

Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto

République Démocratique du Congo

Rapport pays

Evaluateur local ADE : Alphonse Roger NTOTO M'VUBU

Evaluateurs locaux Rikolto : Germaine Furaha, Augustin Rushunda, Léopold
Mumbere

Personne de contact ADE : Tatiana Goetghebuer, Luisa Van der Ploeg

Personne de contact Rikolto : Michaela Boyen

Mai 2022

Table des matières

Résumé Exécutif.....	1
1. Introduction.....	3
2. Méthodologie d'évaluation.....	5
3. Aperçu du programme en RDC	7
4. Impact de Rikolto au niveau des producteurs	12
4.1 L'accroissement de la résilience des producteurs et amélioration des moyens de subsistance par l'intervention de Rikolto	12
4.2 Les retombées du travail au niveau institutionnel de Rikolto au-delà de ses bénéficiaires directs.....	16
5. Au niveau des OP.....	18
5.1 Renforcement des OP en organisations commerciales fortes.....	18
5.2 Valeur ajoutée des OP en tant que mécanisme d'action collective.	20
5.3 Relations commerciales entre les OP et les acheteurs du secteur privé.	23
5.4 Rentabilité, inclusion sociale et durabilité écologique des relations commerciales.	25
6. Réponse spécifique du Programme face au Covid-19	27
7. Conclusions et recommandations	29

Liste des Figures

Figure 1 : Vue d'ensemble des programmes de Rikolto	3
Figure 2 : Théorie du changement de Rikolto (RDC).....	4
Figure 3 Revenu moyen par/ha/producteur	13
Figure 4 Nombre de conteneurs vendus annuellement	13
Figure 5 Evolution de la valeur des contrats préfinancés.	13
Figure 6 Revenu moyen par ménage (USD)	14
Figure 7 Revenu moyen par membre de ménage et à travers l'OP (USD).....	14
Figure 8 Part du riz provenant de la vente du riz de qualité.....	14
Figure 9 Evolution du nombre de bénéficiaires indirects dans le chaîne de valeur café	16
Figure 10 Répartition des bénéficiaires indirects du chaîne de valeur riz par catégorie.....	16
Figure 11 : indicateurs scope sur la gouvernance de Biblo Kawa et Kawa Kwanzuru.	18
Figure 12 Indicateurs scopes sur la gouvernance des coopératives rizicoles.	19
Figure 13 Evolution du nombre de ménages adhérents aux contrats à long terme.	21
Figure 14 Evolution des marges bénéficiaires des coopératives entre 2017 et 2020.	26
Figure 15: Adoption des pratiques agricoles écologiquement durables par les caféiculteurs	26

Liste des Tableaux

Tableau 1: Documentation et données disponibles	5
Tableau 2: Autres indicateurs scopes sur la gouvernance des cooperatives	19
Tableau 3: Evolution des indicateurs liés à l'action coopérative pour les riziculteurs.	22

Liste des abréviations

ADE	Aide à la Décision Economique
DGD	Direction générale de la coopération au développement et de l'aide humanitaire
QE	Question d'évaluation
FGD	Discussion de groupe
OP	Organisation de producteurs
FS	Enquête auprès des producteurs
FSC	Food Smart City
MSI	Programme multi-acteurs
MTR	Rapport de mi-parcours
ONG	Organisation non gouvernementale
SCA	Agenda de changement structurel
CONAPAC	Confédération Nationale des Producteurs Agricoles du Congo
ONAPAC	Office National des Produits Agricoles du Congo
INERA	Institut National pour l'Etude et la Recherche Agronomiques
IRRI	International Rice Research Institute
FOPAC	Fédération des Organisations Paysannes congolaises
MSL	Micro-Station de Lavage
AFCA	African Fine Coffees Association
CARG	Conseil Agricole et Rural de Gestion
IITA	Institut International d'Agriculture Tropicale
PICAGL	Projet Intégré de Croissance Agricole dans la région des Grands Lacs
ASSECAF	Association des Exportateurs du Cacao Café de la RD Congo
COOPEC	Coopérative d'Epargne et de Crédit
COVID	Corona Virus Disease

Résumé Exécutif

L'évaluation finale de l'impact du Programme RIKOLTO RDC, sous financement de la DGD 2017 -2021, a été réalisée dans le but d'apprécier les changements apportés par les interventions menées dans les Chaîne de valeurs café et riz dans l'Est de la République démocratique du Congo.

La méthodologie utilisée pour ce travail a permis d'effectuer une triangulation des ressources documentaires disponibles à partir des rapports et études réalisées par le Programme, les enquêtes de terrain réalisées durant la vie du projet et les avis des bénéficiaires consultés en focus groupes ou en réunions de validation. Les questions clés de l'évaluation ont porté sur l'appréhension des changements observés dans les différentes chaînes de valeurs et leur incidence sur la résilience, l'amélioration des conditions de vie, l'amélioration de la gouvernance au niveau des organisations des producteurs, le bénéfice de l'action collective, les liens commerciaux des coopératives, les incidences au-delà des bénéficiaires directs et la durabilité des acquis.

Les principales conclusions et les différentes matrices swots élaborées pour les deux chaîne de valeurs ont été validées par les parties prenantes en date du 21 février 2022.

Il ressort de cette triangulation que :

- La résilience des producteurs bénéficiaires et la situation socioéconomique se sont améliorées significativement dans les deux chaîne de valeurs avec des effets perceptibles. En outre, l'intervention menée dans le cadre du programme RIKOLTO café-riz a eu un impact réel sur un nombre important de bénéficiaires directs et indirects ;
- Des changements structurels ont été observés dans l'ensemble de la chaîne de valeur café et celle du riz. Les impacts sur le chaîne de valeur riz auraient été encore plus important si le lancement de la marque Nyange-Nyange s'était accompagné d'un accroissement substantiel de l'offre en riz de qualité attendu avec l'aménagement des périmètres hydro-agricoles ;
- L'accompagnement de RIKOLTO a permis d'améliorer la gouvernance et l'efficacité des coopératives accompagnées à des niveaux variables. Les Coopératives ont effectivement évolué vers des organisations commerciales fortes avec des perspectives rassurantes pour leurs membres ;
- La valeur ajoutée de l'action coopérative s'est révélée incontestable par l'augmentation des revenus des producteurs de café et de riz. La part de la production vendue à travers les coopératives a connu également une augmentation sensible. De plus, les bénéficiaires se sentent tous satisfaits de l'intervention pertinente de RIKOLTO ;
- Des liens commerciaux durables ont été développés entre les OP et le secteur privé. Ces liens s'étendent aussi bien aux acheteurs privés nationaux de référence (cas de la Bralima, les supermarchés dans le riz) que vers les acheteurs privés internationaux se trouvant dans les marchés exigeants de l'Union Européenne et des Etats Unis (cas de la chaîne de valeur café) ;
- La durabilité des systèmes productifs a également été garantie à travers ces relations par la certification et la promotion des pratiques respectueuses de l'environnement comme éléments des cahiers de charge entre les clients et les producteurs et aussi la maîtrise de l'eau dans les périmètres rizicoles;
- La réponse de RIKOLTO face à la pandémie à COVID 19 a permis d'enclencher une nouvelle dynamique des systèmes alimentaires locaux par l'amélioration de l'offre en riz, la diversification des revenus des producteurs avec les cultures intercalaires, la substitution des farines importées dans la composition des mets locaux et l'utilisation des engrais et pesticides biologiques produits à la ferme.

Quelques faiblesses inhérentes à l'appropriation de l'expérience du programme par les services étatiques tels que l'ONAPAC et les Inspections agricoles ont été identifiées comme risques pouvant affecter la durabilité des acquis.

Au regard de différentes faiblesses et facteurs de risque identifiés, l'évaluation recommande principalement l'intégration des infrastructures de production, périmètres rizicoles, comme stimulus structurant à l'instar des microstations de lavage de café ; l'implication plus accrue des acteurs étatiques en vue de l'appropriation du Programme et la documentation en temps réel des progrès réalisés pour une meilleure capitalisation.

1. Introduction

Rikolto est une ONG internationale qui a plus de 40 ans d'expérience dans le partenariat entre les organisations de producteurs (OP) et les acteurs de la chaîne alimentaire. Cette évaluation vise à mesurer l'impact de Rikolto sur i) les moyens de subsistance des agriculteurs, ii) les capacités commerciales et organisationnelles des OP, et iii) l'environnement institutionnel.

La mission de Rikolto est de permettre des revenus durables pour les producteurs et une alimentation nutritive et abordable pour tous. Rikolto veut atteindre cet objectif en créant des passerelles entre les petits exploitants agricoles, les OP, les entreprises, les autorités et d'autres acteurs, à la fois dans les zones rurales et urbaines. S'appuyant sur son expérience en matière de relations commerciales inclusives, Rikolto travaille avec divers partenaires pour renforcer certains secteurs de produits de base et relever les défis plus larges du système alimentaire des villes. Rikolto met fortement l'accent sur le genre et la jeunesse et fait des efforts concertés pour réduire les dommages environnementaux, faire face aux impacts du **changement climatique** et améliorer la **durabilité et la résilience** du système alimentaire face aux chocs et aux crises.

Rikolto mène des programmes dans 17 pays à travers le monde grâce à sept bureaux régionaux, soutenus par une équipe d'appui mondiale. Sur ces 17 pays, 13 font partie du programme 2017-2021 financé par la DGD : Belgique, Burkina Faso, Congo, Équateur, Honduras, Indonésie, Mali, Nicaragua, Pérou, Sénégal, Tanzanie, Ouganda et Vietnam. Leurs **programmes mondiaux sur le riz, le cacao, le café et le FSC visent à apporter des changements dans trois domaines clés du système alimentaire : la production durable, les marchés inclusifs et les environnements favorables.**

Figure 1 : Vue d'ensemble des programmes de Rikolto



La théorie du changement (ToC) décrit les objectifs 2017-2021 et les voies de changement de Rikolto (Figure 7). Au sein du système alimentaire, **Rikolto s'efforce d'apporter des changements dans les trois domaines suivants :**

1. Production et consommation alimentaires durables
2. Une part équitable pour tous
3. La mise à disposition d'une alimentation saine

Pour provoquer ces changements, **Rikolto concentre son travail sur le changement du climat commercial existant, du secteur agricole et de l'environnement institutionnel.** L'objectif est d'établir un **climat commercial** dans lequel les modèles commerciaux durables sont devenus une pratique courante. Le **secteur agricole** visé doit acquérir de l'expérience et des connaissances sur la manière dont les petits

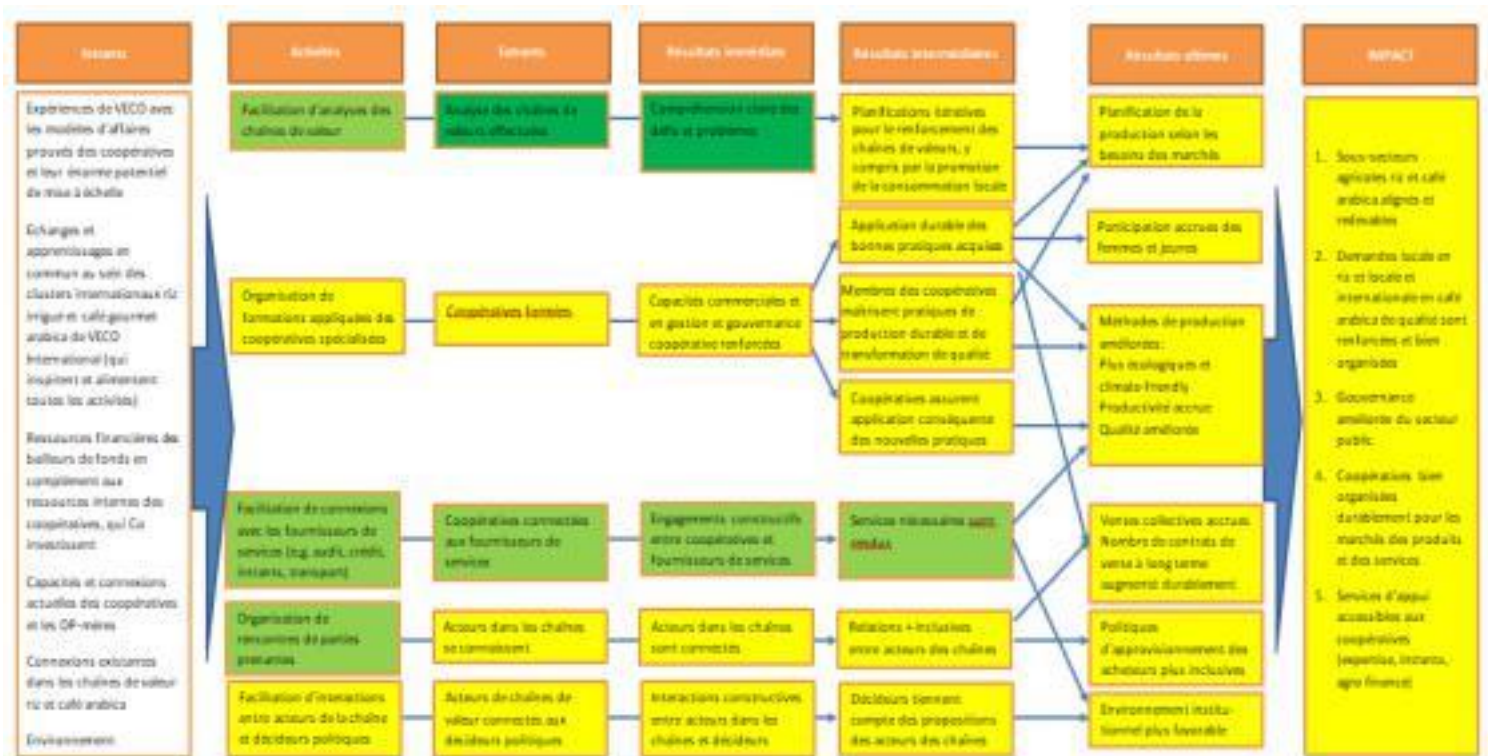
Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto

producteurs peuvent se positionner en tant que fournisseurs crédibles sur les marchés formels et informels. Cela peut inclure l'organisation en OP fortes qui représentent efficacement leurs membres et sont des partenaires commerciaux dignes de confiance. Les **environnements institutionnels** doivent permettre aux petits producteurs d'être compétitifs et favoriser des chaînes alimentaires durables, de la production à la consommation.

Rikolto concentre ses efforts et ses ressources sur **trois voies de changement principales** :

1. **Renforcer les capacités** de ses partenaires (OP, entreprises privées, acteurs publics...) pour assurer l'inclusion des petits producteurs en tant que fournisseurs crédibles sur les marchés formels et informels.
2. **Soutenir le développement d'un environnement favorable** à un système alimentaire durable
3. **Encourager l'innovation dans le secteur agroalimentaire** afin d'intégrer des modèles et des pratiques commerciales durables et inclusives dans le système alimentaire.

Figure 2 : Théorie du changement de Rikolto (RDC)



2. Méthodologie d'évaluation

En réunissant les résultats des évaluations internes et externes, l'objectif du rapport pays est de donner une vue d'ensemble de l'impact des programmes nationaux et de répondre aux QEs rétrospective ainsi qu'à trois questions spécifiques au Covid-19. La liste des questions se présente de la manière suivante :

Questions d'évaluation

QE1. Les interventions de Rikolto ont-elles contribué à accroître la résilience et à améliorer les moyens de subsistance des producteurs ?

QE2. Quelles sont les retombées du travail de Rikolto au niveau institutionnel, au-delà de ses bénéficiaires directs ?

QE3a. Quel a été le rôle de Rikolto pour renforcer les OP et en faire des organisations commerciales fortes pour leurs membres ?

QE3b. Quelle est la valeur ajoutée des OP pour les producteurs, en tant que mécanisme d'action collective ?

QE4a. Rikolto a-t-il réussi à faciliter les relations commerciales entre les OP et les acheteurs du secteur privé ?

QE4b. Ces relations commerciales sont-elles économiquement rentables, socialement inclusives et écologiquement durables ?

Sur COVID 19

QE1. Quelle est l'agilité de Rikolto pour répondre à un choc externe ?

QE2. Quel impact les interventions spécifiques à l'épidémie de COVID-19 ont-elles eu sur les bénéficiaires

QE3. Dans quelle mesure la réponse de Rikolto à l'épidémie de COVID-19 a-t-elle permis de mettre en place un système alimentaire plus résilient, capable de réagir plus rapidement à une crise systémique ?

Cette évaluation est notamment **basée sur les informations disponibles** fournies par Rikolto (Tableau 1).

Tableau 1: Documentation et données disponibles

Intervention Framework (IF) - au niveau des pays et des chaîne de valeurs
<ul style="list-style-type: none"> L'IF décrit le cahier des charges de Rikolto et comprend une vue d'ensemble des interventions de Rikolto ainsi que des données de suivi annuelles pour une combinaison pays-chaîne de valeur.
Examen à mi-parcours (MTR) - au niveau des pays
<ul style="list-style-type: none"> Le rapport d'évaluation MTR 2017-2021 de la DGD , sur la base des données de suivi et d'évaluation disponibles.
Enquête auprès des producteurs (FS) - au niveau des producteurs
<ul style="list-style-type: none"> Les FS réalisées par Rikolto pour collecter des données au niveau des producteurs en 2017 (baseline), 2019 et 2021 (endline). Les données ont été collectées auprès d'un échantillon de 1.719 fermiers dont 1.122 bénéficiaires et d'un groupe de contrôle (GC) de 597 fermiers.
SCOPEInsight - au niveau de l'OP

- Des évaluations *SCOPEInsight* sont réalisées tous les 18-24 mois pour mesurer les capacités commerciales et organisationnelles des OP.
- Les rapports SCOPE Basic sont conçus pour les organisations naissantes et/ou émergentes et le SCOPE Pro pour les organisations plus avancées et matures.
- La *méthodologie SCOPEInsight* et le *guide d'interprétation des scores* étaient fournis à l'EL pour des conseils supplémentaires.

Efficiency Analysis - au niveau national

- Version finale du rapport d'analyse SROI du programme café de Rikolto_RDC Ok_TVDS_GN19022021: Cette analyse attribue une valeur monétaire aux avantages et aux coûts qui découlent des interventions de Rikolto afin de mesurer le retour social sur investissement (SROI) de Rikolto.
- Ils ont été préparés par *I&S Consulting* pour Rikolto et disponibles pour la République Démocratique du Congo.

Évaluations et méthodologie LINK - au niveau des relations commerciales

- Les évaluations LINK s'appuient sur les "principes du nouveau modèle d'entreprise" pour évaluer le niveau d'inclusivité des relations commerciales.
- Un *guide d'évaluation* est fourni à l'EL pour faciliter l'interprétation.
- Ces données ne sont disponibles que dans les pays d'Amérique latine.

Des échanges supplémentaires avec des bénéficiaires et partenaires du projet ont été organisés afin de collecter des informations qualitatives supplémentaire et approfondir certains éléments spécifiques.

3. Aperçu du programme en RDC

Rikolto (Ex. VECO) est une fondation internationale d'utilité publique de droit belge active dans quatre continents : l'Afrique, l'Amérique latine, l'Asie et l'Europe. L'organisation rêve d'un monde dans lequel les systèmes de production et de consommation permettent d'éradiquer la pauvreté et la faim tout en respectant l'environnement. Raison pour laquelle Rikolto soutient les agriculteurs familiaux à assumer leur rôle dans la lutte contre la pauvreté en milieu rural et à contribuer à nourrir de manière durable une population mondiale croissante. En République démocratique du Congo, où elle intervient depuis plus d'une décennie, Rikolto renforce les agriculteurs familiaux organisés à devenir des partenaires d'affaires fiables qui vivent décemment de leurs activités agricoles. Depuis 2012, pour augmenter son impact, l'organisation a décidé de se concentrer entièrement et exclusivement sur deux chaînes de valeur agricoles porteuses dont le café arabica et le riz.

Dans le contexte de son programme pluriannuel financé principalement par la DGD, Rikolto RD Congo a développé un programme qui a comme objectif général suivant : « Les caféiculteurs et riziculteurs sont organisés en entreprises coopératives, efficaces et efficaces, accédant aux marchés principaux, reconnus et respectés par les autres parties prenantes dans la filière et par les autorités, qui créent pour leurs membres les conditions pour générer à travers leurs activités durables les revenus qui leur permettent de mener une vie décente et équilibrée ».

Pour atteindre cet objectif, le programme Café – Riz s'est assigné les résultats et les actions suivants :

Résultat 1 : Les sous-secteurs café arabica et riz ont fait l'objet d'alignements sous-sectoriels bien documentés entre tous les acteurs, en matière de standards de durabilité, inclusivité, transparence des bénéficiaires.	
Activités	1. Mener un plaidoyer pour un plus grand investissement dans la recherche pour la mise à disposition des semences de riz
	2. Promouvoir une collaboration entre l'INERA et les centres de recherche internationaux (AFRICA-RICE, IRRI...),
	3. Identifier un agenda de plaidoyer pour optimiser la régulation des importations et des taxes afin qu'il ait un climat d'affaires favorable à la conquête du marché urbain par le riz local,
	4. Accompagner les OP dans le Conseil Consultatif (CARG) pour que leur agenda de plaidoyer soit abordé selon une perspective de filières agricoles,
	5. Appuyer avec AgriCongo la CONAPAC/FOPAC dans l'intégration des filières pour sa structuration et son autofinancement

Résultat 2A : La demande en riz local dans les centres urbains est renforcée, et bien définie selon les variétés, permettant de planifier la production en conséquence.	
Activités	1. Sensibiliser les producteurs pour le regroupement en coopératives (NK),
	2. Renforcer la gouvernance des coopératives,
	3. Accompagner les coopératives dans l'appropriation de la stratégie commerciale par les membres,
	4. Former les coopératives dans la conduite des études du marché,

Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto

	5. Renforcer les capacités des coopératives en marketing,
	6. Faciliter le regroupement des coopératives en synergie,
	7. Appuyer la mise en relation entre coopérative et vendeurs (grossistes, distributeurs, détaillants),
	8. Accompagner les coopératives dans le choix participatif des variétés selon les besoins du marché,
	9. Appuyer la mise en relation entre coopérative et fournisseurs d'intrants
	10. Former les techniciens des coopératives sur les techniques respectueuses de l'environnement pour optimiser les itinéraires culturales,
	11. Participer aux conférences, congrès et réunions du chaîne de valeur riz,
	12. Introduire les normes du « sustainable rice platform »'SRP pour une culture durable du riz,
	13. Appuyer les coopératives dans la conduite des expérimentations pour la mécanisation de la production et les techniques post-récolte,
	14. Appuyer la mise en relation entre coopérative et transformateurs,
	15. Accompagner les coopératives dans la mise en place d'une politique de contrôle de la quantité et de la qualité,
	16. Faciliter le dialogue entre IMF/Banques et les coopératives rizicoles pour mieux comprendre les besoins des uns et des autres,
	17. Appuyer les coopératives dans la socialisation des stratégies de facilitation à l'accès au crédit.

Résultat 2B : La demande en café gourmet d'origine de l'Est de la R.D.Congo est renforcée à l'international, mais aussi localement, notamment par l'inclusion de jeunes dans des modèles d'entreprise innovateurs et attirants.

Activités	1. Soutenir les coopératives dans la gestion et la mobilisation des membres,
	2. Organiser les discussions avec les dirigeants des coopératives sur les modèles des sanctions positives et négatives pour la qualité du café et le type de relations entre la coopérative et les Micro-stations de lavage (MS),
	3. Formations des jeunes Q graders et doter les coopératives des laboratoires pour apprécier la qualité du café.
	4. Formation des formateurs des coopératives sur le tas, sur le traitement, le suivi du café de qualité dans les MSL,
	5. Former les dirigeants des coopératives pour la mise en place d'une stratégie de conscientisation et de mobilisation des parts sociales.

	6. Former les coopératives dans l'élaboration, la mise en œuvre et le suivi des plans d'affaires,
	7. Formation et accompagnement des staffs et dirigeants des coopératives sur les types des crédits, l'identification des prêteurs et sur leurs exigences.
	8. Former les gestionnaires sur la gestion financière et les doter d'un logiciel de gestion.
	9. Renforcer les coopératives partant des lacunes constatées lors des évaluations Scope Insight Basic &pro.
	10. Former les staffs des coopératives café sur la recherche des marchés de café national et international,
	11. Former les staffs des coopératives sur les stratégies commerciales et de promotion,
	12. Former les staffs des coopératives de café sur les négociations commerciales et la gestion des contrats,
	13. Former les staffs des coopératives sur les standards de certification,
	14. Identifier et former les inspecteurs internes,
	15. Mobiliser les fonds pour les différentes formations et franchir les étapes de la certification,
	16. Sensibiliser et appuyer les coopératives à mobiliser les moyens en internes et en externes en vue de leur adhésion et participation aux événements mondiaux du café (AFCA, Saveur du Kivu, salons café, Seattle coffee exhibition & compétition, etc.)
	17. Former, défier les coopératives et apprendre sur les différents mécanismes de "Women in coffee"
	18. Mettre en relation les torréfacteurs, les coopératives, les supermarchés pour le développement du marché local du café de spécialité.

Résultat 3A : La gouvernance du sous-secteur riz est améliorée, avec un accent spécifique sur la qualité du riz, la production durable, le commerce équitable pour tous les maillons de la chaîne, la consommation par les ménages.

Activités	1. Développer un processus de définition des standards de qualité,
	2. Mettre en place des mécanismes transparents de contrôle de qualité, outiller les coopératives avec des mini-labos,
	3. Développer des instruments pour mesurer le win-win pour tous les acteurs, pour bien documenter les volumes et qualités des transactions,
	4. Mener des études pour formuler des propositions au gouvernement pour la mise en place de mécanismes d'appui, conformes à la stratégie nationale riz, appuyer

	l'intégration des coopératives riz dans la structuration nationale de la CONAPAC via le programme PASPOR de l'AgriCongo pour assurer un plaidoyer spécialisé.
Résultat 3B : La gouvernance du sous-secteur café arabica est améliorée, avec un accent spécifique sur la simplification des procédures d'exportation, la réduction de la taxation, la lutte contre la fraude, l'encouragement d'une production durable de qualité et la promotion du café congolais aussi bien pour la consommation domestique qu'à l'extérieur	
Activités	1. Accompagner l'ASSECCAF+CONAPAC et FOPAC pour mener le plaidoyer sur la fiscalité et régulation administrative,
	2. Alimenter l'actualisation de la stratégie nationale café sur base de l'expertise de RIKOLTO en RD Congo et des autres programmes de RIKOLTO,
	3. Participer dans les rencontres et les plateformes qui vont veiller sur l'actualisation et la mise en œuvre de la stratégie nationale café,
	4. Mettre sur l'agenda des plateformes en charge de la restructuration de l'ONAPAC les nouveaux rôles de celui-ci.
	5. Impulser un majeur alignement parmi les acteurs impliqués dans le café de spécialité pour sa promotion à travers les plateformes Saveur du Kivu, AFCA, l'ONAPAC, etc.

Résultat 4 : Les coopératives de riz et de café arabica sont performantes, transparentes, autonomes et durables.	
Activités	1. Accompagnement de proximité des coopératives dans toutes leurs activités,
	2. Amélioration des pratiques culturales pour les rendre plus performantes, écologiques, durables, aider les coopératives à asseoir leur base de production (accès aux semences de qualité, promotion de multiplicateurs de semence et de pépinières rentables),
	3. Co-investir dans la mise en place d'unités de transformation de qualité,
	4. Assurer une formation sur le tas en gouvernance et gestion coopératives, y compris sur le genre au niveau des exploitations agricoles et des coopératives (en renforçant l'Académie Nationale Paysanne Congolaise dans le programme PASPOR avec AgriCongo),
	5. Conscientiser sur l'importance de libérer des parts sociales, encourager la transparence, participer aux AG et CA comme conseiller,
	6. Organiser des concertations entre coopératives pour développer des synergies et rechercher l'optimisation, appuyer les coopératives à développer des plans d'affaires et élaborer des études de rentabilité pour leurs investissements,
	7. Organiser des visites d'échange entre coopératives appuyées et avec d'autres coopératives ailleurs pour un apprentissage entre pairs.

Résultat 5 : Les services d'appui sont accessibles aux coopératives café et riz	
Activités	1. Appuyer la mise en relation entre coopérative et transformateurs,
	2. Accompagner les coopératives dans la mise en place d'une politique de contrôle de la quantité et de la qualité,
	3. Faciliter le dialogue entre IMF/Banques et les coopératives rizicoles pour mieux comprendre les besoins des uns et des autres.

Les principaux impacts de ces activités ont été analysés à deux niveaux différents à savoir : (i) Au niveau des producteurs, (ii) au niveau des Organisations Paysannes (OP). Le niveau institutionnel et les impacts de COVID 19 ont été abordés de manière transversale dans les deux sections capitales (les producteurs et les organisations des producteurs). Les prochaines sections résumant les itérations et les conclusions tirées à chaque niveau.

4. Impact de Rikolto au niveau des producteurs

A ce niveau d'analyse, les principales questions ont permis d'appréhender l'impact du programme café-riz sur l'accroissement de la résilience, l'amélioration des moyens de subsistance et les retombées institutionnelles du programme au-delà des bénéficiaires directs.

L'accroissement de la résilience des producteurs et amélioration des moyens de subsistance par l'intervention de Rikolto

La définition de la résilience utilisée est celle fournie par le RM-TWG (2016) suivant laquelle la résilience est la "Capacité qui garantit que les facteurs de stress et les chocs n'ont pas de conséquences néfastes durables sur le développement "

Dans les différents chaîne de valeurs concernées par l'étude, des analyses spécifiques ont permis d'arriver à une conclusion générale sur les questions relatives à l'accroissement de la résilience des producteurs et l'amélioration de leurs moyens de subsistance.

Chaîne de valeur café

Pour la chaîne de valeur café, les analyses ont été réalisées à partir des résultats de l'enquête menée par Rikolto sur 660 producteurs, dont (485) 73% de bénéficiaires et (175) 23% de témoins (producteurs non bénéficiaires ayant des caractéristiques similaires aux bénéficiaires). Sur une population bénéficiaire de 8545 fermiers, le taux de sondage est estimé à 5,7%. Avec une marge d'erreur de 5%, la taille minimale requise de l'échantillon est de 370 Unités (selon la loi de bernouilli). Cet échantillon est donc pertinent pour effectuer des inférences sur les principales conclusions de l'évaluation.

Sur base des travaux de Yaro (2019) et de la FAO (2014 et 2016), un modèle d'évaluation de la résilience peut être construit en se basant sur les critères suivants : (i) capacité d'anticipation, (ii) capacité d'adaptation et, (iii) la capacité d'absorption des chocs.

Capacité d'anticipation (16%) : Le score de la capacité d'anticipation peut varier de 0 à 7. Il évolue de manière cumulative selon que l'on peut avoir accès à l'information de manière préventive les aléas climatiques et du marché à travers : (1) les canaux communautaires, (2) le téléphone mobile (3) une tierce personne (paysan leader), (4) une tierce autre personne, (5) un atelier d'information, (6) les agents de l'agriculture, (7) les services du gouvernement (radio nationale, agent d'agriculture et prise de décision effective à partir des informations reçues.

Après analyse de l'évolution des principaux agrégats, il apparaît que la capacité d'anticipation a connu une amélioration de score passant à 8 actuellement, contre 6 avant le projet.

Capacité d'adaptation (56%) : Les critères suivants sont utilisés (1) diversification de la production (score 0 à 8), (2) l'accès au marché : variant la diversité des commodités offertes, l'accès au crédit, l'évolution du volume vendu et des facteurs qui entravent l'accès au marché (score de 0 à 30), (3) l'utilisation des techniques de gestion des ressources naturelles : liée à la fertilisation, association des cultures, régénérescence assistée, pratique de la reforestation, agroforesterie et l'utilisation des foyers améliorés (score 0 à 8)

Avant le projet : Diversification (4), Accès au marché (12), techniques de gestion des ressources naturelles (3). Soit au total le score de 19 avant.

Actuellement : Diversification (6), Accès au marché (20), techniques de gestion des ressources naturelles (4). Soit au total le score de 30 actuellement.

Capacité d'absorption des chocs (28%) : Varie en fonction de 3 déterminants principaux, à savoir (1) les actifs du ménage (score 10), la disposition d'une épargne (score 4), (3) le niveau du score de sécurité alimentaire (score 14).

La situation de référence étant : Actifs (4), Epargne (1.5), Sécurité alimentaire (8). Soit au total : 13.5 avant le projet. Actuellement, la situation se : Actifs (6), Epargne (2), Sécurité alimentaire (10). Soit au total un score de 18 actuellement.

Globalement, l'analyse des informations contenues dans le rapport d'évaluation à mi-parcours, le cadre d'intervention actualisé en 2021 ainsi que les données de l'enquête fermières endline 2021 montrent que la résilience des populations bénéficiaires s'est améliorée en passant du score global de **35.5 à 56**.

Les autres indicateurs inhérents aux moyens de subsistance renseignent des progrès notables sur : (i) le revenu moyen/ha/producteur, (ii) le nombre de conteneurs de café vendus par an, (iii) la valeur des contrats préfinancés et la part du revenu provenant des produits (Café) de qualité vendue. Les figures 3, 4 et 5 renseignent sur l'évolution de ces indicateurs durant la vie du projet.

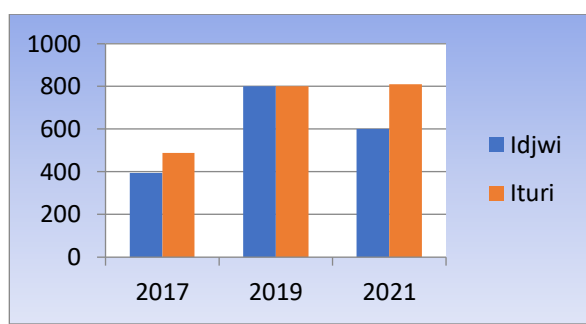


Figure 3 Revenu moyen par/ha/producteur

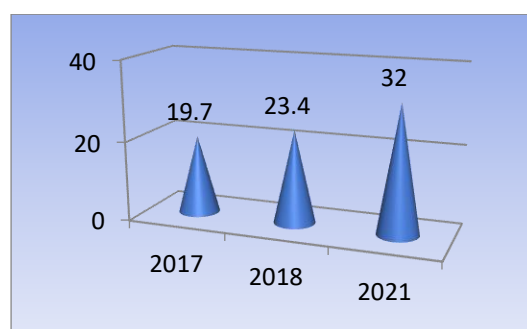


Figure 4 Nombre de conteneurs vendus annuellement

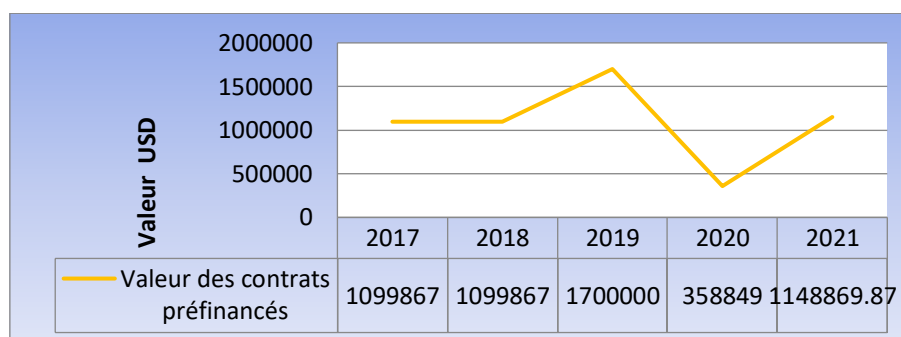


Figure 5 Evolution de la valeur des contrats préfinancés.

Avec l'accompagnement de RIKOLTO dans l'établissement des liens commerciaux, les contrats préfinancés ont connu une croissance réelle au point d'atteindre une augmentation de 55% entre 2017 et 2019. Entre 2019 et 2021, les effets de COVID 19 semblent avoir eu une incidence négative sur le préfinancement des campagnes caféières.

En outre, la part du revenu provenant des produits (Café) de qualité vendue est passée à 56% en 2021 alors qu'il n'était que de 10 à 34% en moyenne au début du projet. Cela montre que les revenus des producteurs de café ont connu une augmentation substantielle avec le projet. Cette augmentation est due principalement à l'amélioration des conditions de vente avec des contrats préfinancés. L'élan observé a été interrompu par la pandémie en 2020 du fait de la restriction des mouvements et de la baisse du commerce mondial.

Évaluation de l'impact final du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par Rikolto

Chaîne de valeur riz

Pour la chaîne de valeur riz, l'échantillon des enquêtes réalisées porte sur 551 dont (295) 53.5% des bénéficiaires et (256) 46.5% des témoins. Sur une population bénéficiaire de 11.909 fermiers (Ruzizi : 11.739 et Bapere : 170), le taux de sondage est estimé à 4,6%. La représentativité de la femme est évaluée à 53% dans la population bénéficiaire et les jeunes de moins de 35 ans représentent 19% (2021) et 24% (2017-2019).

En moyenne, la capacité d'absorption des agriculteurs a diminué de manière significative entre 2017 et 2021. Ce résultat se doit à une forte baisse en capacités absorbatives car la capacité adaptative a augmenté. L'indice de résilience est passée de 0.29 (2017) à 0.23 (2021).

Les autres indicateurs inhérents aux moyens de subsistance renseignent des progrès notables sur : (i) le revenu issu de la culture du riz, (ii) le revenu moyen par ménage et, (iii) le revenu à travers l'OP. Les figures 6 et 7 illustrent l'accroissement du revenu dans les zones ciblées pour la culture du riz, par ménage et à travers l'OP, malgré les différents systèmes de production rizicole entre Bapere et Ruzizi où la maîtrise de l'eau avancée.

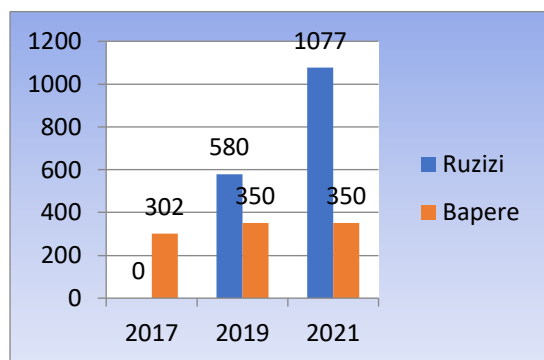


Figure 6 Revenu moyen par ménage (USD)

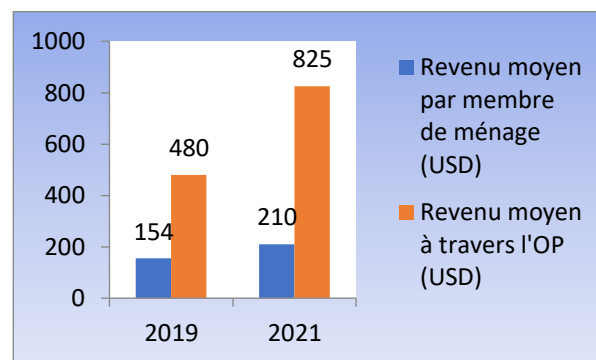


Figure 7 Revenu moyen par membre de ménage et à travers l'OP (USD)

D'après l'enquête producteurs, en moyenne, en 2021, la plupart des revenus proviennent de la culture principale (68%) et d'autres cultures (25%). En 2018, 37% des répondants ont indiqué que l'OP avait considérablement contribué, 18% affirmait que l'évolution de leurs revenus est principalement due à la vente par l'intermédiaire de l'OP et 14% qu'elle est uniquement due à l'OP. **En 2021, les réponses ont été plus favorables, la part des répondants indiquant une principale contribution de l'OP augmentant à 45%.**

En outre, la part du revenu provenant des produits riz de qualité vendu a considérablement augmenté entre l'année de base et la fin du projet (figure 8).

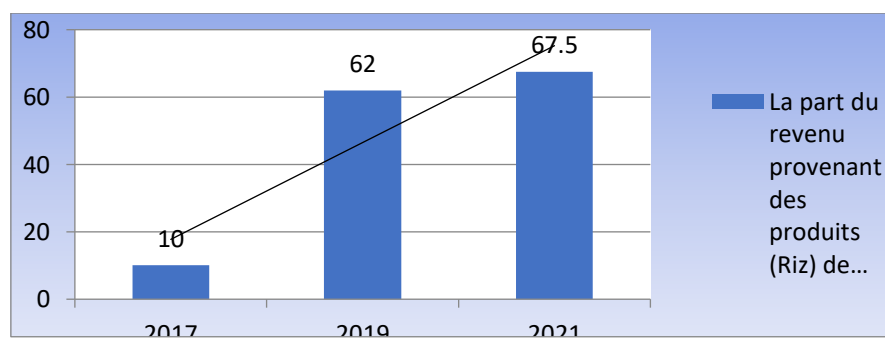


Figure 8 Part du riz provenant de la vente du riz de qualité

Premièrement l'amélioration de la traçabilité (une meilleure présentation du produit, la qualité certifiée du riz de table, etc.) et les stratégies diversifiées de marketing (réseaux sociaux, la radiodiffusion, caravanes, etc.) faisant connaître la marque déposée Riz Nyange-Nyange a attiré et convaincu les consommateurs urbains et a incité les OP à produire et à commercialiser davantage (de 0t en 2017 jusqu'à 42t en 2021) du riz de qualité (cas du riz irrigué) sur le marché local. En outre, le volume de commande croissante de la Bralima passant jusqu'à 355t de riz par OP cliente en 2021 (soit 1830t de vente du riz de leurs membres)

De plus, alors que la moitié du groupe de traitement a déclaré que la situation est meilleure maintenant par rapport à 2016 et 2019, seul 21 % du groupe de contrôle sont de cet avis. Ces chiffres montrent que Rikolto semble avoir eu un impact positif sur ses bénéficiaires en termes de sécurité alimentaire.

Les principales causes sont d'abord l'amélioration de la traçabilité (une meilleure présentation du produit, la qualité certifiée du riz de table, etc.) et les stratégies diversifiées de marketing (réseaux sociaux, la radio-diffusion, caravanes, etc.) faisant connaître la marque déposée Riz Nyange-Nyange a attiré et convaincu les consommateurs urbains et a incité les OP à produire et à commercialiser davantage (de 0t en 2017 jusqu'à 42t en 2021) du riz de qualité (cas du riz irrigué) sur le marché locale. En outre, le volume de commande croissante de la Bralima passant jusqu'à 355t de riz par OP cliente en 2021 (soit 1830t de vente du riz de leurs membres)

Les agriculteurs du groupe de traitement sont également plus positifs quant au fait que leurs revenus répondent suffisamment aux besoins de base de leurs ménages que le groupe de contrôle. Presque tous les producteurs du groupe de traitement et du groupe de contrôle ont pu couvrir adéquatement la consommation de base de leur ménage avec leurs revenus (94% contre 83%), ainsi que les autres dépenses. On constate que les producteurs du groupe de traitement ont pu couvrir un peu plus les dépenses liées à la santé, l'éducation et l'épargne que ceux du groupe de contrôle.

Par le biais de Rikolto, les femmes et les jeunes producteurs ont pu participer à des formations et à des ateliers leur permettant d'acquérir des connaissances et des compétences techniques au même pied d'égalité que les hommes en matière d'innovations technologiques.

Bien qu'en 2019 il y ait peu de progrès visible dans les conditions économiques des femmes et des jeunes par rapport à la situation de départ (2017), en 2020-2021 il n'y a eu plusieurs initiatives en termes de modèles d'affaires qui ont été développés par les femmes (étuvage du riz) et les jeunes (entrepreneurs dans la fabrication de denrées alimentaires à base du riz, tel que les biscuits, pains, galettes, etc.).

En outre, les efforts engagés avec les coopératives pour se doter d'une stratégie de politique genre et d'un plan d'action genre contribuent à l'autonomisation socio-économique et politique de la femme dans la gouvernance de la chaîne de valeur riz et l'accroissement de son pouvoir à différents niveaux (au sein de l'OP et du ménage). Les données ont montré que les jeunes producteurs gagnent et produisent un peu plus que les producteurs âgés de plus de 35 ans en 2021.

Conclusion

En conclusion, les programmes riz et café ont eu un impact significatif sur l'accroissement des revenus des producteurs bénéficiaires. La résilience des producteurs bénéficiaires et la situation socioéconomique se sont améliorées significativement dans les deux chaînes de valeurs. Ces résultats sont tributaires d'une **augmentation de la production, de la productivité et de la commercialisation des cultures cibles, que Rikolto a soutenu par des interventions spécifiques tout au long de la période du projet.**

Les retombées du travail au niveau institutionnel de Rikolto au-delà de ses bénéficiaires directs.

Chaîne de valeur café

Dans la chaîne de valeur café, les actions menées dans le cadre de l'intervention de RIKOLTO ont permis d'avoir au moins 21 concertations entre les acteurs de la chaîne de valeur et les structures étatiques durant la vie du projet. Les résultats de ces concertations ont permis de réduire le taux des prestations de l'Office National des Produits Agricoles (ONAPAC) de 3,5% à 2% dans le Kivu et 1% en Ituri, ce qui profite finalement à tous les agriculteurs qui contractent des crédits auprès de l'ONAPAC.

L'accompagnement des coopératives bénéficiaires dans la mise en place des Micro Stations de Lavage a abouti à l'amélioration de la qualité et une certification accordant un label au café vendu. De ces résultats, avec l'aide de RIKOLTO, les Coopératives ont aussi eu accès des préfinancements (schéma du fonds de garantie avec la Fondation Gilles et la KBC, les prêteurs sociaux Alterfin et SIDI). **Ce mécanisme de soutien aux coopératives a non seulement permis aux membres de la coopérative d'améliorer leurs revenus, mais a également eu des effets positifs sur d'autres ménages de caféiculteurs, qui ne sont pas membres de la coopérative.** Ceci est le cas parce que les coopératives disposent d'une politique qui leur permet de traiter et de vendre également les cerises des non-membres, mais séparément de leurs membres (pour des raisons de traçabilité). Aussi, tous les acheteurs des cerises de café (qui jadis étaient des exploitants) se réfèrent actuellement au prix payé par les coopératives pour fixer le leur. Ainsi, le fait de se référer au prix fixé par les coopératives donne un prix supérieur même au café de non-membres.

De plus, grâce au plaidoyer et aux différentes concertations organisées, les bénéficiaires directs et indirects jouissent totalement du transfert de revenus à travers la réduction de la parafiscalité prélevée sur la valeur FOB des lots exportés (jusqu'à 2.5% de la valeur FOB).

Chaîne de valeur riz

En ce qui concerne le chaîne de valeur riz, **RIKOLTO a œuvré en faveur de la traçabilité et formalisation de relation commerciales dans l'achat du riz entre les OP (coopératives) et les acheteurs (Bralima, les alimentations SHARCOM, la MANNE, EXODUS, etc.) et les distributeurs (VENDIS).** Ces achats bénéficient aux acteurs du secteur privé et vendeurs du riz n'étant pas dans des coopératives accompagnées par RIKOLTO.

Au total, la chaîne de valeur riz a bénéficié indirectement à 173.406 personnes membres de familles de ménages bénéficiaires accompagnés par RIKOLTO ; suivant la répartition présentée dans La figure 10 ci-dessous. Parmi les bénéficiaires, les jeunes sont compris dans la tranche d'âge < 35 ans.

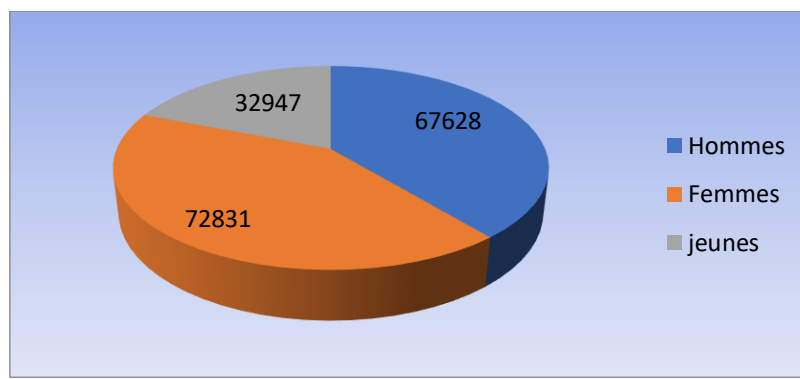


Figure 9 Répartition des bénéficiaires indirects du chaîne de valeur riz par catégorie.

Les aménagements hydro agricoles, la mécanisation et l'accès au crédit pour financer les opérations culturales de producteurs auraient pu avoir une incidence directe sur les bénéficiaires directs et indirects. Cependant, le lancement officiel de la marque « Riz Nyange-Nyange » a suscité des attentes non satisfaites suite à l'offre insuffisante par rapport à la demande réelle du marché local (du fait que le riz est une culture d'introduction dans la zone du projet).

Conclusion

De ce qui précède, il peut se conclure que le travail mené dans le cadre du programme RIKOLTO café-riz a eu un impact réel sur un nombre important de bénéficiaires directs et indirects. Des changements structurels ont été observés dans l'ensemble de la chaîne de valeur café et celle du riz. Les impacts sur la chaîne de valeur riz auraient été encore plus importants si le lancement de la marque Nyange-Nyange s'était accompagné d'un accroissement substantiel de l'offre en riz de qualité.

Surtout pour le programme de riz, les stratégies qui ayant mieux fonctionné sont notamment : (i) le renforcement des capacités focalisées sur l'amélioration de la production et productivité ayant entraîné par conséquent l'augmentation du rendement de 2t à 4,5t (cas du riz irrigué) ; (ii) l'attention accrue sur les questions de sauvegarde environnementale et agroécologique grâce à la promotion des normes et pratiques SRP, etc.

Cependant le nombre d'adoptants les innovations technologiques représentant 55% des 28.731 riziculteurs touchés sans aménagements ou 38.3% des 41.250 bénéficiaires attendus dans le PICAGL, montrent des efforts et d'autres facteurs importants (mécanisation de la production, l'aménagement hydro-agricoles, la sensibilisation mobilisatrice est encore à fournir et à réunir pour atteindre de résultats satisfaisants

5. Au niveau des OP

Les évaluations interne et externe se sont attelées à apprécier si les OP ont connu des changements faisant d'elles : (i) des organisations commerciales fortes, (ii) des mécanismes d'actions collectives pour les producteurs, (iii) des organisations tissant des liens commerciaux avec les acteurs du secteur privé et, (iv) développant des relations économiquement rentables, socialement inclusives et écologiquement durable

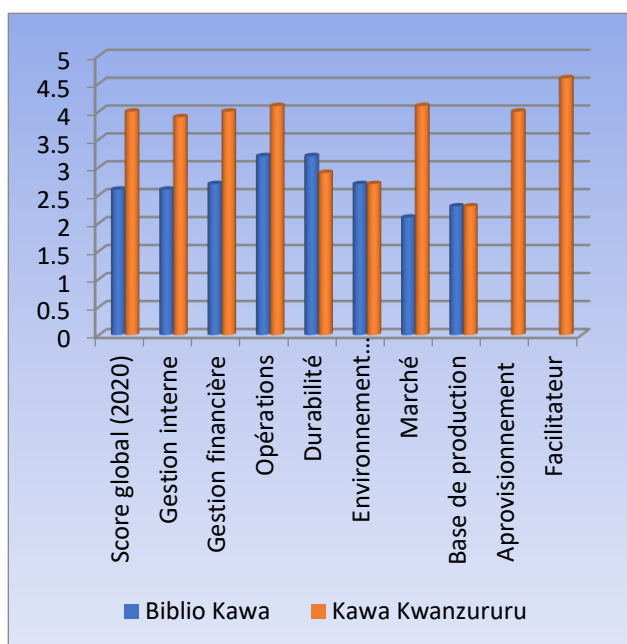
Les prochaines sections analysent l'impact de l'action coopérative dans les OP afin d'en déduire les impacts des innovations apportées par l'intervention de RIKOLTO.

Renforcement des OP en organisations commerciales fortes

Les analyses scopes effectuées pour les coopératives accompagnées dans les chaîne de valeurs café et riz permettent d'appréhender les évolutions réelles de ces derniers vers des organisations commerciales fortes.

Chaîne de valeur café

Dans la chaîne de valeur café, le résultat visé par Rikolto est de rendre les coopératives de café arabica performantes, transparentes, autonomes et durables. Sur base des données disponibles, les analyses scopes réalisées pour les coopératives Biblo Kawa Kawa et Kwanzururu montrent que ces coopératives ont évolués à des niveaux de maturité différents. Kawa Kwanzururu a atteint un niveau de maturité professionnelle avec des bonnes relations avec un score global scope de 4 (figure 11).



Cependant, Biblo Kawa est une Coopérative encore relativement immature évoluant vers une prise d'importance avec un score scope global de 2,6.

Dans tous les cas, les analyses scopes permettent aux coopératives de prendre conscience de leurs capacités et d'identifier les points méritant une amélioration particulière dans leurs gouvernances. Après une session d'analyse, RIKOLTO cible les points de renforcement des capacités dans son accompagnement personnalisé en faveur des coopératives.

L'amélioration de la gouvernance a permis à certaines coopératives de bénéficier de la confiance des institutions bancaires et financières opérant dans la zone du projet (Tableau 2).

Figure 10 : indicateurs scope sur la gouvernance de Biblo Kawa et Kawa Kwanzuru.

Tableau 2: Autres indicateurs scopes sur la gouvernance des cooperatives

Indicateur	Biblo Kawa (USD 2019)	Kawa Kwanzururu (2019)
Chiffre d'affaire (2019)	12.258	175.108
Bénéfice net	-5042	4.781
Solde bancaire	249	3.702
Cumul historique des prêts	50.000	292.134
Cumul historique des subventions	35.160	162.134

Source : Rapports scopes

L'analyse croisée des indicateurs laisse apparaître une relation certaine entre la situation financière des coopératives et le niveau de gouvernance. La santé financière de la coopérative Kawa Kwanzururu dépendrait certainement de sa gouvernance.

Chaîne de valeur riz

Dans le chaîne de valeur riz, les OP accompagnées ont obtenu un score moyen global de 3.0 en 2021. La répartition des indicateurs scopes pour les coopératives rizicoles est présentée par la figure 12.

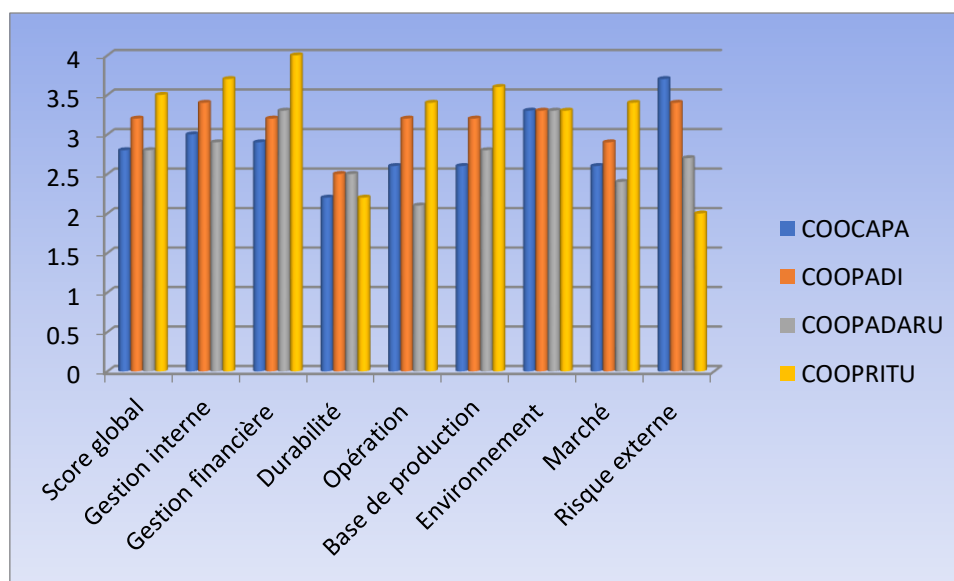


Figure 11 Indicateurs scopes sur la gouvernance des coopératives rizicoles.

Comparé à 2018, un net changement significatif a été enregistré au niveau de la production, la gestion financière et le marché. Les aspects tels que « Ressources et Approvisionnement » ont été remplacés par « Environnement et Base de production » dans le nouveau format de 2021 qui ont démontré aussi de performance au-delà des attentes de la période grâce au renforcement de la vulgarisation et adoption à grande échelle des innovations technologiques (GIFS et SRI) par un grand nombre des producteurs et l'intégration des nouvelles approches de production durable du riz (ca de normes et pratiques SRP) vers la

fin du programme en tant que la contribution du Programme Intégré de Croissance Agricoles dans les Grands Lacs (PICAGL 2019-2021)

Les résultats en 2021 montrent que 6/8 (75%) des critères ou aspects de performance sont passés au-dessus du seuil de performance. Cela indique que l'intervention a relativement amélioré la performance des OP accompagnées. L'intervention de Rikolto a permis un développement considérable des :

- I. Capacités de **production** avec une base de production améliorée ayant permis l'amélioration du rendement riz pluvial allant de 0.7t/ha en 2016 à 0.9t en 2019 et pour le riz irrigué de 2,2t en 2019 à 4,5t en 2021) ;
- II. Capacité de **commercialisation** en renforçant les techniques de marketing, de recherche de clients, négociation avec les acheteurs pour un meilleur accès au marché. Cela s'est traduit par un accroissement du volume du riz blanc vendu pour le marché de table qui était pour le riz pluviale de seulement 10t en 2017 à 47.6t en 2019 et pour le riz irrigué de riz non tracé en 2017 jusqu'à 42t de riz de table en 2021 ;
- III. Capacités **organisationnelle** (gestion interne) améliorée permettant une meilleure gouvernance démocratique et un fonctionnement correct des organes ;
- IV. Capacités de **gestion de ressources financières** de manière rigoureuse et transparente grâce à l'amélioration des opérations comptables facilitées par une dotation des logiciels comptables (SAGE) et un coaching dans l'utilisation couplé à des formations en gestion financière. Etc.

Conclusion

Ainsi, les différentes évaluations des capacités réelles menées par RIKOLTO ont permis d'améliorer la gouvernance et l'efficacité des coopératives accompagnées à des niveaux variables. Certaines coopératives qui avaient déjà un niveau de gouvernance important ont pu évoluer jusqu'à devenir des organisations professionnelles solides. Les coopératives qui n'étaient pas suffisamment structurées ont connu une évolution faisant d'elles des organisations matures, ce qui justifie la notation moyenne de 3,0 pour l'ensemble des organisations du chaîne de valeur riz.

En définitive, les organisations accompagnées par RIKOLTO ont effectivement évolué vers des organisations commerciales fortes avec des perspectives rassurantes pour leurs membres.

Sur l'ensemble des chaîne de valeurs, les BDS étaient envisagées mais pas développés. La politique BDS de RIKOLTO est envisagée pour assurer la durabilité des actions entreprises coopératives. La redynamisation de la stratégie de mise en place des structures rendant des services commerciaux aux Coopératives et PME a été envisagée comme stratégie de sortie de RIKOLTO afin permettre une durabilité des actions entreprises.

Valeur ajoutée des OP en tant que mécanisme d'action collective.

En termes de services offerts aux membres, des actions spécifiques liées aux appuis de RIKOLTO ont permis aux membres des coopératives évoluant dans les différents chaîne de valeurs d'accéder à des services agro économiques appréciables.

Chaîne de valeur café

Dans le chaîne de valeur café, les coopératives (CKK, CMK, CPNK, et COOKANZ) ont bénéficié de :

- ✓ Subventions pour mettre en place des mini stations de lavage (SML) pour améliorer la qualité du café vendu (le prix du café lavé est 1.7 fois plus élevé que le prix des cafés non),
- ✓ Appui en formation pour les bonnes pratiques de plantation, récolte et traitement du café,

- ✓ Appui à l'accès aux plantules de bonne qualité à travers les pépinières,
- ✓ Certification des terres biologiques,
- ✓ Facilitation de l'évaluation des échantillons des cafés des coopératives avec le laboratoire de Raf Van den Bruel en Belgique.
- ✓ Liens commerciaux avec des clients tels que HACOFCO/Starbucks, Colruyt, Ethiquable ; This Side up, Malongo, Volcafé, Sivahera....
- ✓ Accès aux préfinancements et crédits bancaires (SIDI, Root Capital, Alterfin, COOPEC Le Grenier...)
- ✓ Contrats d'assistance technique, etc.

Suite à ces actions, les coopératives ont davantage d'autonomie financière malgré l'augmentation du volume d'activité, ce qui est contraire à la tendance observée dans la région. Par exemple, les coopératives COOKKANZ et CKK ont augmenté respectivement leur niveau d'autonomie financière de 8 à 31.5% et de 20 à 32% (figure 11). De cette action de coopération à travers leurs structures respectives, les revenus moyens par hectare par producteur ont connu des augmentations sensibles en Ituri et dans les Iles Idjwi (figure 3).

L'intérêt suscité par l'action coopérative a même conduit à un changement d'attitude des membres jusqu'à augmenter leurs souscriptions aux parts dans les coopératives entre 2017 et 2021. Ces augmentations sont respectivement de 9.5 à 29% pour CKK et de 13 à 72% pour CNPNCK.

De surcroît, avec l'action coopérative les adhésions aux contrats de vente à long terme pour les caféiculteurs se sont accrues de 9 à 14% durant la vie du projet, malgré l'impact de l'insécurité en 2019 et de la pandémie de Covid 19 à partir de 2020.

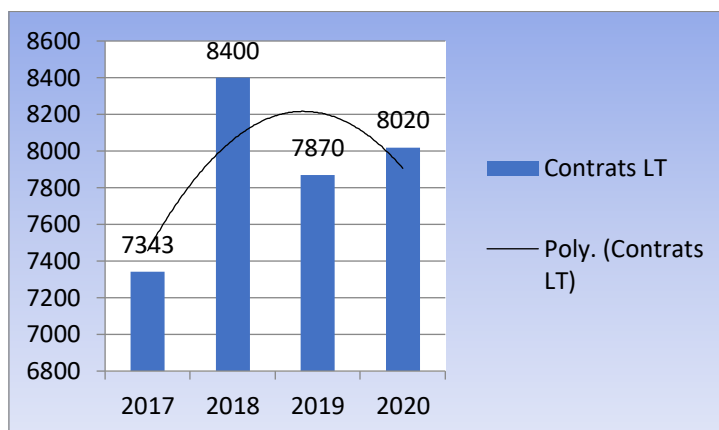


Figure 12 Evolution du nombre de ménages adhérents aux contrats à long terme.

Par conséquent, les bénéficiaires notent une bonne perception des liens d'affaires par rapport au début, aussi bien par les vendeurs que les acheteurs.

La satisfaction des membres des coopératives apparaît à travers l'augmentation de la souscription des parts, les ventes par contrat, l'amélioration des revenus, la garantie d'accès au marché et l'accès aux crédits. Les aspects à améliorer concernent notamment :

- ✓ Les initiatives pour la promotion de la consommation et du marché local,
- ✓ La stratégie de promotion des « Business Development Services »,
- ✓ L'implication des services de l'Etat (ONAPAC, AGRICULTURE, INDUSTRIE).

Chaîne de valeur riz

Pour le chaîne de valeur riz, les actions coopératives ont apporté également des améliorations significatives dans leurs services agro économiques aux membres.

Dans le cadre des enquêtes fermières aux riziculteurs, 40 % des répondants interrogés dans les enquêtes déclarent que l'accessibilité aux services des OP s'est améliorée depuis 2016, alors que seulement 22 % du groupe de contrôle l'affirme. En 2021, 4 sur 5 producteurs traités ont maintenant un meilleur accès aux semences qu'en 2017. Cependant, pour les autres services, au plus 30 % des producteurs y accèdent, tant dans le groupe de bénéficiaires que le groupe de contrôle.

Les coopératives ADPA, COOPABA, COOPRITU, COOPAMAK, COOSOPRODA et COOPADI ont offert à leurs membres les services suivants :

- ✓ Formation sur les bonnes pratiques de production et post récolte (période de récolte et contrôle du taux de séchage),
- ✓ Accès aux équipements de la coopérative pour la transformation du riz,
- ✓ Un entrepôt pour le stockage du paddy à ses membres et non membres et le stockage du riz en attente d'écoulement,
- ✓ Facilités à la commercialisation du riz de ses membres et non membres à la Bralima et au marché du riz de table.

De surcroît, COOCAPA a également facilité la construction et réhabilitation des infrastructures de gestion de l'eau (irrigation et drainage) aux membres et autres exploitants du périmètre Kakamba (Plaine Ruzizi).

Les résultats sont jugés satisfaisants par les membres qui confirment l'accroissement des revenus moyens des ventes à travers les coopératives, du volume commercialisé à travers les coopératives et de la part de la production commercialisée entre 2019 et 2021 (tableau 3).

Tableau 3: Evolution des indicateurs liés à l'action coopérative pour les riziculteurs.

Indicateur	2017	2019	2021
Revenu moyen des ventes à travers l'OP (USD)	326,8	480	825
Part de la production commercialisée par l'OP (%)	19	47	54
Volume commercialisé par producteur à travers l'OP (T)	0,59	0,59	1,39

En termes de changements au sein de l'OP, les enquêtes et discussions avec les bénéficiaires notent les évolutions suivantes :

- ✓ Un meilleur suivi des activités (visites de terrain sur une base trimestrielle),
- ✓ Apprentissage (champs écoles paysans : amélioration de connaissances) et adoption des meilleures pratiques agricoles (GIFS, SRI, etc.) et de l'approche de riziculture durable (SRP) ;
- ✓ Utilisation rationnelle des intrants (cas de semence : dose de semis de 40Kg/ha en 2017 réduite significativement jusqu'à 15-20Kg/ha) ;
- ✓ Meilleure capacité de recherche de débouchés ;
- ✓ Amélioration des capacités entrepreneuriales et en agri-business devenant des entreprises coopératives mieux positionnées sur le marché (négociation de meilleur prix avec les acheteurs du riz de table Riz Nyange-Nyange).

S'agissant de la satisfaction des bénéficiaires, selon les enquêtes fermières, 37 % des répondants de 2019 ont indiqué que l'OP avait considérablement contribué, 18 % affirmaient que l'évolution de leurs revenus

est principalement due à la vente par l'intermédiaire de l'OP et 14 % qu'elle est uniquement due à l'OP. En 2021, les réponses ont été plus favorables, la part des répondants indiquant une principale contribution de l'OP a augmenté de 45 %.

Les aspects appréciés de l'intervention sont principalement :

- ✓ L'accroissement du potentiel individuel : grâce à l'intervention de Rikolto, les bénéficiaires déclarent avoir amélioré leur moyen de subsistance,
- ✓ L'accès à un service de mécanisation,
- ✓ L'accès aux crédits,
- ✓ L'appui à la maîtrise de l'eau par la mise en place d'infrastructures hydro-agricoles
- ✓ La mise en place de d'une marque « Riz Nyange-Nyange » de meilleure qualité concurrentielle du riz importé dans les rayons de supermarché. Cela donne plus de visibilité du riz local sur le marché (Traçabilité : 2% en 2016 jusqu'à 36.5% en 2019 et de 62% en 2021) et valorise le travail des OP. Les membres des OP sont fiers de disposer d'une marque déposée locale du riz en se l'appropriant.

Aspects qui pourraient être améliorés sont entre autres :

- L'accès à un service de mécanisation,
- L'accès au crédit
- La mise en place des infrastructures hydro-agricoles

Conclusion

De ce qui précède, la valeur ajoutée de l'action coopérative s'est révélée incontestable du fait de l'intervention menée par RIKOLTO. Les revenus ont augmenté sensiblement pour les producteurs des chaînes de valeurs café et riz. La part de la production vendue à travers les coopératives a connu une augmentation sensible. En plus, les bénéficiaires se sentent tous satisfaits de l'intervention pertinente de RIKOLTO ayant permis l'augmentation de leur productivité, l'obtention des prix équitables sur des marchés porteurs et la labellisation des produits placés sur les marchés locaux.

Relations commerciales entre les OP et les acheteurs du secteur privé.

La particularité de l'intervention de RIKOLTO réside dans le fait de la mener une intervention poussée par la demande du fait de la connexion des chaînes de valeurs aux opérateurs privés de référence.

Chaîne de valeur café

De manière spécifique, dans le chaîne de valeur café il a été noté des résultats significatifs et durables suivants :

- ✓ Développement des liens commerciaux avec des clients tels que HACOFCO/Starbucks, Colruyt, Ethiquable ; This Side up, Malongo, Volcafé, Sivahera...
- ✓ Orientation du marché vers les consommateurs exigeants (USA et UE),
- ✓ Mise en confiance par la certification des terres et labellisation des produits,
- ✓ Augmentation du nombre des contrats signés en début de saison de 8 à 18% entre 2017 et 2021 ;
- ✓ Augmentation de la valeur des contrats préfinancés, de 1.099.867 USD jusqu'à 1.700.000 USD avant COVID ;
- ✓ Obtention de crédits (SIDI, Root Capital, Alterfin, COOPEC Le Grenier...).

Les facteurs favorables à l'atteinte de ces résultats sont notamment : (i) la structuration des producteurs en coopératives, (ii) l'organisation des microcentrales de lavage du café, (iii) l'appui de RIKOLTO à l'analyse des échantillons de café par des laboratoires fiables, et le coaching de RIKOLTO dans l'assurance qualité des opérations de la plantation à tasse.

En ce qui concerne l'action institutionnelle avec l'ONAPAC, les effets obtenus ont été favorisés par :

- ✓ Actions de plaidoyer menées par l'ASSECAF,
- ✓ Augmentation du volume et de la valeur des exportations,
- ✓ Plateformes café au niveau des provinces.

Les facteurs défavorables ayant affecté l'atteinte de l'objectif d'une réduction totale de la parafiscalité prélevée sans contrepartie en services ont été notamment l'instabilité institutionnelle au niveau de l'ONAPAC (Changements réguliers de management) et l'inefficacité des plateformes de concertation au niveau national.

Chaîne de valeur riz

Dans le chaîne de valeur riz, l'activité d'appui à la mise en relation entre coopérative et vendeurs (grossistes, distributeurs, détaillants) menées par RIKOLTO (Résultat 2A, Activité 7), a permis de mettre en place des partenariats solides parmi lesquels :

- ✓ Nyange-Nyange (ASBL) offrant le service d'assurance /certification qualité riz a permis à 4 coopératives (ADPA, COOPABA, COOPRITU, COOPADI et COOCAPA) de nouer des relations commerciales de vente du riz de table avec certains supermarchés ou acheteurs (SHARCOM, la MANNE, EXODUS, etc.) ;
- ✓ Equity Bank (crédit commercialisation du riz à la Bralima) ;
- ✓ PAIDK et SMICO (microfinance) ;
- ✓ Université évangélique en Afrique (service de recherche) ;
- ✓ Inspection Provinciale de l'Agriculture (IPA).

Par rapport aux résultats attendus au début du programme, il est à noter que :

- ✓ Le volume total produit par les OP vendu à travers de contrats/accords avec entreprises privées/autres acheteurs a augmenté de manière significative de 2% (2016) à 62% (2021) dans la Plaine de Ruzizi (30% en 2020) ;
- ✓ Le prix moyen de vente (USD par tonne) via des contrats formels passe de 444 USD/tonne (2017), à 469USD/tonne (2019) à 575\$ (2021) ;
- ✓ Concernant le préfinancement ou autres services induits, le nombre d'OP ayant reçu des préfinancements passe de 0 à 3, pour une valeur totale de 14.200 \$ par coopérative. ;
- ✓ Traçabilité du riz sur le marché : 2% en 2016 jusqu'à 36.5% en 2019 et de 62% en 2021.

Avant l'intervention, les attentes initiales étaient principalement d'augmenter la production et la commercialisation du riz de table et d'améliorer la compétitivité du riz au niveau de la zone d'intervention vis-à-vis du riz importé.

La situation actuelle du chaîne de valeur riz permet de ressortir les constats suivants :

- ✓ Les produits sont de meilleure qualité car produit selon des standards de qualité certifié par une structure indépendante ASBL Nyange (assurance et contrôle qualité pour la certification de OP et les vendeurs)
- ✓ L'accès aux semences a été amélioré ;

- ✓ Les relations d'affaires et accords commerciaux avec les clients se sont améliorées (Bralima et les supermarchés).

Les facteurs ayant entravé les relations les relations commerciales entre les OP et les acheteurs du secteur privé se résument deux points, à savoir ;

- ✓ La faible professionnalisation d'un grand nombre d'OP impliquées dans la transformation
- ✓ Le coût élevé de production à la fois pour le riz paddy que pour le riz de table (absence des aménagements hydro-agricoles¹, pas de service de mécanisation de la production, du crédit pour financer les opérations culturales de producteurs, main d'œuvre couteuse, absence de décortiqueuses pouvant centraliser les opérations de traitement du riz, etc.).

Conclusion

En conclusion, l'intervention menée par RIKOLTO a permis de développer des liens commerciaux entre les OP et le secteur privé. Les liens développés s'étendent aussi bien des acheteurs privés nationaux de référence (cas de la Bralima dans le riz) que vers les acheteurs privés internationaux se trouvant dans des marchés exigeants de l'Union Européenne et des Etats Unis (cas du chaîne de valeur café). La labellisation des produits, la certification biologique et le regroupement des producteurs en coopératives ont été des éléments catalyseurs ayant permis de bien raffermir les relations commerciales avec les opérateurs privés nationaux et internationaux.

Rentabilité, inclusion sociale et durabilité écologique des relations commerciales.

Les interventions menées par RIKOLTO n'auront une durabilité garantie que lorsqu'elles sont jugées rentables sur le plan commercial, sans discrimination et surtout lorsque la durabilité des systèmes de production est assurée. L'analyse par chaîne de valeur nous permettra de conclure sur les critères y relatifs.

Chaîne de valeur café

Dans le chaîne de valeur café, la documentation analysée renseigne que la rentabilité commerciale a augmenté suite à l'évolution très favorable des marges bénéficiaires des coopératives. En effet, pour 3 Coopératives étudiées (CKK, SCPNCK et COOKKANZ), l'accroissement respectif des marges bénéficiaires est de 372,5%, 9,2% et 58% (figure 14). Pour CKK la forte augmentation peut être expliquée par le prix qu'est payé pour le café de spécialité qui est trois fois celui du café conventionnel. Aussi, l'amélioration de la qualité et l'augmentation du volume du café combinée avec l'arrivée des plusieurs acheteurs, les marges bénéficiaires s'améliorent fortement.

¹ Les aménagements des périmètres agricoles permettent la maîtrise de l'eau et l'évolution d'une riziculture intensive, résiliente aux aléas climatiques et susceptible de quadrupler la productivité des exploitations paysanne. Avec ces techniques, la production peut passer de 1,5 à 6 t/ha par saison.

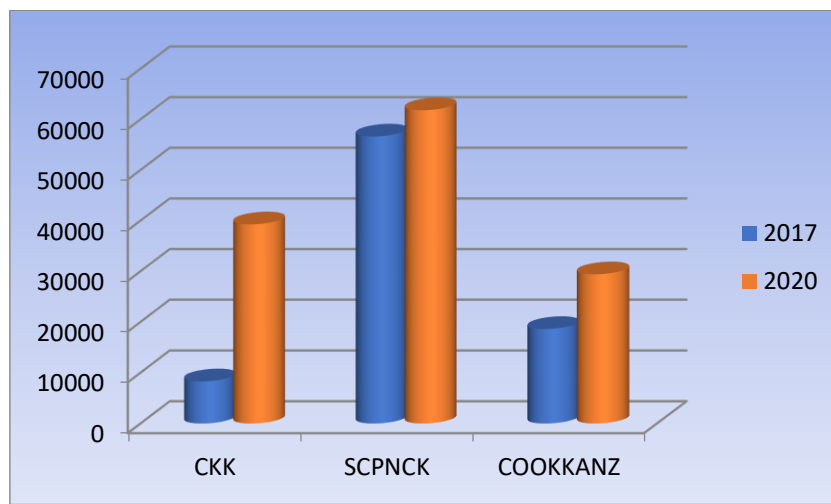


Figure 13 Evolution des marges bénéficiaires des coopératives entre 2017 et 2020.

S'agissant de l'équité, il est à noter que le prix moyen reçu en 2021 via l'OP (308,01 USD/tonne) est supérieur au prix moyen reçu via le marché informel (220,65 USD/tonne), supérieur également au prix moyen reçu via contrats (196,67 USD/tonne). La qualité améliorée du café a permis d'augmenter le prix d'un différentiel négatif de 30ct/lb avant 2014 à un différentiel positif de 50 à 80 ct/lb. L'amélioration de la qualité, la certification et les liens contractuels équitables ont permis une meilleure rémunération des coopératives.

Avec les liens commerciaux développés, en 2019, la part de la production vendue est de 288 tonnes (97%) sur 295 tonnes produites. La production vendue pour la consommation locale est en croissance, mais ne représente encore qu'une très faible partie par rapport aux contrats signés à l'exportation (inférieure à 3 tonnes par an en moyenne).

D'autres indicateurs illustrent l'évolution vers des systèmes agricoles durables avec l'adoption de meilleures pratiques agricoles par les membres des coopératives appuyées par RIKOLTO (figure 15).

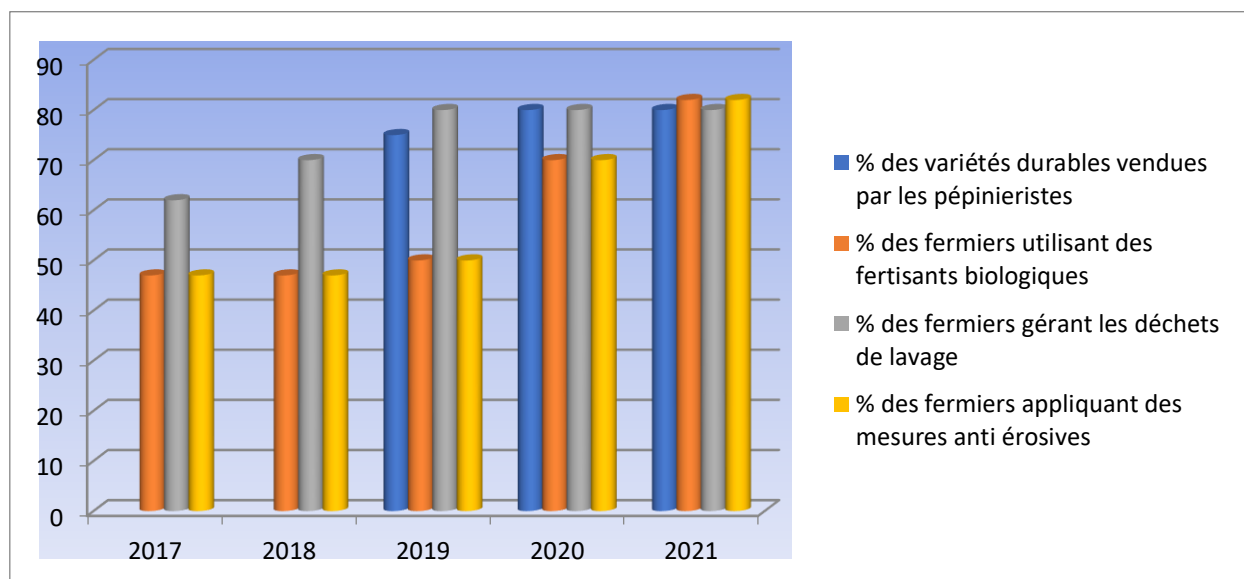


Figure 14: Adoption des pratiques agricoles écologiquement durables par les caféiculteurs

Parmi les facteurs ayant eu une incidence favorable sur la mise en place des relations commerciales rentables, inclusives socialement et durables écologiquement dans le chaîne de valeur café, nous épinglons :

- ✓ Regroupement en coopératives,
- ✓ Mise en place des Micro Centres de lavage des baies,
- ✓ La certification biologique des terres,
- ✓ Les partenariats pour l'analyse de la qualité,
- ✓ La garantie de vendre (contrats),
- ✓ Le prix rémunérateur pour une meilleure qualité,
- ✓ La baisse de la parafiscalité perçue par l'ONAPAC.

Les coopératives ayant une demande assurée, à travers les relations commerciales facilitées par RIKOLTO, consolident ces acquis afin de garantir leurs résultats financiers et bien-être des membres.

Cependant, l'insécurité dans la région du Nord Kivu et de l'Ituri, la scission de la coopérative CKM de l'Ituri ainsi que la faible appropriation de l'approche par l'ONAPAC sont identifiés comme des facteurs n'ayant pas eu une incidence favorable sur la mise en place des relations commerciales rentables, inclusives socialement et durables écologiquement dans le chaîne de valeur café.

Chaîne de valeur riz

Le bénéfice total a d'abord diminué de 544 USD en 2017 à 328 USD en 2019 avant d'augmenter pour atteindre 534 USD en 2021, soit un accroissement de 32% entre 2019 et 2021, après une baisse entre 2017 et 2019, grâce à des relations commerciales rentables avec les clients tels que la Bralima (Entreprise brassicole), Supermarché (SHARCOM, La MANNE, EXODUS,) VENDIS (distributeur de produits vivriers) et l'Université Officielle de Bukavu (Cantine d'approvisionnement des professeurs et étudiants). La petite baisse de bénéfice constatée entre 2017 à 2019, serait dû à la baisse de rendement couplé à la chute du prix offert sur le marché.

En outre, bien que le prix d'achat via OP (USD/tonne) soit passé de 536,6 USD à 531 USD entre 2019 et 2021, les producteurs ont amélioré globalement leurs revenus à travers les gains de productivité générés sur les coûts unitaires, les coûts de transaction et l'augmentation des rendements.

L'approche « Synergie coopérative » par bassins de production permet aux acteurs de la filière riz de se concerter sur plusieurs aspects liés à la production et la commercialisation, incluant le prix plancher du paddy et du riz blanc afin de permettre de fixer des prix plus justes et rémunérateurs au profit des producteurs. Ce prix plancher incite les producteurs à produire en plus grande quantité sachant que leur production sera écoulee pour un prix minimum garanti.

Avec les succès d'un marché garanti, la vente moyenne à l'OP par les producteurs est passée en moyenne de 0,3t en 2017 à 4t en 2021. Le pourcentage de la production vendu à l'OP par les producteurs est passé de 32 à 47 puis 54 entre 2017, 2019 et 2021. Les nouvelles relations commerciales établies motivent de plus en plus les l'augmentation de quantité de riz de table produite par les OP étant donné qu'ils ont découvert une nouvelle opportunité d'un marché garanti pour la commercialisation de leur produit à un bon prix.

Bien que les consommateurs de riz local n'exigent pas directement une certification, comme pour le café exporté, ils ont néanmoins des préférences tournées vers la fraîcheur des produits, l'assurance d'une production jugée biologique par une faible utilisation des pesticides.

En vue d'assurer la durabilité écologique des systèmes de production, RIKOLTO a réalisé 5 expérimentations de méthodes de production durables et respectueuses de l'environnement intégrant 3 formations (GIFS, SRI et SRP) et 2 formations (fertilisation organique sur la production) en 2021, contre 2 en 2019 et 0 en 2017. Ces démonstrations consistaient notamment en :

- ✓ La mise en place de parcelles de démonstration des pratiques de production durable du riz (SRP) dans la Plaine de Ruzizi et les pratiques agroécologiques à Bapere ;
- ✓ La promotion de l'utilisation de la matière organique par les producteurs et ;
- ✓ L'intégration de balle du riz dans la production des engrais liquides et biopesticides qui a permis de valoriser les balles de riz au niveau des champs individuels tout en renforçant le potentiel du gradient de fertilité du sol.

Parmi les facteurs ayant eu une incidence favorable sur la mise en place des relations commerciales rentables, inclusives socialement et durables écologiquement dans le chaîne de valeur riz, nous épinglons :

- ✓ La structuration des OP et l'organisation des producteurs en coopératives,
- ✓ L'amélioration de la qualité du riz produit par les OP (marque Riz Nyange-Nyange).

Pendant, la perception négative de certains partenaires commerciaux à acheter local a été un facteur négatif dans le développement des relations commerciales rentables, inclusives socialement et durables écologiquement dans le chaîne de valeur riz.

Conclusion

De ce qui précède, il est important de noter que les relations commerciales développées dans les différents chaînes de valeurs ont été bénéfiques aux producteurs du fait de l'accroissement de leurs bénéfices, l'assurance d'un marché porteur et l'augmentation du volume demandé. Ces relations ont été inclusives au regard de l'augmentation de producteurs effectuant leurs ventes avec des prix rémunérateurs via les coopératives. La durabilité des systèmes productifs a également été garantie à travers ces relations par la certification et la promotion des pratiques respectueuses de l'environnement comme éléments des cahiers de charge entre les clients et les producteurs.

6. Réponse spécifique du Programme face au Covid-19

La pandémie à COVID 19 a directement affecté les systèmes alimentaires dans la zone du projet. Les impacts concernaient aussi bien le chaîne de valeur Café que le Chaîne de valeur Riz. Ces impacts ont été dus aux restrictions des mouvements entre les pays et même entre les régions à l'intérieur de la RDC.

RIKOLTO a mis en place un plan d'action visant principalement à :

1. Augmenter la quantité de riz frais disponible sur le marché de Bukavu.
2. Développer de nouveaux aliments nutritifs à faible coût grâce à la diversification alimentaire à base de riz
3. Augmenter la disponibilité tout au long de l'année de riz de table sain et nutritif produit localement à travers une labellisation de qualité du riz de table local mis dans les circuits de distribution dans les principales villes.
4. La disponibilisation des intrants susceptibles d'augmenter le rendement et réduire les coûts de production du riz.
5. Et, l'introduction de cultures de contre-saison et de cultures intercalaires pour les caféiculteur et riziculteurs,

De manière spécifique, les actions menées consistaient à :

1. Soutenir les activités de transformation et de conditionnement du riz de deux coopératives (ADPA et COOPABA), faciliter les prêts pour l'achat de paddy et les connecter au marché urbain (plusieurs commerçants urbains).
2. Développer de nouveaux aliments nutritifs à partir de sous-produits ou de nouvelles sources en coopération avec des universitaires et des acteurs du secteur privé (ex. riz soufflé à partir de grains cassés, farine de feuilles séchées de chia, farine de céréales enrichie en farine de chia, azolla...) et former des agripreneurs à les produire.
3. Mettre en place une norme de qualité et un mécanisme de contrôle pour le riz de table local produit durablement.
4. Vérifier les mesures de défiscalisation des intrants agricoles auprès de l'IITA qui supervise la dimension régionale du PICAGL et des organisations paysannes provinciales,
5. Procéder aux expérimentations de la diversification des cultures de contre-saison dans les champs écoles paysans (riz) et les cultures intercalaires (en cacao et café) afin de permettre aux producteurs de générer des revenus supplémentaires devant les rendre plus résistants aux chocs saisonniers et impacts de la réduction des échanges suite au COVID 19.

Avec ce dispositif, quelques impacts non négligeables ont été observés dans les systèmes alimentaires locaux, principalement au Sud et Nord Kivu.

Les plus importants de ces impacts concernent notamment : (i) l'accroissement en quantité et qualité de l'offre en riz local sur le marché de Bukavu, lequel courait le risque d'une paralysie de ses approvisionnements extérieurs, (ii) le développement par les Universités provinciales des aliments fortifiés à partir du riz local, enrichis en protéines et éléments minéraux essentiels, (iii) la formation et production locale d'engrais organiques et de bio-pesticides par 34 riziculteurs (y compris des hommes et des femmes) afin de répondre aux besoins en intrants dans un contexte des restrictions des échanges et mouvements des populations et, (iv) le développement des systèmes d'achats groupés pour 26 coopératives représentant 3 059 riziculteurs formés et sensibilisés au système d'achat groupé d'intrants.

En outre, Rikolto a facilité l'accès à 16,37 T d'engrais minéraux et 7,44 T de semences améliorées aux riziculteurs regroupés dans des champs écoles pour l'expérimentation de ces innovations technologiques (Systèmes de Riziculture Intensifiée et Gestion Intégrée de la Fertilité des Sols). L'implication des services de l'état en charge de l'agriculture et du développement rural : ITDR, ITAPEL du niveau territorial a été parfaite pour assurer la durabilité de ces actions.

En conclusion, la réponse apportée par RIKOLTO a permis de répondre à urgence nécessitant une adaptation des agriculteurs aux impératifs imposés par la pandémie à COVID 19. Les nouvelles orientations stratégiques adoptées dans les systèmes productifs, institutionnels et organisationnels locaux ont déclenché une nouvelle évolution vers des systèmes alimentaires durables répondant aussi bien aux exigences de sécurité alimentaire, nutritionnelle, environnementale et socioéconomique.

7. Conclusions et recommandations

7.1. Conclusions

Le présent rapport avait pour objet d'évaluer l'impact du programme 2017-2021 financé par la DGD et mis en œuvre par RIKOLTO en République Démocratique du Congo. Le programme mis en œuvre par RIKOLTO a été implémenté dans les provinces du Nord-Kivu, Sud-Kivu et Ituri à l'Est de la République Démocratique du Congo. Son objectif général visait d'organiser les caféiculteurs et riziculteurs en entreprises coopératives, efficaces et efficaces, accédant aux marchés principaux, reconnus et respectés par les autres parties prenantes dans la filière et par les autorités, qui créent pour leurs membres les conditions pour générer à travers leurs activités durables les revenus qui leur permettent de mener une vie décente et équilibrée.

Pour atteindre son objectif général, le programme s'est assigné cinq principaux résultats pour lesquels des activités spécifiques et transversales aux chaînes de valeurs riz et café ont été implémentées. Débuté en 2017, le programme a effectué son évaluation à mi-parcours en 2019. Les grandes tendances d'évolution des résultats ont été dégagées et des moyens idoines mis en œuvre pour l'atteinte des résultats escomptés.

En 2021, l'évaluation finale de l'impact du programme a été lancée avec une approche basée sur la triangulation des informations entre les enquêtes fermières, les cadres d'interventions successifs et les différents rapports réalisés durant la vie du projet.

Au regard des contraintes opérationnelles et pour raisons d'efficacité, les évaluations ont été conduites en interne pour le chaîne de valeur riz et en externe pour le chaîne de valeur café. La trame d'évaluation s'est concentrée sur deux niveaux : les producteurs et les OP (coopératives).

Au niveau des producteurs, les deux évaluations ont appréhendé l'accroissement de la résilience des producteurs, l'amélioration des moyens de subsistance par l'intervention de RIKOLTO et les retombés du travail réalisé au niveau institutionnel soit au-delà de ses bénéficiaires directs.

Après construction des matrices de résilience, il ressort de ces évaluations que le travail réalisé par RIKOLTO a eu un impact significatif sur l'accroissement des revenus des producteurs bénéficiaires. La résilience des producteurs bénéficiaires et la situation socioéconomique se sont améliorées significativement dans les deux chaînes de valeurs avec des effets perceptibles. En outre, l'intervention menée dans le cadre du programme RIKOLTO café-riz a eu un impact réel sur un nombre important de bénéficiaires directs et indirects. Des changements structurels ont été observés dans l'ensemble de la chaîne de valeur café et celle du riz. Les impacts sur le chaîne de valeur riz auraient été encore plus important si le lancement de la marque Nyange-Nyange s'était accompagné d'un accroissement substantiel de l'offre en riz de qualité attendu avec l'aménagement des périmètres hydro agricoles.

Au niveau des OP (coopératives), l'évaluation s'est focalisée sur le renforcement de la gouvernance des OP en organisations commerciales, la valeur ajoutée des OP en tant que mécanisme d'action collective, les relations commerciales entre les OP et les acheteurs du secteur privé, ainsi que la rentabilité, l'inclusion sociale et la durabilité écologique des relations commerciales développées.

Sur base des outils méthodologiques utilisés, il se confirme que l'accompagnement de RIKOLTO a permis d'améliorer la gouvernance et l'efficacité des coopératives accompagnées à des niveaux variables. Les Coopératives ont effectivement évolué vers des organisations commerciales fortes avec des perspectives rassurantes pour leurs membres. Certaines coopératives qui avaient déjà un niveau de gouvernance important ont pu évoluer jusqu'à devenir des organisations professionnelles solides. Les coopératives qui

n'étaient pas suffisamment structurées ont connu une évolution faisant d'elles des organisations matures, ce qui justifie la notation moyenne de 3,0 pour l'ensemble des organisations du chaîne de valeur riz.

La valeur ajoutée de l'action coopérative s'est révélée incontestable par l'augmentation des revenus des producteurs des chaînes de valeurs café et riz. La part de la production vendue à travers les coopératives a connu également une augmentation sensible. De plus, les bénéficiaires se sentent tous satisfaits de l'intervention pertinente de RIKOLTO.

Avec le programme, des liens commerciaux durables ont été développés entre les OP et le secteur privé. Ces liens s'étendent aussi bien à des acheteurs privés nationaux de référence (cas de la Bralima dans le riz) que vers les acheteurs privés internationaux se trouvant dans des marchés exigeants de l'Union Européenne et des Etats Unis (cas du chaîne de valeur café).

En termes de rentabilité, inclusivité et durabilité, il ressort des analyses que les relations commerciales développées dans les différentes chaînes de valeur ont été bénéfiques aux producteurs du fait de l'accroissement de leurs bénéfices, l'assurance d'un marché porteur et l'augmentation du volume demandé. Ces relations ont été inclusives au regard de l'augmentation continue des producteurs effectuant leurs ventes avec des prix rémunérateurs via les coopératives. La durabilité des systèmes productifs a également été garantie à travers ces relations par la certification et la promotion des pratiques respectueuses de l'environnement comme éléments des cahiers de charge entre les clients et les producteurs.

Néanmoins, les impacts obtenus à différents niveaux auraient été amplifiés si les acteurs étatiques (ONAPAC, Industrie etc.) s'étaient suffisamment appropriés de l'intervention et que l'accès à un service de mécanisation, l'accès au crédit et la maîtrise de l'eau par l'aménagement des périmètres hydro agricoles étaient assurés pour les producteurs.

La réponse de RIKOLTO face à la pandémie à COVID 19 a permis d'enclencher une nouvelle dynamique des systèmes alimentaires locaux par l'amélioration de l'offre en riz, la diversification des revenus des producteurs avec les cultures intercalaires, la substitution des farines importées dans la composition des mets locaux et l'utilisation des engrais et pesticides biologiques produits à la ferme.

La réalisation de la présente mission ne s'est pas déroulée sans difficultés. Le retard observé dans la collecte des données finales, enquêtes scope Insights et fermières de fin de programme ont réduit la marge d'analyse pour évaluer totalement les impacts directs et induits par le programme.

Les conclusions de cette mission d'évaluation ont été validées lors d'un atelier virtuel tenu le 21 février 2022. Une matrice SWOT, en annexe, a été produite et discutée lors de l'atelier de validation.

7.2. Recommandations

L'analyse des résultats de Rikolto au Congo concernant la filière riz sur la période 2017-2021 permet de faire les recommandations suivantes :

- 1) **Renforcer tant que possible l'implication des acteurs locaux**, notamment étatiques, dans la formulation et la mise en œuvre des programmes
- 2) **Renforcer la maîtrise de l'eau et augmenter les surfaces de productions par l'aménagement de périmètres irrigués** rizières
- 3) **Poursuivre et consolider le renforcement des organisations de producteurs** de café et de riz, notamment en termes de gouvernance associative et de capacités entrepreneuriales. Il s'agit notamment d'augmenter leurs capacités à générer des services d'appui à l'entrepreneuriat ainsi qu'à identifier, développer et négocier de nouvelles relations commerciales, tant au niveau

national (pour le riz) qu'international (pour le café). Il s'agit par ailleurs d'assurer leur capacité à garantir des produits de qualité répondant i) aux normes de certification internationales (café biologique et équitable) et aux besoins de traçabilité exigés par ces produits (café de spécialité notamment), ainsi qu'aux normes de qualités exigées par des produits tel que la marque Nyanga Nyanga et la certyfication "riz de table".

- 4) **Accompagner la diversification des productions dans une logique de résilience et d'intensification des systèmes de productions**, tant pour le café (systèmes agro-forestiers) que pour le riz (rotation riz-maraichage suivant les saisons).
- 5) **Poursuivre et développer l'accompagnement de la transformation de produit au niveau local afin d'augmenter la valeur ajoutée créée localement et diversifier les sources de revenus**. Il s'agit notamment pour le riz de mécaniser les processus de nettoyage, tamisage et épierrage afin de retirer les pierres, les pailles et la poussière. Ces processus sont actuellement effectués manuellement et donc couteux en temps. Les décortiqueuses de riz pourraient être rénovées. Afin d'améliorer la qualité et performance du matériel, le décorticage du riz pourrait également être mutualisé au niveau des coopératives, de même que, selon les marchés, son blanchiment et brossage-nettoyage. On pourrait aussi encourager la production de riz étuvé ou encore le tri et la calibration du riz si certains marchés s'y prêtent.

Pour ce qui est du café, étudier la possibilité de mécaniser certains segments d'activités des micro-stations de lavage du café (notamment le triage) ainsi que les possibilités de torréfaction locale d'une partie de la production.

- 6) **Accompagner l'émergence de services financiers** adaptés aux producteurs de café et de riz.
- 7) **Développer un système de suivi-évaluation plus abouti** afin de documenter et capitaliser les processus de changement, notamment la mise en œuvre et les effets de la marque Nyanga Nyanga. Il conviendrait notamment de mieux mesurer la valeur ajoutée créer pour les différents segments des chaines de valeur par les modèles d'affaires basés sur différents types de certification et commercialisation du café ou la production de riz suivant les critères de Nyanga Nyanga afin de pouvoir **développer un argumentaire permettant de défendre de futurs investissements dans le développement de ces modèles d'affaires**.
- 8) Un suivi-évaluation plus détaillé doit également permettre **d'identifier les marchés les plus intéressants et engager une discussion avec les acteurs de la filière quant aux modèles d'affaires qui leur conviennent le plus**. On note par exemple que le café est commercialisé à la fois à travers Starbucks, à travers Ethiquable ou en tant que café de spécialité. Même s'il peut y avoir des liens et similitudes, ces 3 marchés répondent à priori à des logiques différentes : une exigence de qualité et de traçabilité plus importante pour le café de spécialité, une importance plus grande attaché à l'équité du commerce chez Ethiquable, une exigence de volume minimum et de régularité plus importante chez Starbucks. Il est probable que les prix et la répartition de la valeur ajoutée le long de la chaine de valeur varient en conséquence et que les coopératives de producteurs soient plus à même de répondre à une demande qu'à une autre. **Mieux comprendre les avantages et inconvénients de chaque modèle est importants pour permettre aux producteurs d'effectuer des choix de production et commercialisation ainsi que pour permettre aux coopératives de négocier des marchés en bonne position**.
- 9) Le suivi-évaluation doit aussi permettre de **développer un modèle correspondant au concept Nyanga Nyanga permettant de développer pour d'autres produit (farine de manioc, lait...) des productions locales, fraîches et de qualité, sans produits chimiques et prêt à consommer**. Cette démarche correspond apparemment à la volonté de l'IITA en rapport à la farine de manioc, et de VSF en rapport avec le lait. Elle pourrait tout à fait correspondre à d'autre produits et contribuer à développer un modèle de certification basée sur une offre diversifiée de produits permettant à

des organisations paysannes de développer une offre diversifiée envers des clients (supermarchés, collectivités locales...) dans une logique de système alimentaire territorial.

- 10) Sur la base des données précises produites par le système de suivi-évaluation, **continuer à développer un plaidoyer en faveur d'une réforme de la fiscalité du café au Congo**, permettant d'augmenter la compétitivité du café par rapport à la production des pays voisins (notamment Ouganda et Rwanda).
- 11) **Une stratégie genre et jeunes plus structurée pourrait être développée** sur la base d'une analyse plus approfondie de la participation des femmes et des jeunes dans les filières riz et café et d'une meilleure compréhension des facteurs qui limitent leurs plus grandes implications (accès aux facteurs de production, alphabétisation...).

Annexe 1

SWOT Analysis -Programme RIKOLTO RDC 2017 + 2021

1. Chaîne de valeur café

	Usually Positive	Usually Negative
	Strengths	Weaknesses
Internal	<ul style="list-style-type: none"> • Structuration des producteurs en coopératives, • Facilitation de l'accès au marché ; • Développement des liens d'affaires avec les opérateurs internationaux de référence, • Appui à la mise en place des centres de lavage du café, • Certification des terres et labellisation des produits, • Assurance qualité dans le processus de production de la fourche à la tasse. 	<ul style="list-style-type: none"> • Faible appropriation du processus par les acteurs étatiques (ONAPAC), • Non prise en compte des besoins en renforcement des capacités des synergies et dynamiques sectorielles.
	Opportunities	Threats
External	<ul style="list-style-type: none"> • Participation des coopératives dans les chaînes de commerce équitable du café, • Marché stable pour les produits labélisés et de qualité, • Promotion de la culture d'excellence et prime pour les produits de meilleure qualité, • Emulation à travers les concours du meilleur café. 	<ul style="list-style-type: none"> • Développement d'une économie de guerre avec Insécurité constante dans la partie nord du projet (Beni Ituri) • Economie de prédation =Propension à taxer, sans contrepartie aux producteurs, pour la survie de l'ONAPAC, • Intérêts parfois divergeant pour certains membres des coopératives.

Annexe 2

1. Chaîne de valeur riz

	Usually Positive	Usually Negative
	Strengths	Weaknesses
Internal	<ul style="list-style-type: none"> • Intervention basé sur la capitalisation des expériences et leçons tirées de l'implémentation des programmes antérieurs. • Les innovantes technologiques (GIFS, SRI et SRP) vulgarisées et adoptées par les riziculteurs sont parmi les facteurs qui ont favorisé la productivité et l'augmentation du rendement du riz (de 0,6t/ha à 1t/ha à Bapere et de 2t/ha à 4,5t/ha dans la Plaine de Ruzizi • Le programme est conduit suivant une approche SRP (Standards et indicateurs de performance) privilégiant les mécanismes ou pratiques de durabilité contribuant à la préservation de l'environnement tout en renforçant la résilience des populations au changement climatique et aux catastrophes naturelles et à une plus grande équité sociale (égalité hommes et femmes) • L'intervention contribue à renforcer le système alimentaire dans la zone d'intervention mais aussi renforce la résilience des populations • L'intervention est située en amont et en aval des coopératives appuyées (Analyse SCOPE de base, mi-parcours et finale) afin de maîtriser le niveau de capacités et orienter les actions sur la professionnalisation multidimensionnelle de coopératives • Gouvernance au sein de la chaîne de valeur basée sur le principe de plateforme multi-acteurs (Exemple : La marque déposée « Nyange- Nyange » est le résultat de la promptitude et des concertations entre différentes parties prenantes sur la mise en place d'une stratégie de commercialisation d'un riz local compétitif sur le marché urbain) • Les femmes et les jeunes intègrent progressivement la riziculture sur les maillons offrant plus d'opportunité de se transformer en vrais acteurs de la chaîne de valeur riz (transformation et valorisation des sous-produits en denrées alimentaires à base du riz et enrichies 	<ul style="list-style-type: none"> • Absence ou vétusté de décortiqueuses performantes utilisées par les coopératives conduisent à des retards de livraison à la Bralima et de rupture de stock du riz labellisé Nyange-Nyange sur le marché de table et par conséquent non satisfaction de la demande du riz blanc sur le marché • La riziculture irriguée ou aquatique reste marginale, ne représentant que 2% de la superficie rizicole cultivée. Le potentiel d'irrigation non exploité en RDC est estimé à 4 millions d'hectares • L'absence de la mécanisation agricole conduisant au recours à une main d'œuvre énorme et à des coûts de production ne permettant pas au riz local d'être compétitif • Inexistence d'une usine d'engrais et difficulté d'importer l'engrais conduisant à des coûts d'achat d'engrais trop élevé • Maque des bases des données fiables et des outils pour alimenter les informations en temps réel ; • Faible niveau d'archivage des documents physique et virtuelle • Programme ambitieux en terme de résultats attendus en adéquation avec les ressources financières pour garantir une intervention long-terme efficace et à haute.

	Opportunities	Threats
External	<ul style="list-style-type: none"> • Le programme de riz de Rikolto implémenté dans un contexte d'un potentiel national de 450000ha de superficie totale de Riz en RDC • Avec l'urbanisation, la croissance démographique, l'exode rural et les changements dans les habitudes alimentaires, le riz devient une partie de plus en plus importante de l'alimentation des ménages congolais : marché permanent pour l'écoulement du riz ; • La production nationale de riz varie autour de 210000 t de riz blanc (360000t de paddy), tandis que la demande nationale annuelle a atteint 403750t en 2016. • La RDC dépense plus de 50 000 000 \$ US par an pour couvrir le déficit de production locale pour 48 % de ses besoins • Existence un organisme indépendante Nyange-Nyange officialisée et chargée de certification (contrôle, inspection et d'assurance) de la qualité du riz de table vendu sur le marché urbain, • La demande croissante du riz de table jusque-là non couverte par la livraison du riz Nyange-Nyange et les importations du riz dans la zone d'intervention du programme (besoin permanent estimé à 40000 tonnes annuelles du riz). • Les consommateurs de Bukavu ayant exprimé leur préférence à manger le riz Nyange-Nyange représentent un marché important pour le riz de table ; • Les jeunes impliquées dans les différents maillons de la chaine de valeurs ; • Existence d'une possibilité de prolongation du contrat avec la Bralima (filiale de Heineken), un débouché pour plus de 3000 tonnes par an. • Constitution progressive des synergies coopératives dans les bassins de production • Existence des projets de développement agricole de soutien à la riziculture (PICAGL 2022-2023, programme DGD 2022-2026 et TRIDE) 	<ul style="list-style-type: none"> • Le changement climatique impacte négativement la riziculture (inondation destructive des casiers face à l'absence des aménagements hydro-agricoles ou aucun mécanisme de gestion de l'eau dans les périmètres, etc.) • Le faible investissement dans le secteur du riz, ne permet pas aux chaînes de valeur du riz de libérer leur plein potentiel et de nourrir la population congolaise de manière suffisante et durable • L'absence d'un appui par le gouvernement pour rendre la chaine de valeur compétitive. • Pour répondre à la demande du riz sur le marché, le gouvernement réagit en augmentant encore les importations au lieu d'investir du moyen pour rendre son programme • Existence des concurrents importateurs du riz désaffecté des stocks stratégiques des pays asiatiques qui coûte moins cher et de la Tanzanie subventionné par l'état, à eux deux, ils représentent une part d'environ 99% du marché du riz.