nord et n'sele au sud. Cette nécessité est un fait qui motive la rédaction de cet article, parce qu'il a été constaté que plus de la majorité des ménages n'a pas le lien avec le marché du travail et vit grâce à cet entrepreneuriat.

Pour ce faire, le souci majeur étant celui de savoir combien des ménages vivent seulement de cet entrepreneuriat, dans quel quartier de la commune y a-t-il une forte concentration des unités économique de ménages ? Ces questionnements conduisent à développer l'idée selon laquelle plus de la moitié de la population de la commune de la N'sele est sans emploi et vit grâce à cet entrepreneuriat de ménage. A ceci s'ajoute la motivation de ceux qui gèrent. Certes, le membre de la famille la crée, mais sa gestion est exclusivement dans le but de subvenir aux besoins des ménages. L'entrepreneuriat de ménage est un concept équivoque, qui se confond avec celui exercé par les femmes selon le mode gestion et de la création.

L'entrepreneuriat de ménage depuis son apparition vers les années 80 jusqu'à ce jour a répondu à la préoccupation d'un plus grand nombre y compris ceux de la commune de la N'sele, surtout les ménages qui n'ont pas le lien avec le marché du travail. Il sied de signifier que le concept entrepreneuriat de ménage est pris de manière différente de son contexte habituel, la répartition des revenus gagnés mensuellement

(Fourquet-Courbet, 2009) (Hitt, 2003) et (Yami, 2008) n'est pas au centre de cette étude, plutôt la création des revenus à travers les activités gérées par les femmes. On dira donc la création de revenu précède sa répartition, l'entrepreneuriat de ménage s'inscrit donc dans ce cadre comme les unités qui génèrent des revenus susceptibles d'être répartis pour subvenir aux besoins.

Dans les années 1980, le prix Nobel Amartya K. Sen (1988) avait dit « on trouve à travers le monde de nombreux exemples d'une distribution (répartition de revenu) très inégale de la nourriture au sein des ménages. Cette inégalité est biaisée selon le sexe (au détriment des femmes), l'âge (au détriment des enfants) et selon le rang social (au détriment des pauvres) ». Cette affirmation s'appuyait sur la théorie inéluctable de destruction créatrice de Schumpeter (1935). Mais la source de l'inégalité de cette distribution de revenu qui persiste encore est due au manque et à l'insuffisance de ce dernier.

Donc les ménages doivent créer le revenu avant de penser à la répartition de celui-ci. Raison pour laquelle il y a une décennie que cet entrepreneuriat est au centre des préoccupations des ménages entrepreneurs et attire l'attention de plusieurs scientifiques, parce qu'il est promptement venu au bon moment comme une réponse aux problèmes de manque d'emplois et de l'insuffisance du salaire. Cependant le revenu de cet entrepreneuriat substitue pour les uns, un salaire manqué dans l'emploi formel et pour les autres un salaire de complément au revenu insuffisant. Cette contribution fait donc l'objet du présent article.

Pour mesurer l'impact de cet entrepreneuriat sur les ménages pauvres de la commune de la N'sele, nous partons de l'hypothèse selon laquelle, la majorité dépendrait de cette pratique. L'échantillon tiré, nous a permis de faire une étude minutieuse sur la thématique. Nous avons divisé les ménages en taille désirée des 845 unités (micros-entreprises). Ce choix n'est pas aléatoire,

Ilunga M. G., (2023,Septembre).

il est inspiré de l'enquête de l'INS (2015) et (2018) sur les unités informelles créées par les ménages habitant les communes périphériques. La sélection systémique a suivi une logique de 100/5 unités économiques par quartier qui correspondent à 20 micros-entreprises par rayon. Si le point de départ de la sélection est le 5ème individu, la valeur suivante sera majorée de 5, c'est-à-dire la 10ème qui suit, sera le 15ème ainsi de suite.

Cette technique d'échantillonnage, connue, chez les anglo-saxons sous le terme « Convenience Sampling Method » a été utilisée dans le but de faire une analyse probabiliste entre la taille de la population et celle de l'échantillon. Nous avons premièrement le nombre d'occurrence des micros-entreprises créées par les ménages selon les quartiers, deuxièmement le niveau de vie et le rang des personnes qui y habitent, enfin troisièmement le taux de fréquentation.

A cet effet, une démarche hypothético-déductive a cependant permis d'analyser les données collectées, tirer des conclusions rationnelles sur le résultat de l'enquête selon lequel 230 709 ménages du coin, plus au moins 150 439 vivent grâce à cet entrepreneuriat contre seulement 80 270 indifférents. L'âge influe sur la chance d'améliorer son statut social, *ceteris paribus*. Plus l'entrepreneur prend de l'âge, de moins en moins, il peut espérer améliorer son statut social grâce à cette pratique. S'agissant essentiellement des attributs suivants : l'éducation, la santé, le logement, le transport et le niveau de vie, un entrepreneur plus âgé améliore son statut social à travers l'entrepreneuriat, avec le temps.

Outre l'introduction et la conclusion, le travail est divisé en six points dont le premier aborde les théories sur l'entrepreneuriat de ménage. Le second point axe sur l'axiome de la contribution de cette pratique. Le troisième point développe la nécessité de ces initiatives dans la commune de la N'sele. Le quatrième point fait référence au cadre d'étude et de la localisation. Le cinquième

point porte sur les données collectées. Le dernier parle des résultats et de l'interprétation de ces résultats.

II. THEORIE MANAGERIALE

L'entrepreneuriat de ménage, étant une des branches de la science sociale qui s'occupe des initiatives des membres des familles créées dans le but de subvenir aux besoins de ceux qui les ont créés, mais gérées exclusivement pour répondre aux problèmes sociaux. Il n'a pas encore une revue de littérature spécifique et abondante. Nous puisons de l'entrepreneuriat féminin du fait qu'il converge. Dans cette perspective on mobilise un cadre conceptuel composé principalement des courants des entrepreneurs « féminins » qui permettra de mieux comprendre la pratique et l'apport en s'appuyant sur le postulat de l'encastrement social. Ce cadre conceptuel permet de scruter les processus, les facteurs de contingence et de contrainte liés à la création de l'entrepreneuriat, ainsi que les effets de cette action stratégique.

Pour ce faire, cette approche est aussi retenue par les nouvelles recherches en entrepreneuriat (en particulier, les travaux récents du Babson College, conduits sous la supervision de Brush) et nous permet de mettre en exergue l'impact des représentations sociales liées au genre sur les perceptions et les attitudes liées au mode de gestion (Brush, 1992 et 2007). Inspiré de la recherche, l'entrepreneuriat féminin se présente comme un sous champ de ce domaine comme l'attestent Jennings et Brush (2013). Les premières recherches ont cherché à lui conférer une place distincte dans le champ, ce qui a engendré le développement d'études majoritairement comparatives qui ont pour but d'extraire les similitudes et les différences entre les deux champs.

L'entrepreneuriat lui-même en tant que science, c'est dans les années 1980 qu'il a émergé comme un champ à part entière (Ahl et al. 2015), pour

atteindre une maturité scientifique et une reconnaissance sans précédent (Brush, 2012), attestées particulièrement par le grand nombre d'articles référencés (+630 entre 1975 et 2012 selon Jennings et Brush, 2013), conférences et revues spécialisées et aussi les productions de GEM (17 versions). Brush (2012) et (2013) déplore l'inattention historique des chercheurs à un phénomène en expansion continue. Le retard académique a été expliqué par plusieurs facteurs, dont la considération d'un cadre unique d'analyse ayant référence à la norme masculine, Jennings et Brush (2013), occultant ainsi la singularité du phénomène au féminin.

Etant une discipline transversale avec plusieurs disciplines (gestion, économie, sociologie, psychologie...) et mobilisant des cadres de recherche hétéroclites, de facto de la singularité de l'entrepreneuriat féminin s'imposait. Cette richesse de sources a permis d'introduire une meilleure compréhension du phénomène, surtout de nouveaux outils d'analyse et approches (Lebègue, 2011). Carrier et al. (2006) ont proposé une synthèse de recherche où ils mettent en avant les différents sujets ayant intéressé le domaine. Un renouveau théorique la sortira de la vision purement instrumentale au sens de Friedberg (1997), occulte un aspect fondamental, à savoir la dimension stratégique de l'action individuelle (Chollet, 2005).

Le postulat de l'encastrement social est aussi, apporte la pierre de lance de la nouvelle réflexion en entrepreneuriat féminin (en particulier, les travaux récents du Babson College, conduits sous la supervision de Brush), parce qu'il prend en considération tous les niveaux d'analyse (macro, méso et micro environnement). Et il suggère une approche dite intégrée dans l'analyse du phénomène, comme proposé par Bruin, Brush et Welter (2007). Sur le plan pratique, nul ne peut ignorer l'influence de la qualité du réseautage sur le succès des affaires, que ce soit chez les hommes ou chez les femmes

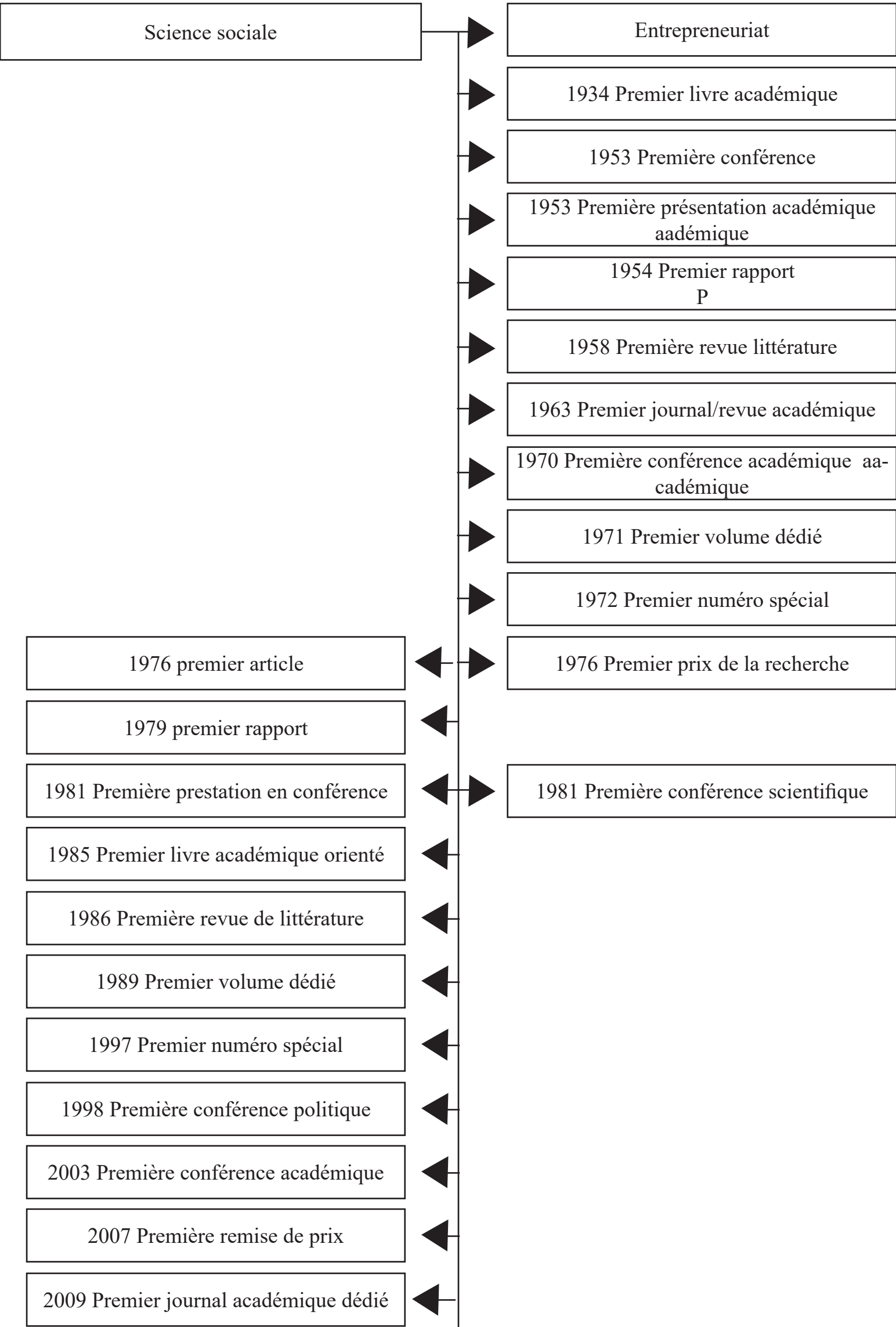
(Hall, 2000). Ainsi, la mobilisation des réseaux est souvent pointée comme une solution face aux difficultés vécues par les femmes entrepreneures (Aldrich, 1989 ; Manolova et al. 2006, 2007 ; Moore, 1990 ; Ruef et al. 2003 ; Constantinidis 2010).

III. EVOLUTION DE LA RECHERCHE EN ENTREPRENEURIAT DE MENAGE

Le remarquable chercheur, Aldrich (1989), a découvert une littérature abondante en entrepreneuriat féminin, mais discordante et non harmonisée. Dans leur revue de littérature synthétique, Ahl et al. (2015) ont identifié trois grandes périodes qui retracent l'évolution de la recherche en entrepreneuriat féminin et expliquent les dissensions entre les investigations. Cette évolution est ainsi présentée dans la figure N°1 ci-après :

- Mener des recherches fondamentales et appliquées dans les domaines de Sciences Economiques et Sociales (Economie, Gestion, Sociologie, Démographie, Environnement, ...) en vue de proposer des solutions idoines aux problèmes qui se posent dans les domaines précités ;
- Assurer l'encadrement des chercheurs dans la rédaction de leurs publications suivant le standard international ;
- Elaborer et publier des indicateurs de suivi de l'évolution de l'activité économique, particulièrement de l'Indice de Prix à la Consommation ;
- Accompagner le gouvernement, les entreprises et les organisations de la Société Civile dans la réalisation des études approfondies devant conduire à l'élaboration de leurs stratégies de croissance et/ou de développement ;

Figure 1 : Evolution de l’entrepreneuriat féminin en relation le champ



La figure N°1 présente une chronologie qui met en évidence une relation et un lien de famille entre les sous branches et le champ, établie par Jennings et Brush (2013) à partir de l’analyse de 630 articles publiés pendant la période allant de 1975-2012. Le tableau N°1, ci-dessous retrace cette évolution, en récapitulant les tendances générales par période.

Tableau N°1 : Evolution de la recherche en entrepreneuriat féminin et les tendances générales par période.

Sujets	Les recherches sont principalement axées sur les « Profils » des femmes entrepreneures (âge, situation matrimoniale, famille, éducation, expérience, traits de personnalité et attitudes).	Le thème dominant est la «performance » (20 études), suivi par le processus entrepreneurial, la famille et les pratiques de gestion. Quelques études sur les attitudes / intentions (4), réseaux (2) traits (2) et les programmes d’entrepreneuriat (1).	La principale thématique est le financement (33 recherches), la performance (19), la motivation (17) et les groupes ethniques / minoritaires (17). Nous constatons aussi l’émergence de recherches portant sur l’influence Contextuelle, la formation/l’éducation, la famille et l’identité entrepreneuriale féminine, le capital social, l’incubation et l’entreprise sociale.
Secteur	Principalement des services / commerces de détail, malgré que la majorité des études ne précisent pas le secteur ou le type d’entreprise étudiée.	Principalement des services / commerces de détail, malgré que la majorité des études ne précisent pas le secteur ou le type d’entreprise étudiée.	La majorité des études ne spécifie pas le secteur. Et quand c’est spécifié généralement c’est les services ou la technologie.
Origine des recherches	Articles anglo-saxons, avec plus de la moitié des études des États-Unis / Royaume-Uni.	Les articles sont principalement des États-Unis / Royaume-Uni (52), mais certaines études commencent à émerger de L’Europe, de l’Australie, Moyen-Orient et en Asie. Un petit nombre d’études comparatives de pays, est notés, à savoir au Royaume-Uni / France, Nouvelle-Zélande / Norvège / Royaume-Uni et la Finlande / Ecosse.	L’orientation géographique est sur le « BigThree » (US / UK / Australie) (n = 108), mais la portée géographique se développe pour inclure de nouvelles régions telles que l’Afrique sub-saharienne.
Approche méthodologique	La majorité des recherches est descriptives et exploratoire. En s’appuyant sur des méthodes quantitatives, avec seulement 4 recherches purement qualitatives.	Principalement des recherches explicatives, avec certaines à vocation descriptive et exploratoire. Les méthodes utilisées sont partagées entre quantitatives (64 documents) et qualitatives voire même mixtes.	Des recherches à vocation descriptive ou explicatives. Les méthodes utilisées sont partagées entre quantitatives et qualitatives (73 études) voire même mixtes (31 recherches).
Objet des recherches	Principalement des recherches comparatives entre des hommes et des femmes propriétaires d’entreprises.	Principalement des recherches comparatives entre des hommes et des femmes propriétaires d’entreprises.	Principalement des hommes et des femmes propriétaires d’entreprises. Emergence des recherches portant sur les femmes seulement, en offrant des comparaisons intra-groupes.

Source : Adapté d’AHL et al. 2015

Ilunga M. G., (2023,Septembre).

Nous constatons que les recherches récentes plaident pour la définition d'un cadre particulier et multidimensionnel spécifique à l'analyse de l'entrepreneuriat féminin, se détachant des investigations antérieures, ont été construites à partir d'études principalement comparatives (homme/femme) sans intégration de la notion du « genre » et de l'« apport », définie comme une construction sociale, ce qui a conduit à des résultats disparates voire contradictoires. La contribution d'Ahl (2006) vient conforter ce constat en notant le manque de fondement théorique, la négligence des facteurs structurels, historiques ainsi que culturels et l'utilisation d'instruments de mesure purement masculins.

Dans cette lignée, De Bruin et al. (2007) suggèrent « une expansion des théories existantes, de façon à intégrer des explications de spécificité de l'entrepreneuriat des femmes. De Bruin & Brush et Welter (2007) suggèrent que l'accroissement du nombre des femmes entrepreneures, l'expansion des recherches académiques sur le sujet supposent des cadres de recherches à la fois particulier et générique, d'où la nécessité de proposer un nouveau modèle intégratif.

IV. RAPPEL DES MODELES DE 3M ET 5M ET PROPOSITION DU 6M

Bien avant de faire une analyse critique sur le modèle des 5M, il est nécessaire de faire un point sur la singularité de l'entrepreneuriat féminin, un axiome de la littérature récente plaide pour un design de recherche multidimensionnel (Bruin et al, 2007; Jamali, 2009), qui englobe l'ensemble de variables exerçant une influence sur la pratique entrepreneuriale chez les femmes. C'est ainsi que Brush et al. (2009) ont proposé le modèle des 5M. Inspiré du modèle des 3M de Bates et al (2007) et de la théorie institutionnelle, il est présenté comme un essentiel pour le lancement et le succès des entreprises, Brush et al (2009) proposent un nouveau mo-

dèle qui appréhende le phénomène féminin de façon holistique.

Si nous partons du postulat selon que l'entrepreneure est « socialement encadrée » (Davidson, 2003 ; Steyaert and Katz, 2004), il convient donc de mettre les normes, les valeurs et les attentes externes au cœur de leur compréhension du phénomène. Non seulement, ils proposent un modèle adapté des 3M, à savoir : la Monnaie (Money), le Marché (Market) et le M (Management), à la singularité de l'entrepreneuriat féminin, mais une extension des 5M en introduisant les « Maternité » et « Mésio/Macro environnement ».

La Maternité nous renvoie à une métaphore représentant la famille, attirant ainsi l'attention sur le fait que celle-ci pourrait avoir un impact plus important sur les femmes que les hommes (Jennings et McDougall, 2007). Toutefois, elle fait référence à la créativité. Le Mésio-Macro environnement est une composante qui intègre, au-delà du marché et des institutions non et financières, les attentes de la société, les normes sociale, culturelle et les structures. La macro environnement comprend généralement les politiques nationales, les stratégies, les influences culturelles et économiques, tandis que le Mésio environnement, les spécificités régionales, ethniques, politiques, économiques et parfois même culturelles. La Maternité et le Mésio-Macro environnement conditionnent les accès individuels aux trois premiers (M), car ce sont des variables distinctives de l'entrepreneuriat féminin par opposition aux 3M du modèle de Bates, qui sont indispensables à toute entreprise, quel que soit sa nature ou l'identité de son créateur.

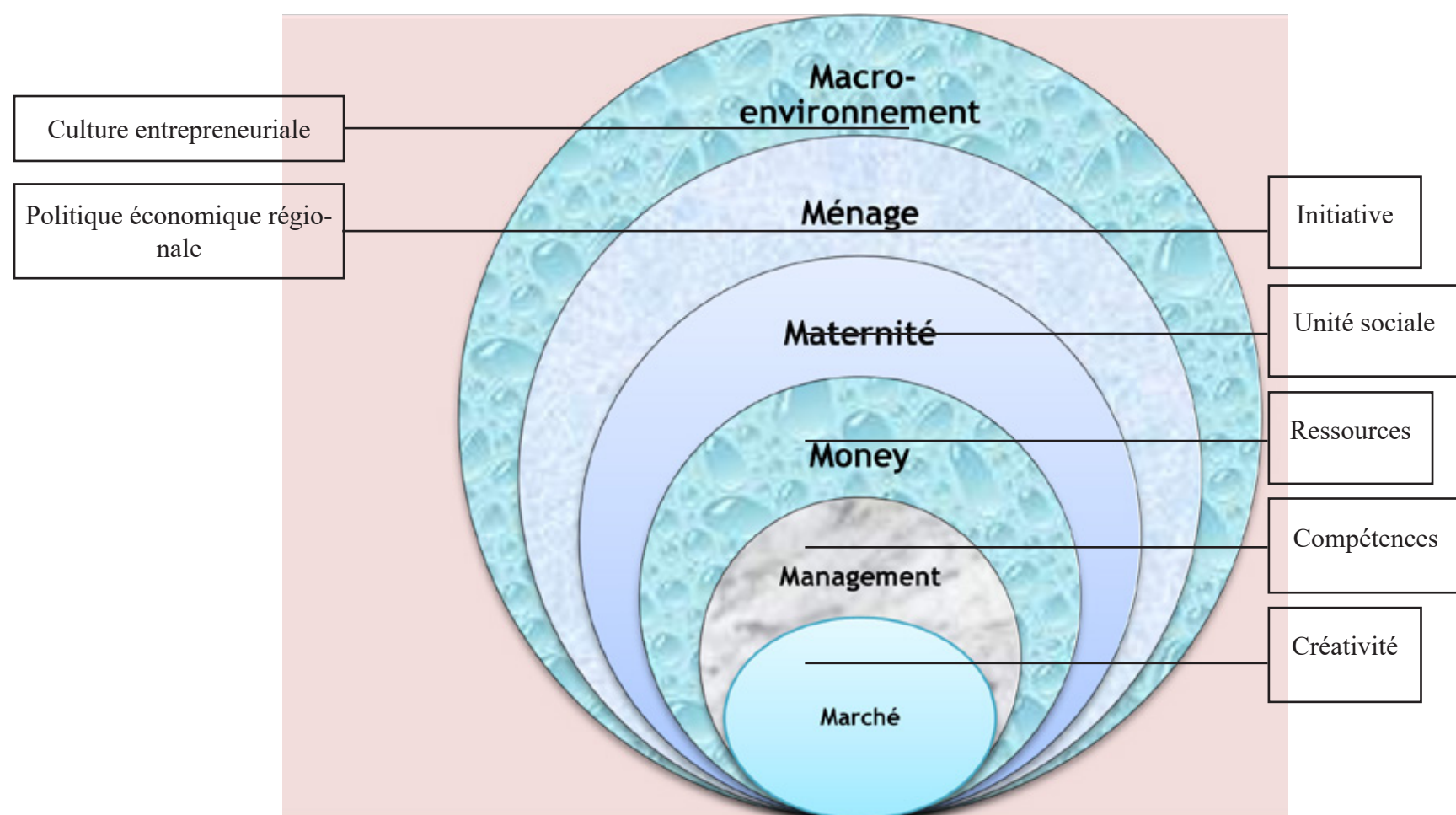
Brush et al. (2009 :10) soulignent que la distinction entre les deux (homme et femme) peut être évidente, par exemple les inégalités subies par les femmes au sein de la famille sont intimement liées à la définition socio-culturelle du rôle de celle-ci. Mais, pour des raisons de

clarté et pour mettre en évidence l'impact du genre et sa contribution, le (M) de la Maternité est maintenue de façon distincte, tout en soulignant les interconnexions possibles-matérialisées par le diagramme de Ven et en reconnaissant une dichotomie artificielle. Le modèle des 5M a été considéré comme une explication intégrative du phénomène. Son principal apport est la considération de l'expérience sociale des entrepreneures, en intégrant certains facteurs psychologiques dans un design de recherche multidimensionnel ; cette configuration a totalement changé sa dimension.

D'où la nécessité d'y ajouter le sixième « M », qui va désigner le «Ménage entrepreneurs »

composant la « Maternité », ceci est la contribution majeure de ce présent article. Le nombre des femmes entrepreneures, disposant le « Money » et le « Management », les ressources et les compétences techniques permettant de poursuivre l'opportunité sur le «Marché» d'un côté, maîtrisant de l'autre la « Macroenvironnement», les politiques nationales, les stratégies adéquates, les influences culturelles et économiques et le « Mésoenvironnement » qui reflète les spécificités régionales, ethniques, politiques, économiques et parfois même culturelles. Ceci nous conduit à proposer un modèle des 6M dans la figure N°2.

Figure 2 : Modèle «6M » de l'entrepreneuriat de ménage



Source: dressé par nous-mêmes.

Empiriquement le modèle des « 6M » décrit les axiomes logiques qui par une expérience donnée sert à une acculturation de l'entrepreneuriat. Exemple, cinq ménages de 3 personnes chacun de l'échantillon enquêté, devenus tous de moto cycliste par influence d'un seul individu. Dans ce contexte le modèle de création d'une unité

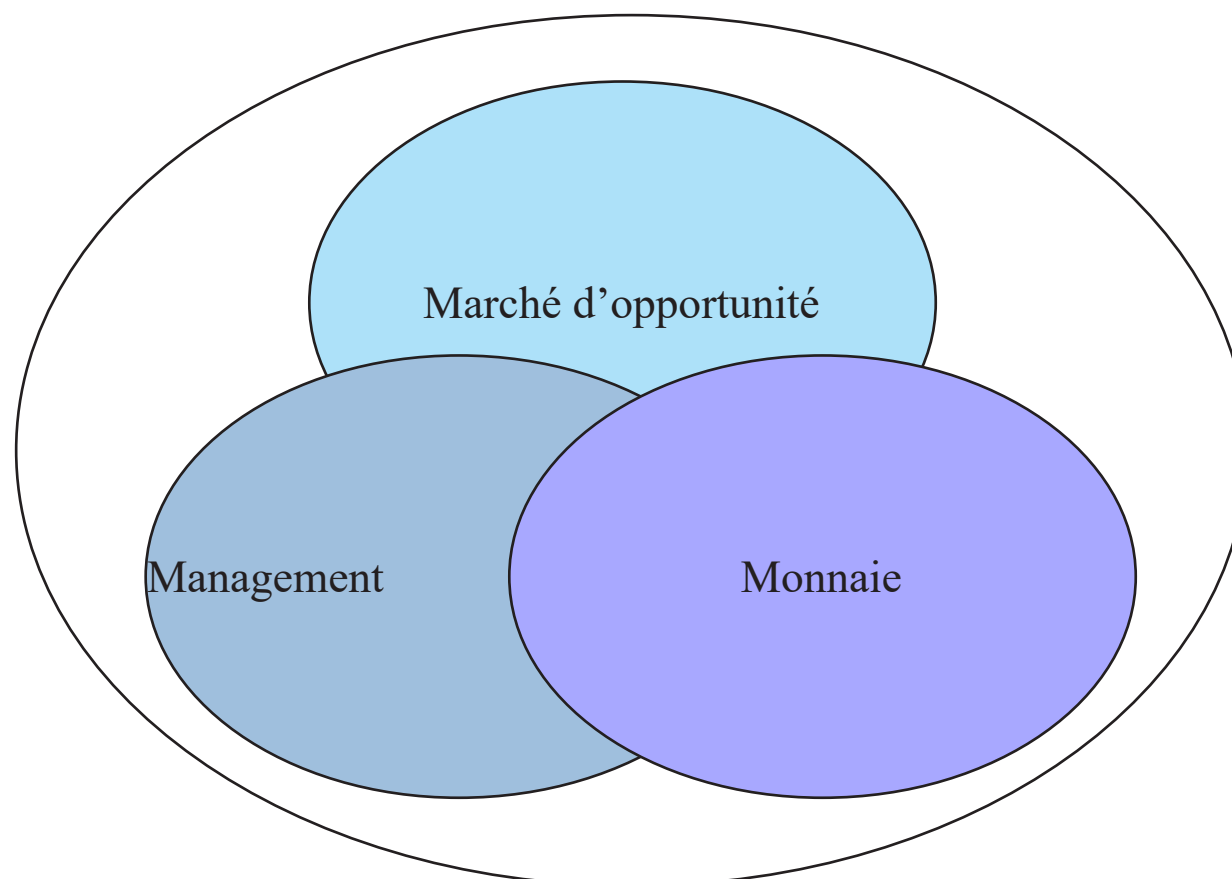
réussie est identique et quiconque veut entreprendre dans le secteur n'a pas à créer une autre marche. La culture entrepreneuriale à ce niveau devient un axiome hexogène (Macro-réflexion) et la politique économique régionale, un axiome hétérogène (Méso-réflexion), c'est-à-dire une réflexion orientée vers un objet à réaliser (créa-

tion d'une unité).

Or, l'objet dont on compte réaliser, est développé par un ménage entrepreneur, grâce à son initiative personnelle ou collective qui a l'argent et la compétence d'exécuter. La différence entre le modèle de «5M » de l'entrepreneuriat féminin de Brush et al (2009) et celui de «6M» proposé ci-haut, le constat se situe au niveau du fond et de la forme, parce que le premier ne ressort pas

clairement les étapes à franchir, toutes sont combinées ensemble, en plus la non-succèsivité prête une confusion dans l'analyse. Le deuxième ajoute un « M » de plus, celui de ménage entrepreneur qui est à la recherche des opportunités sur le marché en fonction des moyens qu'il dispose pour mettre en place une unité réussie. La figure N°3, nous rappelons le modèle des « 5M » pour visionner cette différence tant qu'à la forme qu'au fond qui le compose

.Figure 3 : le modèle des « 5M » de l'entrepreneuriat féminin



Source : Brush et al. (2009).

V. TERRAIN D'ENQUETE (COMMUNE DE LA N'SELE)

La commune de la N'sele est l'une des communes urbano-rurales de la province de Kinshasa, située sur la rivière éponyme et le long du boulevard Lumumba qui va au Bandundu. Elle partage ses frontières sud-ouest avec la rivière N'sele. L'urbanisation gagne cependant la commune, en particulier sa partie occidentale proche de l'aéroport internationale de N'djili.

La commune est beaucoup connue grâce au port de Kinkole, situé sur la rive sud du Pool

Malebo qui accueille plus de 145 451 personnes la semaine en tourisme. Elle a à son sein une montagne merveilleuse, appelée Mangengenge qui aussi à son tour accueille plus de 215 362 personnes la semaine pour les exactions des prières. Elle est structurée de part et d'autre de 2114,78 Km² et a quadruplé sa population, suite à l'exode rural qui passe de 356 421 en 2008 à 1 614 966 en 2020. Elle compte au moins 238 377 ménages de 5 à 6 personnes en moyenne.

VI. MÉTHODOLOGIE DE LA RE-CHERCHE

Une démarche hypothético-déductive est suivie dans le but de mesurer l'apport de l'entrepreneuriat de ménage sur une population extrêmement pauvre de la commune de la N'sele et n'ayant aucun lien avec les marchés du travail. Nous avons commencé par dénombrer les quartiers qui composent la commune. Ensuite, nous avons identifié le nombre de ménages par quartiers, rue et avenue. Enfin, nous avons identifié dans les ménages le nombre de personnes ayant au moins une activité. L'échantillon est tiré de 31 quartiers qui composent la commune de la N'sele sur une population hétérogène et variée en nature.

Notre population à enquêter est de 238.377 ménages. Nous l'avons divisée en 3 grands axes en fonction de quatre indicateurs ci-après: le niveau de la fréquentation, de la concentration des activités, des domaines réservés et d'intérêt administratif. Chaque individu a eu la possibilité de participer à la sélection de l'échantillon

d'étude en rapport avec les trois grands axes. La taille de l'échantillon est de 845 micros-entreprises, ce choix se fonde sur les informelles créées par les ménages entrepreneurs habitant la Commune.

Sur cette population, la sélection a été systématique de 100/5 unités dans chaque avenue, soit une moyenne de 20 unités dans un rayon qui a une influence sur les ménages qui les ont créés. Après avoir groupé les données, le point de départ de notre sélection a été du 1er au 5eme individu, les activités doivent se suivre, la valeur suivante serait majorée de 5, c'est-à-dire le 10eme, celle qui suit, le 15eme, ainsi de suite.

VII. RESULTATS ET INTERPRETATION DES DONNEES

Les résultats de la recherche sont ainsi présentés en suivant les axes, ci-dessous : le niveau de fréquentation de la population, de la concentration des activités, de l'influence administrative et des domaines réservés. Le tableau N°2 présente les données exhaustives de la commune réparties en sept colonnes.

Tableau 2 : Situation générale de la population de la N’sele

Numéro	Quartiers	Population/Q	Ménages	Résultats	Constante	Poids
1	Badara I	2 384	341	2	230 709	1,25
2	Badara II	4 768	681	3	230 709	2,49
3	Badara III	7 151	1022	5	230 709	3,74
4	Bibwa	9 535	1362	8	230 709	4,99
5	Bitu	11 919	1703	9	230 709	6,24
6	Bu	19 703	2815	12	230 709	10,31
7	Camp PM	22 986	3284	14	230 709	12,03
8	Camp Seta	26 270	3753	15	230 709	13,75
9	DimgiDingi	29 554	4222	16	230 709	15,46
10	Domaine	32 838	4691	18	230 709	17,18
11	Dumi	36 121	5160	19	230 709	18,90
12	Kingakati	39 405	5629	22	230 709	20,62
13	Kingunu	42 689	6098	20	230 709	22,34
14	Kinkole	45 973	6568	22	230 709	24,05
15	Kinzono	49 257	7037	25	230 709	25,77
16	Maindombe	52 540	7506	27	230 709	27,49
17	Mangenge	55 824	7975	29	230 709	29,21
18	Mbakana	59 108	8444	30	230 709	30,93
19	Menkao I	62 392	8913	32	230 709	32,65
20	Menkao II	65 675	9382	34	230 709	34,36
21	Mikala	68 959	9851	36	230 709	36,08
22	Mikondo	72 243	10320	37	230 709	37,80
23	Mikonga I	75 527	10790	39	230 709	39,52
24	Mikonga II	78 810	11259	41	230 709	41,24
25	Monaco	82 094	11728	42	230 709	42,95
26	Mpasa I	85 094	12156	44	230 709	44,52
27	Mpasa II	88 662	12666	46	230 709	46,39
28	Ngana	91 946	13135	47	230 709	48,11
29	Ngandayala	95 229	13604	49	230 709	49,83
30	N'sele	98 513	14073	50	230 709	51,55
31	Talangayi	101 797	14542	52	230 709	53,26
		1 614 966	230709	845	230 709	845

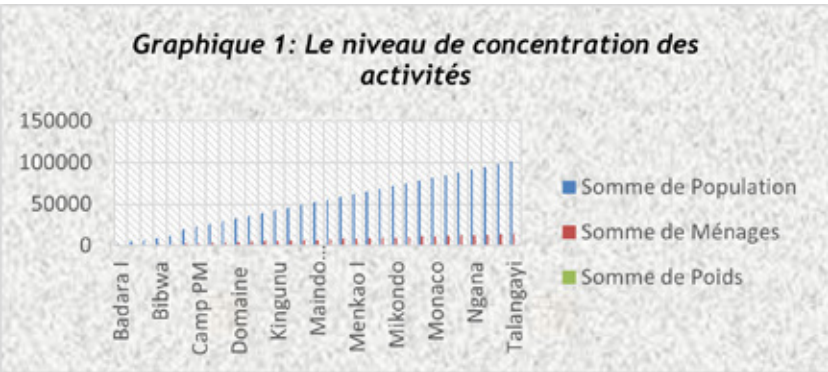
Source : Dressé à partir des informations de service d’urbanisme et habitat/commune de la N’sele

Nous avons tiré quatre tableaux de répartition de la population selon le niveau de circulation, le niveau des domaines réservés et selon l'influence administrative (tableaux 3, 4, 5 et 6).

Tableau 3 : Population de la N'Sele répartie selon le niveau de la concentration des activités

Quartiers	Ménages	Poids	Popula- tion
Badara II	681	2,49	4768
Bibwa	1362	4,99	9535
Camp PM	3284	12,03	22986
Kinkole	6568	24,05	45973
Menkao I	8913	32,65	62392
Mikondo	10320	37,8	72243
Mikonga I	10790	39,52	75527
Ngandayala	13604	49,83	95229
N'sele	14073	51,55	98513
Talangayi	14542	53,26	101797
Total général	84137	308,17	588963

Source : Dressé par nous-mêmes sur base des données du terrain



Source : Dressé par nous-mêmes sur base des données du terrain

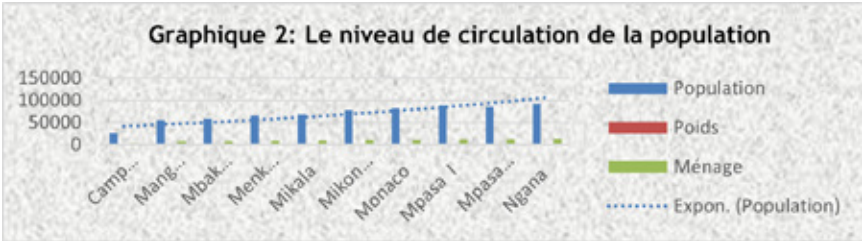
A cet effet, on constate que le tout premier quartier Talangayi regorge environ 100.000 personnes qui forment une pique élevée de l'échantillon de 53 individus sur 14.542 ménages, il est suivi du Ngandayala et les restes d'informations sont reprises dans le graphique selon les poids de chaque quartier.

Tableau 4 : Le niveau de circulation de la population

Quartiers	Ménages	Poids	Popula- tion
Camp Seta	26270	13,75	3753
Mangenge	55824	29,21	7975
Mbakana	59108	30,93	8444
Menkao II	65675	34,36	9382
Mikala	68959	36,08	9851
Mikonga II	78810	41,24	11259
Monaco	82094	42,95	11728
Mpasa I	85094	44,52	12156
Mpasa II	88662	46,39	12666
Ngana	91946	48,11	13135
Total général	702442	367,54	100349

Source : Dressé à partir des informations de service d'urbanisme et habitat/commune de la N'sele.

Le graphique 2 a une particularité exclusive, suite aux poids de chaque individu dans l'échantillon, sa courbe va de manière ascendante pour atteindre une valeur légèrement supérieure à zéro.

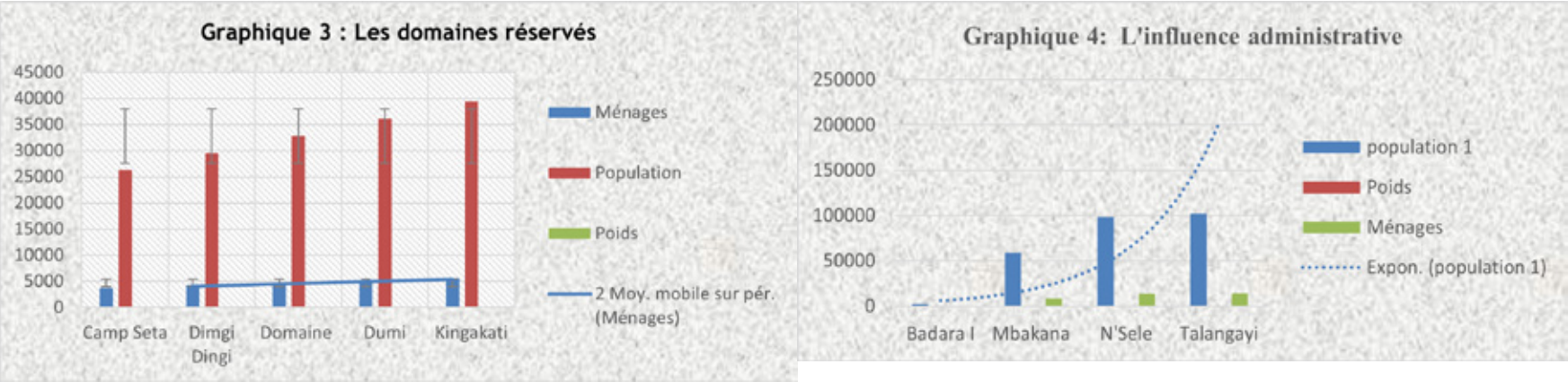


Source : Dressé à partir des informations de service d'urbanisme et habitat/commune de la N'sele

Tableau 5 : Le niveau des domaines réservés

Quartiers	Population	Poids	Ménages
Camp Seta	26270	13,75	3753
DimgiDingi	29554	15,46	4222
Domaine	32838	17,18	4691
Dumi	36121	18,9	5160
Kingakati	39405	20,62	5629
Total général	164 188	85,91	23455

Source : Dressé à partir des informations de service d'urbanisme et habitat/commune de la N'sele.



Source : Dressé à partir des informations de service d’urbanisme et habitat/commune de la N’sele.

Dans ce cadre, la population décrite selon l’influence administrative est plus élevée que celle des domaines réservés, soit 137 pour le quartier Badara I. Nous faisons allusions aussi à la RVA, les camps des officiers militaires et de la police de district et autres services de l’Etat attachés à l’aéroport de N’Djili et à la mairie de N’sele. Le quartier Mbakana forme une frontière entre le Bandundu et Kinshasa. Il a une influence dans la commune à cause du péage. Sans oublier le quartier N’sele qui a une forte influence à cause de l’administration et Talangayi suite au service de la police.

Tableau 6 : L’influence administrative

Quartiers	Population	Poids	Ménages
Badara I	2384	1,25	341
Mbakana	59108	30,93	8 444
N'Sele	98513	51,55	14 073
Talangayi	101797	53,26	14 542
Total général	261802	136,99	37 400

Source : Dressé à partir des informations de service d’urbanisme et habitat/commune de la N’sele.

Source : Dressé à partir des informations de service d’urbanisme et habitat/commune de la N’sele.

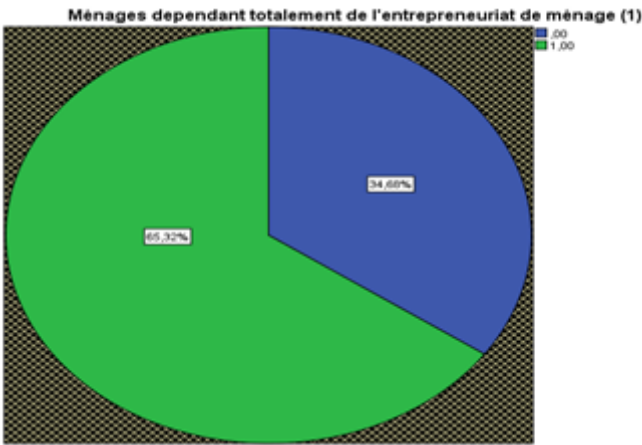
a. De l’Analyse des données

Nous avons utilisé les outils statistiques pour une bonne analyse et interprétation. L’analyse par résidu a consisté à faire ressortir dans chaque axe une valeur haute (positive) et basse (négative) en passant par la neutre proche de la moyenne de la série distributive, donc la 14ème pour la partie négative et la 16ème pour la positive, mais la 15ème est obligatoirement zéro.

Valid	Frequen- cy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent	
	,00	43	34,7	34,7	34,7
	1,00	81	65,3	65,3	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

Source : résultat du terrain

Graphique5 : Parts des ménages entrepreneurs par contrainte et par complément



Source : résultat du terrain

Le graphique N°5 présente la situation de façon générale. Toute chose restante égale par

ailleurs, les ménages entrepreneurs sont en progression géométrique, par contre le rythme d'emplois est en progression arithmétique. D'où le nombre d'unités des ménages ne feront qu'augmenter de 5% l'an, ceteris paribus. Il se pose aussi un problème des genres, étant donné que les femmes sont réputées de bonnes gestionnaires que les hommes de cet entrepreneuriat. Le nombre de leurs unités sera toujours supérieur, soit 54,8% contre 45,2%. Plus on est femme, plus on a de la chance de rester longtemps que l'homme, ceteris paribus.

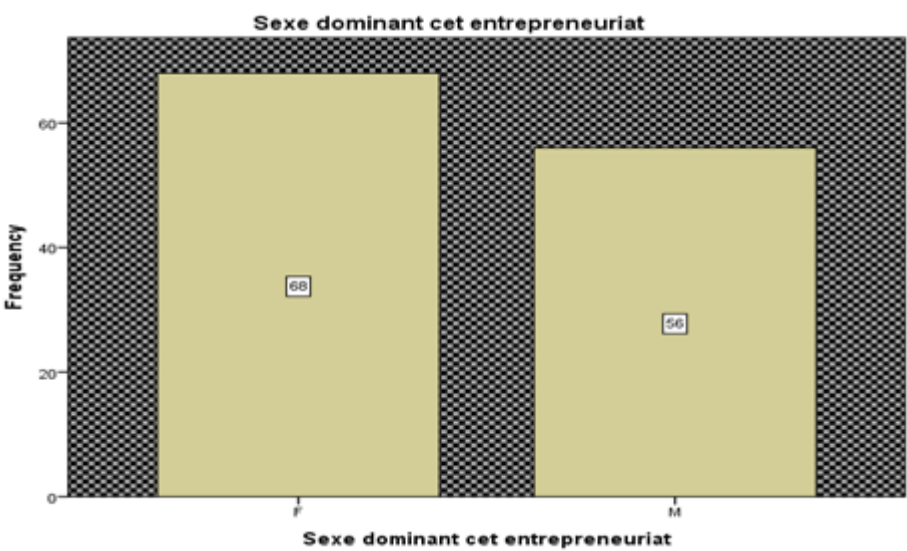
Tableau No 8 : Sexe dominant cet entrepreneuriat

		Freque- cy	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	F	68	54,8	54,8	54,8
	M	56	45,2	45,2	100,0
	Total	124	100,0	100,0	

Source : Résultat du terrain

Le résultat du tableau N°8 confirme ce qui a été dit dans les sections ci-haut que l'entrepreneuriat de ménage a été un domaine beaucoup plus exploité et dominé par les activités des femmes. Soit 10% d'écart, qui paraît être un pourcentage léger, mais plus large en termes d'activités. Pour le sous échantillon d'étude, le nombre des unités des femmes était toujours supérieur. Le graphique, ci-après en illustre.

Graphique 6 : Part des femmes et des hommes



Le graphique N°6 renseigne sur le nombre des unités économiques des ménages féminins plus élevé que celui des masculins, et il croît progressivement avec le rythme de l'emploi, aussi longtemps que ce dernier continue à être

introuvable, les familles se nourrissent de cet entrepreneuriat. Pour enrichir nos résultats, le tableau ci-dessous décrit les statistiques descriptives entre les indicateurs.

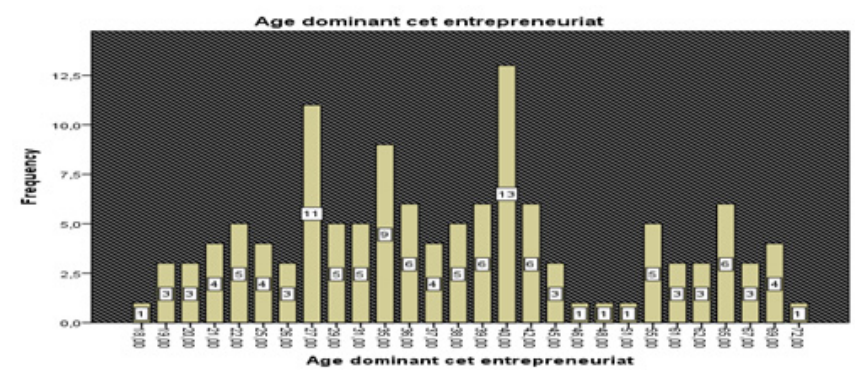
Tableau No 9 : Age dominant cet entrepreneuriat

N		124
Mean		39,0484
Std. Error of Mean		1,28651
Médian		37,0000
Mode		40,00
Std. Deviation		14,32597
Variance		205,233
Skewness		,724
Kurtosis		-,377
Minimum		18,00
Maximum		72,00
	25	27,0000
Percentiles	50	37,0000
	75	44,2500

Source : Résultat du terrain.

Le tableau N°9 renseigne que l'âge moyen d'un ménage entrepreneur est de 39 ans, minimum 18 et maximum 72 pour un standard de déviation de 40. Le graphique ci-dessous en donne plus de détails.

Graphique 7 : Ages des ménages entrepreneurs de la N’sele



Le graphique N07 renseigne sur la part de l’âge minimal à maximal en passant par la moyenne de 40 ans qui est considéré comme le mode de la série. Outre les statistiques descriptives, nous avons également des corrélations.

Source : Résultat du terrain.

Tableau No 10 : Corrélations

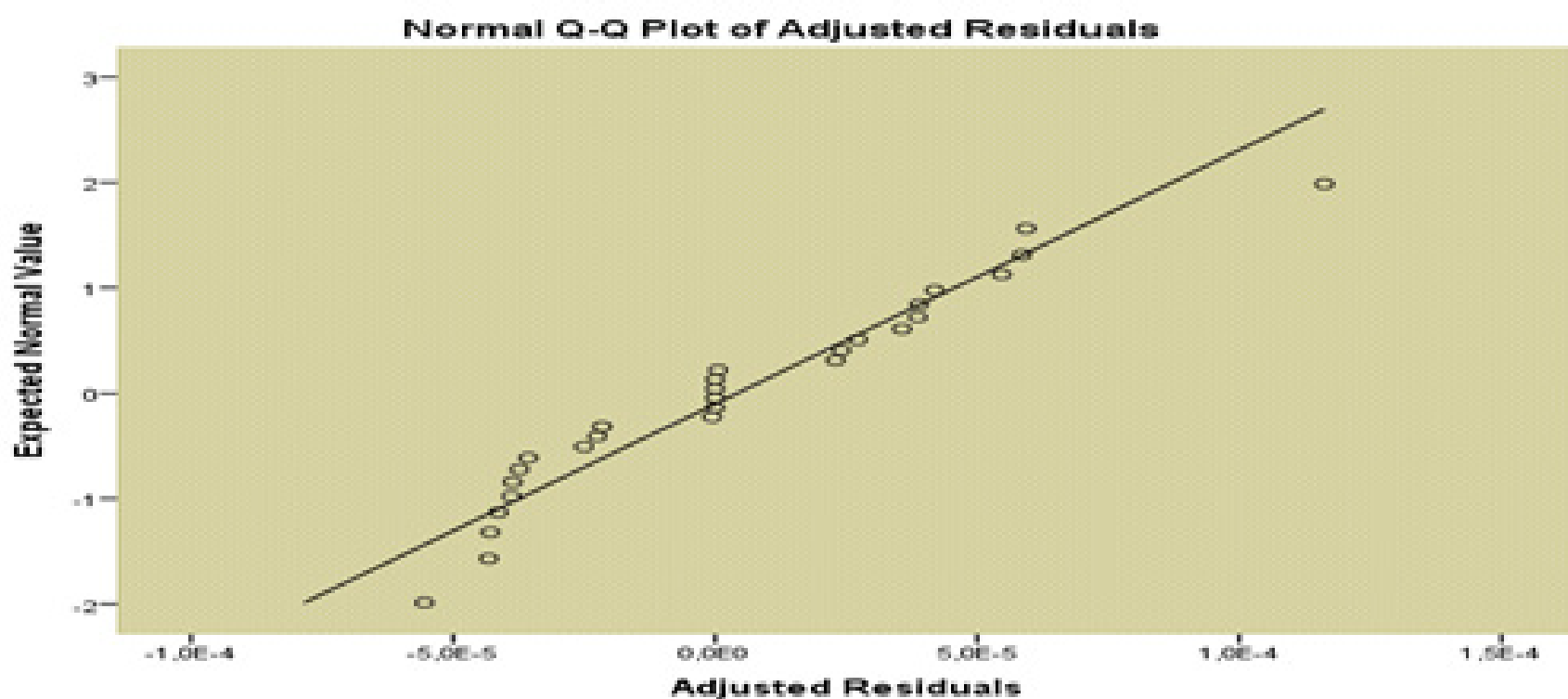
		Ménages dépendant totalement de l’en- trepreneuriat de mé- nage (1)	Age dominant cet entrepreneu- riat
Ménages dépendant totalement de l’entrepreneuriat de ménage (1)	Pearson Correlation	1	-,445**
	Sig. (2-tailed)		,000
	Sum of Squares and Cross-pro- ducts	28,089	-374,919
	Covariance	,228	-3,048
	N	124	124
	Pearson Correlation	-,445**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	
Age dominant cet entrepreneu- riat	Sum of Squares and Cross-pro- ducts	-374,919	25243,710
	Covariance	-3,048	205,233
	N	124	124

**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Source : Résultat du terrain.

Le tableau N°10 renseigne sur la dépendance totale des variables et des indicateurs ainsi que le statut social de l’entrepreneuriat de ménage. Et cette dépendance est linéairement corrélée comme le rev-lent les figures 4 et 5.

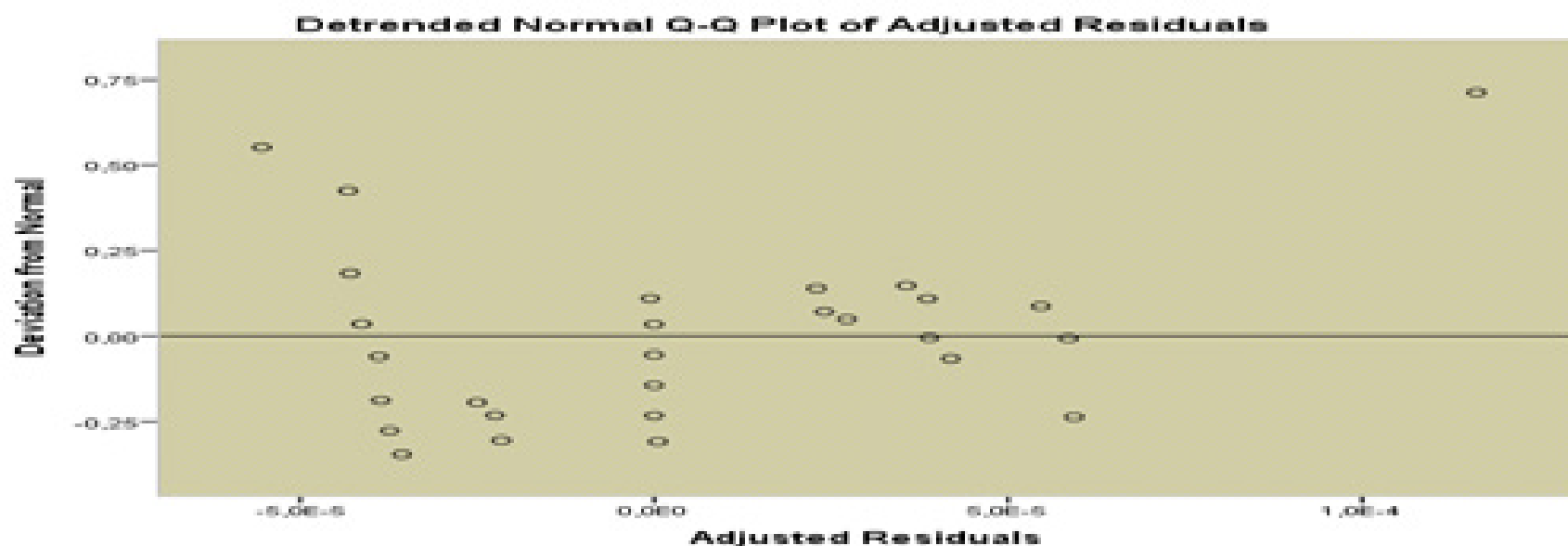
Figure N°4 : Ajustement et corrélation des variables



Source : Résultat du terrain.

La figure N°4 renseigne premièrement sur les nuages autocentrés autour de la droite et deuxièmement une diagonale des indicateurs groupés et isolés, qui expliquent à la fois la corrélation dépendante et indépendante entre les variables. La figure N°5, ci-dessous, enrichit l'explication.

Figure 5 : Ajustement et corrélation des variables



Source : Résultat du terrain.

Toute chose restante égale par ailleurs, la figure N°5 renseigne que l'ajustement entre les variables conduit à une corrélation dépendante dont la droite est confondue au coût fixé. Ceci explique que les activités des ménages entrepreneurs contribueront toujours au statut social aussi longtemps qu'il n'y a pas encore d'autres alternatives.

C. De l'interprétation des résultats

Tout en considérant que les paramètres estimés (à travers les indicateurs) repris dans les différents tableaux ci-dessus ne sont pas d'impacts marginaux, ni des élasticités, l'interprétation se limite au sens (signe) des effets des variables explicatives sur la variable dépendante.

Au regard des résultats fournis dans les tableaux ci-dessus, il y a lieu de noter de manière globale ce qui suit :

- les hommes entrepreneurs ont moins de chance d'améliorer leur statut social grâce à l'entrepreneuriat de ménage comparative-ment aux femmes, dans les mêmes conditions (toutes choses restant égales par ailleurs) ;
- l'âge influe sur les chances d'améliorer son statut social à travers l'entrepreneuriat de ménage, *ceteris paribus*. Plus l'entrepreneur prend de l'âge, de moins en moins, il peut espérer améliorer son statut social grâce à cet entrepreneuriat, s'agissant essentiellement des attributs suivants : l'éducation, la santé et le logement. Par contre, sur le plan de transport et du niveau de vie, un entrepreneur de plus en plus âgé améliore son statut social à travers ce dernier, avec le temps ;
- comparé aux autres, les célibataires (état civil) ont généralement moins de chance d'améliorer leur statut social (santé, transport, logement) à travers l'entrepreneuriat, mais ils ont plus de chance que les autres à le faire en matière d'éducation et de niveau de vie (dépense par jour), *ceteris paribus* ;
- le fait pour l'entrepreneur de disposer des personnes à sa charge accroît ses chances à avoir un logement décent, mais réduit ses chances à améliorer son niveau de vie, *ceteris paribus* ;
- l'entrepreneuriat par contrainte (motivation) accroît en général les chances de disposer d'un statut social meilleur que s'il était fait pour raison de complément de revenu. Toutefois, l'effet est contraire en matière de transport, *ceteris paribus* ;
- l'expérience professionnelle accroît les chances d'un entrepreneur à améliorer son statut social, mais cela n'est favorable qu'à l'amélioration de niveau de vie des autres,

ceteris paribus ;

- le fait d'avoir suivi une formation appropriée pour créer une entreprise accroît les chances pour un entrepreneur à améliorer son statut social (logement et niveau de vie), par rapport à ceux qui ne l'ont pas; mais, cela n'est pas vrai (les chances baissent) pour l'éducation et la santé, *ceteris paribus* ;
- le fait pour un entrepreneur de dépendre totalement de revenu accroît ses chances d'améliorer son statut social (du fait qu'il y consacre toute son attention et son énergie), plus que ceux qui font ces activités pour d'autres raisons, *ceteris paribus*.

VIII. CONCLUSION

Au terme de cette recherche, nous confirmons l'hypothèse selon laquelle les ménages de la commune de la N'sele vivent grâce à l'entrepreneuriat. Et sa nécessité devient une urgence collective, et son objectif primordial à tous est de fournir le revenu manqué dans l'emploi professionnel. Et le but de la recherche a été celui de démontrer que la nécessité de cette pratique n'attire pas seulement l'attention de plusieurs chercheurs, mais aussi les praticiens. L'entrepreneuriat contribue au statut social des ménages de Kinshasa, en particulier ceux de la commune de N'sele. Un autre objectif a été celui de connaître combien des ménages de la commune vivent seulement cet entrepreneuriat, y a-t-il une forte concentration des unités économiques dans les quartiers, ces questionnements ont conduit à obtenir les différents résultats repris dans les différents tableaux.

A cet effet, après l'enquête dans la commune, nous avons constaté que la N'sele regorge à son sein plus de 1 614 966 populations, au moins 230 709 ménages. Le sous échantillon d'analyse est de 124 ménages actifs tirés du groupe de 845. Les indicateurs qui ont permis de faire une analyse approfondie étaient le niveau de concentration des activités, de la fréquentation,

de l'influence administrative et des domaines et concessions réservés. Au regard des résultats du tableau N°6, il est indiqué 124 unités du sous échantillon et 81 ménages dépendent totalement de cet entrepreneuriat, soit 65,32% contre 34,68% des ménages qui ont créé des unités économiques pour des raisons de complément.

Ceci nous conduit à généraliser sur l'ensemble de la population de 551 unités économiques créées par contraintes par des ménages n'ayant pas de lien avec l'emploi, par contre 294 unités sont créées pour des compléments au salaire insuffisant. De ce qui précède, nous concluons que sur l'échantillon de 230 709 ménages vivant dans la commune de N'sele, plus au moins 150 439 ménages vivent grâce à l'entrepreneuriat et 80 270 sont indifférents.

IX. BIBLIOGRAPHIE

1. Adler, P. S., & Kwon, S. W. (2002). Social capital: Prospects for a new concept. *Academy of management review*, 27(1), 17-40.
2. Ahl H.J. (2003), « The scientific reproduction of gender inequality: A discourse analysis of research articles on women's entrepreneurship », The 5th European Feminist Research Conference, 20-24 août, Lund University, Suède, 17 p.
3. Ahl, H. (2004). The scientific reproduction of gender inequality. the 5th European Feminist Research Conference August 20-24, 2003 Lund University, Sweden.
4. Ahl, H. (2006). Why research on women entrepreneurs needs new directions. *Entrepreneurship theory and practice*, 30(5), 595-621.
5. Anderson, A., Park, J., & Jack, S. (2007). Entrepreneurial social capital conceptualizing social capital in new high-tech firms. *International Small Business Journal*, 25(3), 245-272.
6. Anna, A. L., Chandler, G. N., Jansen, E., & Mero, N. P. (2000). Women business owners in traditional and non-traditional industries. *Journal of Business venturing*, 15(3), 279-303.
7. Antoncic, B. (2003). Risk taking in intrapreneurship: Translating the individual level risk aversion into the organizational risk taking. *Journal of Enterprising Culture*, 11(01), 1-23.
8. Avenier, M. J. (1989). Méthodes de terrain et recherche en management stratégique. *Economies et sociétés*, 14, 199-218.
9. Baines, S., & Wheelock, J. (1998). Working for each other: Gender, the household and micro-business survival and growth. *International Small Business Journal*, 17(1), 16-35.
10. Balkundi, P., & Harrison, D. A. (2006). Ties, leaders, and time in teams: Strong inference about network structure's effects on team viability and performance. *Academy of Management Journal*, 49(1), 49-68.
11. Balambo M. A., Ancrages culturels et nature de l'intégration des supply chains : l'exemple de la culture nationale marocaine. 2013. <hal-0081999>
12. Baumard, P. (1997). Constructivisme et processus de la recherche : l'émergence d'une posture épistémologique chez le chercheur. *Cahiers de recherche LAREGO*. Université de Versailles St Quentin.
13. Bayad, M., & Barbot, M. C. (2002). Proposition d'un modèle de succession dans les PME familiales : étude de cas exploratoire de la relation père-fille. 6ème Congrès international francophone sur la PME.
14. Belcourt, M. (1990). A family portrait of Canada's most successful female entrepreneurs. *Journal of Business Ethics*, 9(4-5),

- 435-438.
15. Belcourt, M. L., Burke, R. J., & Lee-Gosselin, H. (1991). The glass box: Women business owners in Canada. Canadian Advisory Council on the Status of Women.
 16. Benzakour-Chami, A. (1996). Femmes et institutions. ANNUAIRE DE L'AFRIQUE DU NORD, 35, 169-180.
 17. Bergadaà, M., & Nyeck, S. (1992). Recherche en marketing : un état des controverses. Recherche et applications en marketing, 7(3), 23-44.
 18. Bernoux P. (1999). Sociologie des entreprises, Paris, Seuil, coll. « Point »
 19. Bernoux, P., Amblard, H., Livian, Y. F., & Herreros, G. (2015). Les nouvelles approches sociologiques des organisations. Seuil.
 20. Bertaux, D., & de Singly, F. (1997). Les récits de vie : perspective ethnosociologique. Nathan.
 21. Birley S (1985) The Role of Networks in the Entrepreneurial Process, Journal of Business Venturing 1(1): 107
 22. Birley S, Cromie S et Myers A (1991) Entrepreneurial Networks: their emergence in Ireland and overseas, International Small Business Journal 9(4): 56-74 Birley, S. (1985). The small firm-set at the start.
 23. Blackburn, R.A, Curran, J, & Jarvis, R. (1990), Small Firms and local networks: some theoretical and conceptual explanations, XIII Small firms policy and Research conference, Harrogate.
 24. Blisson, D., & Rana, B. K. (2001, June). The role of entrepreneurial networks: The influence of gender and ethnicity in British SMEs. In 46th ICSB World Conference, Taipei, Taiwan.
 25. Boden, R. J., & Nucci, A. R. (2000). On the survival prospects of men's and women's new business ventures. Journal of business venturing, 15(4), 347-362.
 26. Bonardi, J. P. (1998). Le marché et l'entrepreneur : L'apport de l'école autrichienne. Laroche H. et Nioche J.-P. (éds), Repenser la stratégie. Fondements et perspectives, Paris, Vuibert (Collection Entreprendre, Série vital rous), 277-98.
 27. Borgatti, S. P., & Cross, R. (2003). A relational view of information seeking and learning in social networks. Management science, 49(4), 432-445.
 28. Borgatti, S. P., & Foster, P. C. (2003). The network paradigm in organizational research: A review and typology. Journal of management, 29(6), 991-1013.
 29. Borgatti, S. P., Everett, M. G., & Freeman, L. C. (2002). Ucinet for Windows: Software for social network analysis.
 30. Borges, C., & Filion, L. J. (2012). Le développement du capital social entrepreneurial des créateurs d'entreprises technologiques issus d'un essaimage universitaire. Cahier de recherche n, 05.
 31. Bourdieu P. (1980), Le capital social, notes provisoires, Actes de la recherche en sciences sociales, 31.

Revue trimestrielle publiée par
l'Institut de Recherches Economiques
et Sociales (I.R.E.S)

<http://cahierseconomiquesetsociaux.cd/>