



**INITIATIVE REGIONALE POUR LA PRODUCTION ET LA
COMMERCIALISATION DU MANIOC (IRPCM)**



**ETUDE SUR LES POTENTIALITES DE
COMMERCIALISATION DES PRODUITS
DERIVES DU MANIOC SUR LES MARCHES
CEMAC**



Juillet 2008



TABLE DES MATIERES

TABLE DES MATIERES	2
LISTE DES TABLEAUX	7
LISTE DES FIGURES.....	12
PREAMBULE	14
LISTE DES ABREVIATIONS ET ACRONYMES	16
RESUME ET CONCLUSIONS DE L'ETUDE	20
GENERALITES SUR LA PRODUCTION, LA TRANSFORMATION ET LA CONSOMMATION DU MANIOC DANS LE MONDE EN AFRIQUE ET DANS LES ETATS MEMBRES DE LA CEMAC	27
0.1 LA PRODUCTION DU MANIOC	27
0.1.1 Les régions productrices de manioc.....	27
0.1.2. La production du manioc en Afrique et dans le monde	27
0.2 LA PRODUCTION DU MANIOC EN AFRIQUE CENTRALE.....	29
0.3 L'INTERET DU MANIOC	30
0.4 LES PRINCIPAUX PAYS AFRICAINS CONSOMMATEURS DE MANIOC.....	30
0.5 LES PRINCIPALES COMPOSANTES ALIMENTAIRES DU MANIOC	31
0.6 LES POTENTIALITES DE TRANSFORMATION DU MANIOC	32
0.6.1 La transformation des feuilles de manioc	32
0.6.2 La transformation des racines de manioc pour l'alimentation animale.....	33
0.6.3 La transformation des racines de manioc pour l'alimentation humaine en Afrique Centrale	33
0.6.4 Les caractéristiques de l'amidon et les potentialités d'utilisation.....	35
0.6.4.1 <i>Les principales caractéristiques de l'amidon natif de manioc</i>	<i>35</i>
0.6.4.2 <i>Les utilisations spécifiques de l'amidon natif de manioc</i>	<i>35</i>
0.6.4.3 <i>Les autres produits dérivés de l'amidon de manioc et leurs spécifications.....</i>	<i>35</i>
0.7. CONTEXTE GENERAL DE PRODUCTION, DE TRANSFORMATION ET DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC EN AFRIQUE CENTRALE.....	37
0.7.1 Historique de la CEMAC et présentation sommaire des pays de l'Afrique Centrale	37
0.7.1.1 <i>Historique et aperçu du cadre institutionnel de la CEMAC.....</i>	<i>37</i>
0.7.1.2 <i>Présentation sommaire des pays de l'Afrique Centrale ciblés par l'étude.....</i>	<i>37</i>
0.7.1.3 <i>Les zones agro-écologiques et les systèmes d'exploitation</i>	<i>39</i>
0.7.1.4 <i>Les politiques agricoles des Etats membres de la CEMAC y compris la RDC</i>	<i>40</i>
0.7.1.5 <i>La filière manioc dans les politiques agricoles des pays membres de la CEMAC y compris la RDC.....</i>	<i>40</i>
INTRODUCTION DE L'ETUDE SUR LES POTENTIALITES DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC SUR LES MARCHES DE LA CEMAC	47
1.1 CONTEXTE ET JUSTIFICATION DE L'ETUDE DE MARCHÉ	47
1.2 OBJECTIFS ET RESULTATS ATTENDUS DE L'ETUDE.....	48
1.2.1 Objectif général	48
1.2.2 Objectifs spécifiques.....	48
1.3 METHODOLOGIE SUIVIE POUR LA REALISATION DE L'ETUDE.....	49
1.3.1 La phase préparatoire de l'étude	49
1.3.2 Phase des enquêtes de terrain dans les pays ciblés	50
1.3.3 Phase d'élaboration et de soumission du rapport final.....	51
1.3.4 Phase de présentation du rapport diagnostique final.....	51
1.4 ECHANTILLON ENQUETE	51
1.5 OUTILS D'ENQUETES.....	52
1.6 METHODE UTILISEE POUR LA DETERMINATION DES TENDANCES D'EXPORTATION ET D'IMPORTATION	53
1.7 LIMITES ET LEÇONS APPRISSES DES ENQUETES DE TERRAIN	53
LE CADRE COMMERCIAL POUR L'IMPORTATION DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC EN AFRIQUE CENTRALE	56
2.1 HISTORIQUE ET ETAT DE LA NORMALISATION DANS LES DIFFERENTS ETATS MEMBRES DE LA CEMAC	56
2.1.1 Etat de la normalisation au Cameroun	56
2.1.1.2 <i>Les exigences prescrites par la législation camerounaise en matière de quotas, les taxes et les tarifs sur les produits dérivés du manioc au Cameroun</i>	<i>57</i>
2.1.2 Etat de la normalisation en République Centrafricaine.....	57

2.1.2.1 La normalisation (les exigences de certification, de traçabilité et d'emballage) des produits dérivés du manioc en Centrafrique.....	58
2.1.2.2 Les exigences prescrites par la législation Centrafricaine en matière de quotas, les taxes et les tarifs sur les produits dérivés du manioc en RCA.....	58
2.1.3 Etat de la normalisation en République du Congo.....	58
2.1.3.1 Les exigences prescrites par la législation congolaise en matière de quotas, les taxes et les tarifs sur les produits dérivés du manioc au Congo.....	58
2.1.4 Etat de la normalisation en République Démocratique du Congo.....	58
2.1.4.1 La normalisation (les exigences de certification, de traçabilité et d'emballage) et les exigences prescrites par la législation congolaise en matière de quotas, les taxes et les tarifs des produits dérivés du manioc en RDC.....	59
2.1.5 Etat de la normalisation au Gabon.....	59
2.1.5.1 La normalisation (les exigences de certification, de traçabilité et d'emballage) et les exigences prescrites par la législation gabonaise en matière de quotas, les taxes et les tarifs des produits dérivés du manioc au Gabon.....	59
2.1.6 Etat de la normalisation en Guinée Equatoriale.....	59
2.1.6.1 La normalisation (les exigences de certification, de traçabilité et d'emballage) et les exigences prescrites par la législation équato-guinéenne en matière de quotas, les taxes et les tarifs sur des produits dérivés du manioc en Guinée Equatoriale.....	59
2.2 ETAT DE LA REGLEMENTATION COMMERCIALE DANS LA SOUS-REGION CEMAC.....	60
2.2.1 Les principes fondamentaux.....	60
2.2.2 Programme de libéralisation du commerce, règles d'origine et obstacles tarifaires.....	61
2.2.3 Création d'un marché commun.....	61
2.2.4 Principe de la Nation la plus favorisée.....	61
2.2.5 Mesures de sauvegarde.....	62
2.2.6 Recours commerciaux.....	62
2.2.7 Politique sectorielle en matière d'agriculture et d'environnement.....	62
2.3 ETAT DES INFRASTRUCTURES D'INTERCONNEXION ET CONDITIONS DE TRANSPORT ET DE TRANSIT DES MARCHANDISES DANS LA SOUS-REGION CEMAC.....	62
2.3.1 Les infrastructures et équipements portuaires.....	63
2.3.2 Les infrastructures et équipements routiers.....	63
2.3.3 Le transport ferroviaire en Afrique Centrale.....	64
2.3.4 Le transport fluvial en Afrique Centrale.....	64
2.3.5 Les infrastructures et équipements dans le secteur du transport aérien.....	65
2.3.6 Les autres infrastructures d'interconnexion :.....	65
LA STRUCTURE DU MARCHE ET LES CARACTERISTIQUES PRINCIPALES DE LA DEMANDE.....	66
3.1 LES FACTEURS QUI INFLUENT LE COMMERCE TRANSFRONTALIER.....	66
3.1.1 La production et la demande actuelle et potentielle des produits dérivés du manioc dans le marché sous-régional.....	66
3.1.1.1 La production et les cycles de production.....	66
3.1.1.2 La production et la demande actuelle et potentielle des produits dérivés du manioc destinés à la consommation.....	66
3.1.1.3 La demande actuelle de produits dérivés du manioc ou similaires destinés au secteur industriel.....	67
3.2 LE FONCTIONNEMENT DES MARCHES D'APPROVISIONNEMENT EN AFRIQUE CENTRALE.....	95
3.2.1 L'organisation générale des marchés.....	95
3.2.2 Le processus de formation des prix dans les marchés vivriers d'Afrique Centrale.....	98
3.2.3 L'organisation des échanges.....	100
3.2.4 Les échanges transnationaux.....	100
3.2.4.1 Lieux géographiques des échanges :.....	100
3.2.5 Les produits échangés.....	100
3.3 PRESENTATION DE LA FILIERE MANIOC ET ORGANISATION DE LA CHAINE D'APPROVISIONNEMENT DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC DANS LES PAYS CIBLES PAR L'ETUDE.....	102
3.3.1 Présentation sommaire de la filière manioc au Cameroun.....	102
3.3.2 Les acteurs de la filière de commercialisation et l'organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc au Cameroun.....	103
3.3.2.1 Les acteurs privés directs du commerce des produits dérivés du manioc au Cameroun.....	104
3.3.2.2 Les acteurs privés et publics qui interviennent indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc au Cameroun.....	109
3.3.2.3 Organisation des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc destinés à l'exportation dans la sous-région CEMAC.....	111
3.3.2.4 Les marges et les services ajoutés par chaque intervenant dans la chaîne.....	113
3.3.3 Les exportations des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir de Douala.....	113
3.3.3.1 Les exportations des produits dérivés du manioc par voie maritime vers la CEMAC, sur le site formel du Port Autonome de Douala.....	114
3.3.3.2 Les exportations des produits dérivés du manioc par voie maritime vers la CEMAC, sur le site informel du Quai Boscam à Douala.....	115

3.3.3.3	<i>Les coûts de passage portuaire</i>	116
3.3.3.4	Les exportations des produits dérivés du manioc par voie aérienne vers la CEMAC, sur la plate-forme aéroportuaire de Douala	117
3.3.4	Les exportations des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir du Ntem au sud du Cameroun	117
3.3.4.1	<i>Les exportations de produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir du marché de Menguikom</i>	118
3.3.4.2	<i>Les exportations des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir du marché transfrontalier Kyé-Ossi</i>	118
3.3.4.3	Les exportations des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir du marché transfrontalier de Ambam Minko'o	120
3.3.5	Les exportations des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir du marché de Mbaïboum.....	121
3.3.6	Consolidation des données d'exportation des produits dérivés du manioc vers la CEMAC	122
3.3.7	Le marché camerounais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine	125
3.3.7.1	<i>Demande actuelle et potentielle du marché camerounais en produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine</i>	125
3.3.7.2	<i>Comportement des consommateurs de produits dérivés du manioc au Cameroun</i>	125
3.3.7.4	<i>La concurrence</i>	126
3.3.7.5	<i>Le potentiel des marchés des produits dérivés du manioc peu ou pas explorés au Cameroun</i>	127
3.3.8	Le marché camerounais des produits dérivés du manioc à usages industriels	129
3.3.8.1	<i>Demande actuelle et potentielle du marché camerounais des produits dérivés du manioc à usages industriels</i> ..	129
3.3.8.2	<i>Les segments de marché peu explorés</i>	130
3.3.8.3	<i>Les entreprises importatrices par secteur d'activités</i>	130
3.3.8.4	<i>Typologie des importateurs</i>	132
3.3.9	Estimation de la demande potentielle de produits dérivés du manioc (ou similaires) importés au cours des cinq (5) prochaines années.....	118
4.	PRESENTATION DE LA FILIERE MANIOC ET ORGANISATION DE LA CHAINE D'APPROVISIONNEMENT DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC AU GABON	119
3.4.1	Présentation sommaire de la filière manioc au Gabon.....	119
3.4.2	Les acteurs de la filière de commercialisation et l'organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc au Gabon.....	121
3.4.2.1	<i>Les acteurs privés et publics qui interviennent indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc au Gabon</i>	124
3.4.2.2	<i>Organisation des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc destinés au marché Gabonais</i>	125
3.4.2.3	<i>Les marges et les services ajoutés par chaque intervenant dans la chaîne</i>	127
3.4.3	Les importations gabonaises de produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC	128
3.4.3.1	<i>Les importations par voie maritime des produits dérivés du manioc originaires de la CEMAC, au Port Môle</i> ...	129
3.4.3.2	<i>Typologie des importateurs de produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation au Gabon</i>	131
3.4.4	Le marché gabonais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine	133
3.4.4.1	<i>Demande actuelle et potentielle du marché Gabonais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine</i>	133
3.4.4.2	<i>Comportement des consommateurs de produits dérivés du manioc au Gabon</i>	133
3.4.4.3	<i>Prix des produits et marges des opérateurs selon les circuits de distribution</i>	134
3.4.4.4	<i>La concurrence</i>	134
3.4.4.5	<i>Le potentiel des marchés des produits dérivés du manioc peu ou pas explorés au Gabon</i>	136
3.4.5	Le marché gabonais des produits dérivés du manioc à usages industriels	137
3.4.5.1	<i>Demande actuelle et potentielle du marché gabonais des produits dérivés du manioc à usages industriels</i>	137
3.4.5.2	<i>Les segments de marché peu explorés</i>	137
3.4.5.3	<i>Les entreprises importatrices par secteur d'activités</i>	137
3.4.5.4	<i>Typologie des importateurs de produits dérivés du manioc ou similaires à usages industriels au Gabon</i>	138
3.4.6	Estimation de la demande potentielle de produits dérivés du manioc (ou similaires) importés au Gabon au cours des cinq (5) prochaines années.....	141
3.5	PRESENTATION DE LA FILIERE MANIOC ET ORGANISATION DE LA CHAINE D'APPROVISIONNEMENT DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC EN CENTRAFRIQUE	142
3.5.1	Présentation sommaire de la filière manioc en Centrafrique	142
3.5.2	Les acteurs de la filière de commercialisation et l'organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc en Centrafrique	143
3.5.2.1	<i>Organisation des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc destinés au marché Centrafricain</i>	145
3.5.2.2	<i>Les marges et les services ajoutés par chaque intervenant dans la chaîne</i>	148
3.5.3	Le marché Centrafricain des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine	148
3.5.3.1	<i>Demande actuelle et potentielle du marché Centrafricains des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine</i>	148
3.5.3.2	<i>Comportement des consommateurs de produits dérivés du manioc en RCA</i>	149
3.5.3.3	<i>Prix des produits et marges des opérateurs selon les circuits de distribution</i>	149
3.5.3.4	<i>La concurrence</i>	149

3.5.3.5 Le potentiel des marchés des produits dérivés du manioc peu ou pas explorés en RDC.....	149
3.5.4 Le marché Centrafricain des produits dérivés du manioc à usages industriels	149
3.5.4.1 Demande actuelle et potentielle du marché centrafricain des produits dérivés du manioc à usages industriels ..	149
3.5.4.2 Typologie des importateurs	150
3.6 PRESENTATION DE LA FILIERE MANIOC ET ORGANISATION DE LA CHAINE D'APPROVISIONNEMENT DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC EN RDC	150
3.6.1 Présentation sommaire de la filière manioc en République Démocratique du Congo	150
3.6.2 Les acteurs de la filière de commercialisation et l'organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc en RDC	153
3.6.2.1 Les acteurs privés directs du commerce des produits dérivés du manioc en RDC.....	153
3.6.2.2 Les acteurs privés et publics qui interviennent indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc en RDC	157
3.6.2.3 Organisation des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc en RDC.....	159
3.6.2.4 Les marges et les services ajoutés par chaque intervenant de la chaîne.....	162
3.6.3 Les exportations des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir de Kinshasa	162
3.6.3.1 Les exportations des produits dérivés du manioc vers Brazzaville par voie maritime, à partir du Beach Ngabila (Kinshasa).....	162
3.6.3.2 Typologie des exportateurs de produits dérivés du manioc de la RDC vers l'Afrique Centrale	166
3.6.4 Le marché Congolais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine	167
3.6.4.1 Demande actuelle et potentielle du marché congolais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine.....	167
3.6.4.2 Segmentation du marché congolais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine.....	167
3.6.4.3 Comportement des consommateurs de produits dérivés du manioc au Congo.....	168
3.6.4.4 Prix des produits et marges des opérateurs selon les circuits de distribution.....	169
3.6.4.5 La concurrence	169
3.6.4.6 Le potentiel des marchés des produits dérivés du manioc peu ou pas explorés en RDC.....	170
3.6.5 Le marché congolais des produits dérivés du manioc à usages industriels	174
3.6.5.1 Demande actuelle et potentielle du marché congolais des produits dérivés du manioc à usages industriels	174
3.6.5.2 Les segments de marché peu explorés.....	175
3.6.5.3 Les entreprises importatrices par secteur d'activités.....	175
3.6.5.4 Typologie des importateurs	176
3.6.6 Estimation de la demande potentielle de produits dérivés du manioc (ou similaires) importés en RDC au cours des cinq (5) prochaines années.....	180
3.7 PRESENTATION DE LA FILIERE MANIOC ET ORGANISATION DE LA CHAINE D'APPROVISIONNEMENT DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC AU CONGO	181
3.7.1 Présentation sommaire de la filière manioc au Congo.....	181
3.7.2 Les acteurs de la filière de commercialisation et l'organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc au Congo.....	182
3.7.2.1 Les acteurs privés et publics qui interviennent indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc au Congo.....	185
3.7.2.2 Les acteurs publics indirects du commerce local de produits dérivés du manioc au Congo.....	186
3.7.2.3 Organisation des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc destinés à au marché national et à l'exportation dans les Etats membres de la CEMAC	186
3.7.2.4 Les marges et les services ajoutés par chaque intervenant de la chaîne.....	187
3.7.3 Les échanges des produits dérivés du manioc entre le Congo et les pays dans la sous-région CEMAC et la RDC.....	191
3.7.4 Le marché congolais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine	193
3.7.4.1 Demande actuelle et potentielle du marché congolais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine.....	193
3.7.4.2 Comportement des consommateurs de produits dérivés du manioc au Congo.....	193
3.7.4.3 La concurrence	193
3.7.4.3 Le potentiel des marchés des produits dérivés du manioc peu ou pas explorés au Congo.....	194
3.7.5 Le marché congolais des produits dérivés du manioc à usages industriels	196
3.7.5.1 Demande actuelle et potentielle du marché congolais des produits dérivés du manioc à usages industriels	196
POTENTIALITES EXISTANTES SUR LES NOUVEAUX SEGMENTS DE MARCHE ET LA CONCURRENCE	200
4.1 L'ENVIRONNEMENT COMMERCIAL ACTUEL DES PRODUITS ALIMENTAIRES EN AFRIQUE CENTRALE	200
4.2 LE MARCHE ACTUEL DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC EN AFRIQUE CENTRALE	201
4.2.1 Le marché actuel des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine en Afrique Centrale.....	201
4.2.2 Les handicaps des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine en Afrique Centrale vis-à-vis des circuits de distribution modernes	206
4.2.3 Le marché actuel des produits dérivés du manioc à usages industriels en Afrique Centrale	206
4.2.4 Les handicaps des produits dérivés du manioc destinés au secteur industriel en Afrique Centrale vis-à-vis des circuits de distribution modernes.....	210

4.3.1.3	<i>La concurrence et les pratiques concurrentielles dans les circuits de distribution modernes</i>	215
4.3.2.1	<i>La concurrence et les produits dérivés de manioc utilisés par les grandes firmes industrielles</i>	216
4.3.2.2	<i>La concurrence et les produits dérivés de manioc utilisés par les PME industrielles</i>	216
LA STRATEGIE A METTRE EN ŒUVRE EN VUE D'AUGMENTER LA PENETRATION DES MARCHES		217
5.1 SYNTHÈSE DES PRINCIPALES CONTRAINTES QUI LIMITENT LE DÉVELOPPEMENT DE LA COMMERCIALISATION DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC DANS LES MARCHES DE LA CEMAC		217
5.1.1	Les contraintes liées à l'environnement de production et de transformation des racines de manioc	217
5.1.2	Les contraintes liées à l'organisation technico-économique des transactions.....	217
5.1.2.1	<i>Au niveau des producteurs</i> :	217
5.1.2.2	<i>Au niveau des grossistes-collecteurs (ou commerçants)</i> :	217
5.1.2.3	<i>Au niveau des transformateurs</i> :	218
5.1.2.4	<i>Au niveau des exportateurs</i> :	218
5.1.2.5	<i>Au niveau des importateurs installés dans les pays de l'Afrique Centrale</i> :.....	218
5.1.2.6	<i>Au niveau des ménages-consommateurs</i> :	219
5.1.2.7	<i>Au niveau des consommateurs industriels</i> :	219
5.1.3	Les contraintes liées à l'environnement du commerce intra-régional de produits alimentaires.....	219
5.1.4	Hierarchisation des contraintes récurrentes et besoins exprimés par les acteurs du marché.....	221
5.1.4.1	<i>Les contraintes qui gênent le maximum d'opérateurs</i>	221
5.1.4.2	<i>Les contraintes qui créent un goulot d'étranglement important pour l'ensemble des acteurs</i>	223
5.1.5	Les contraintes latentes au commerce intra-régional des produits dérivés du manioc en zone CEMAC ...	226
5.1.5.1	<i>Les contraintes relatives à la faiblesse de normalisation, d'accréditation, de certification et de mise en conformité des produits dérivés du manioc originaires de la zone CEMAC aux normes</i>	226
5.1.5.2	<i>Les contraintes liées à la transformation des conditions socio-économiques dans le mode de consommation des ménages urbains</i>	226
5.2 BILAN DES ACTIONS VISANT L'AMÉLIORATION DU COMMERCE INTRA-REGIONAL DES PRODUITS AGRICOLES DANS LA CEMAC		226
5.2.1	Dans la domaine de la facilitation du commerce intra-régional.....	226
5.2.2	Dans le domaine de l'amélioration du fonctionnement du marché.....	228
5.2.2.1	<i>Dans le domaine de l'information</i> :	229
5.2.2.2	<i>Dans le domaine du financement des activités du secteur rural</i>	230
5.2.2.3	<i>Dans le domaine de l'appui à l'organisation</i>	234
5.2.2.4	<i>Dans le domaine de l'appui à la commercialisation</i>	235
5.2.2.5	<i>Dans le domaine de l'appui aux transformateurs</i>	236
5.3 LA STRATEGIE DE MISE EN ŒUVRE POUR ACCROITRE LE POTENTIEL DE COMMERCIALISATION INTRA-REGIONAL		241
5.3.1	Démarche conduisant à l'élaboration de la stratégie.....	241
5.3.2	Les principes de conception et de mise en œuvre de la stratégie	242
5.3.3	Proposition des axes d'intervention	243
5.4 STRATEGIE A METTRE EN ŒUVRE EN VUE D'AUGMENTER LA PENETRATION DES MARCHES (PAR PAYS ET SI APPLICABLE, PAR PRODUIT)		253
5.4.1	Stratégie à mettre en œuvre en vue d'augmenter la pénétration des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine dans les marchés de l'Afrique Centrale	253
5.4.1.1	<i>Stratégie à mettre en œuvre en vue d'augmenter la pénétration des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine dans les circuits de distribution traditionnels</i>	253
5.4.1.2	<i>Stratégie à mettre en œuvre en vue d'augmenter la pénétration des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine dans les circuits de distribution modernes</i>	253
ANNEXE 1: TERMES DE REFERENCE DE L'ETUDE		278

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1: Evolution et répartition de la production (en millions de tonnes) du manioc dans le monde.....	27
Tableau 2: Les dix (10) principaux pays producteurs de manioc dans le monde.....	28
Tableau 3 : Affection de la production dans certains pays producteurs du manioc.....	28
Tableau 4: La production du manioc dans les pays d'Afrique Centrale (en 2005)	29
Tableau 5: Les principaux pays africains consommateurs de manioc répartis par bloc régionaux.....	30
Tableau 6: Composition nutritionnelle des feuilles et des racines de manioc	31
Tableau 7: Composition des protéines des feuilles de manioc.....	32
Tableau 8: Les caractéristiques et les propriétés fonctionnelles de l'amidon de manioc	35
Tableau 9: Les caractéristiques et les domaines d'utilisation des amidons modifiés	36
Tableau 10: Les utilisations alimentaires des produits issus de l'hydrolyse de l'amidon.....	36
Tableau 11: Données démographiques des pays de la CEMAC + la RDC en 2006 (en millions d'habitants)	38
Tableau 12: Indicateurs socio-économiques de sept (7) pays de l'Afrique Centrale.....	39
Tableau 13: Projets/programmes de développement de la filière manioc dans les différents Etats membres de la CEMAC.....	44
Tableau 14: Typologie et nombre de personnes (et entreprises) enquêtées	52
Tableau 15 : Les types de contrôles exercés par le Ministère du Développement Industriel et Technologique	56
Tableau 16: Les types de contrôles exercés par le Ministère du Commerce et le Ministère de la Santé	57
Tableau 17: Comparaison des normes applicables sur les produits dérivés du manioc dans les Etats de l'Afrique Centrale.....	60
Tableau 18: Synthèse des caractéristiques actuelles des réseaux routiers d'Afrique Centrale	63
Tableau 19: Délais de routes dans les principaux corridors de transit en Afrique Centrale	63
Tableau 20: Points de contrôles sur les principaux corridors de transit dans la CEMAC.....	64
Tableau 21: Synthèse des caractéristiques du réseau ferroviaire en Afrique Centrale.....	64
Tableau 22: Voies intérieurs navigables en Afrique Centrale	64
Tableau 23: Les autres infrastructures d'interconnexion en Afrique Centrale	65
Tableau 24: Production annuelle en milliers de tonnes (en 2005) et cycle de production des racines de manioc par pays	66
Tableau 25: Production, demande actuelle et potentielle des cossettes du manioc par pays (en 10 ³ tonnes)	66
Tableau 26: Nomenclature du système harmonisé du commerce international et désignation des produits concernés	67
Tableau 27: Les produits dérivés du manioc échangés entre les pays de la sous-région Afrique Centrale au cours des cinq (5) dernières années.....	101
Tableau 28: Organisation et structuration des entreprises exportatrices vde produits dérivés du manioc vers la sous région selon le mode de transport utilisé	107
Tableau 29: Les principaux débouchés des produits dérivés du manioc en fonction des différents bassins d'approvisionnement	112
Tableau 30: Répartition moyenne en pourcentage du prix final payé (en FCFA/le Kg) par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Souza et marchés urbains de Douala et Yaoundé)	113
Tableau 31: Répartition moyenne du prix final (en FCFA/le Kg) payé par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Souza et marchés urbains de Douala et Yaoundé)	113
Tableau 32: Données sur les exportations à partir du Port de Douala, des produits dérivés du manioc vers la sous-région Afrique Centrale.....	115
Tableau 33: Durée approximative du transport entre les différents ports de destination de la sous-région	116

Tableau 34: Données sur les exportations à partir du quai Boscam, des produits dérivés du manioc vers la sous-région CEMAC.....	116
Tableau 35: Coûts de passages et charges légales (I) et illégales (II) supportées par les exportateurs au quai Boscam, pour chaque expédition	116
Tableau 36: Volumes des produits dérivés du manioc enregistrés au poste de police phytosanitaire frontalier de Kyé-Ossi (exportations vers le Gabon et la Guinée Equatoriale)	119
Tableau 37 : Volumes des produits dérivés du manioc enregistrés au poste phytosanitaire de Ambam-Minko	121
Tableau 38: Volumes des produits dérivés du manioc enregistrés au poste phytosanitaire de Mbaïboum	122
Tableau 39 : Données consolidées des exportations camerounaises à destination de l'Afrique Centrale .	122
Tableau 40 : Les potentialités d'exportation des produits dérivés de manioc destinés à l'alimentation humaine du Cameroun vers l'Afrique Centrale	122
Tableau 41 : Attributs recherchés par les consommateurs dans des produits dérivés du manioc.....	125
Tableau 42: Comparaison entre prix des produits dérivés du manioc et prix des produits alimentaires importés à base de céréales (en FCFA)	126
Tableau 43 : Contraintes limitant l'accès des produits dérivés du manioc dans la distribution moderne....	128
Tableau 44: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle du marché de l'humanitaire	129
Tableau 45 : Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle du marché du casernement militaire au Cameroun	129
Tableau 46: Demande en amidons (en tonnes) et compétitivité de la production locale	130
Tableau 47 : Organisation et structuration des entreprises importatrices de produits dérivés du manioc ou similaires à usages industriels au Cameroun.....	132
Tableau 48: Importations (en quantité et valeur) des produits dérivés du manioc ou similaires au Cameroun au cours des années 2003-2007.....	134
Tableau 49: Répartition des importations (en quantité et valeur) des produits dérivés du manioc ou similaires au Cameroun par secteur d'activités.....	135
Tableau 50: Tendances des importations des produits dérivés du manioc et similaires au Cameroun au cours des années 2008-2012.....	118
Tableau 51 : Répartition moyenne en pourcentage du prix final payé (en FCFA/le Kg) par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Tchibanga et marché urbain de Mont-Bouët et Louis à Libreville).....	128
Tableau 52: Répartition moyenne du prix final (en FCFA/le Kg) payé par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Tchibanga et marché urbain de Mont-Bouët et Louis à Libreville)	128
Tableau 53: Les quantités de produits dérivés du manioc en provenance de la CEMAC importés par le Gabon sur le site du Port Môle.....	129
Tableau 54 : Les importations des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation au Port-Gentil....	129
Tableau 55: Les importations des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation par voie terrestre	130
Tableau 56: Consolidation des données sur les produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation importés.....	130
Tableau 57: Organisation et structuration des entreprises importatrices de produits dérivés du manioc destinés à la consommation alimentaire originaires de la CEMAC	131
Tableau 58: Attributs recherchés par les consommateurs dans des produits dérivés du manioc.....	133
Tableau 59: Prix des produits et marges des opérateurs en Franc CFA/kg selon les circuits de distribution	134
Tableau 60: Illustration de la concurrence au Gabon	134
Tableau 61: Illustration de la concurrence au Gabon	135
Tableau 62: Comparaison entre prix des produits dérivés du manioc et prix des produits alimentaires importés à base de céréales (en FCFA)	136
Tableau 63: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle de marché de la restauration en milieu scolaire et universitaire	136
Tableau 64: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle de marché du casernement militaire	136

Tableau 65: Organisation et structuration des entreprises importatrices de produits dérivés du manioc ou similaires destinés au secteur industriel du Gabon.....	138
Tableau 66: Répartition des importations (en quantité et valeur) des produits dérivés du manioc ou similaires au Gabon par secteur d'activités.....	139
Tableau 67: Tendances des importations des produits dérivés du manioc et similaires au Gabon au cours des années 2008-2012.....	141
Tableau 68 : Répartition moyenne en pourcentage du prix final payé(en FCFA/le Kg) par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Ouham-Pende et marché central de Bangui).....	148
Tableau 69 : Répartition moyenne du prix final (en FCFA/le Kg) payé par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Ouham-Pende et marché central de Bangui).....	148
Tableau 70 : Organisation et structuration des entreprises importatrices de produits dérivés du manioc ou similaires en RCA.....	150
Tableau 71 : Les principales sources d'approvisionnement des produits dérivés du manioc en RDC	160
Tableau 72 : Répartition moyenne du prix final (en Franc Congolais/le Kg) payé par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Bandundu et marchés urbains de Kinshasa).....	162
Tableau 73 : Répartition moyenne en pourcentage du prix final payé (en FC/le Kg) par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Bandundu et marchés urbains de Kinshasa)	162
Tableau 74: Coûts de passages et charges légales (I) et illégales (II) supportées par les exportateurs au Beach de Kinshasa, pour chaque expédition vers Brazzaville	164
Tableau 75: Les exportations à partir du Beach des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation vers Brazzaville au cours des cinq (5) dernières années.....	164
Tableau 76: Typologie des exportateurs de produits dérivés du manioc de la RDC vers l'Afrique Centrale	166
Tableau 77: Segmentation du marché des produits dérivés du manioc en RDC	168
Tableau 78: Attributs recherchés par les consommateurs dans les produits dérivés du manioc	168
Tableau 79: Prix des produits et marges des opérateurs en Franc Congolais selon les circuits de distribution	169
Tableau 80: Comparaison entre prix des produits dérivés du manioc et prix des produits alimentaires importés à base de céréales (en Franc Congolais)	170
Tableau 81: Contraintes limitant l'accès des produits dérivés du manioc dans la distribution moderne.....	171
Tableau 82: Parts de marché satisfait e et à satisfaire à court terme.....	172
Tableau 83: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle de marché de l'humanitaire	172
Tableau 84: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle du marché des écoles primaires et maternelles en RDC	173
Tableau 85: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle de marché du casernement militaire (Forces Armées Congolaises + MONUC)	174
Tableau 86: Demande en amidons (en tonnes) et compétitivité de la production locale	175
Tableau 87 : Organisation et structuration des entreprises importatrices de produits dérivés du manioc ou similaires en RDC.....	176
Tableau 88: Répartition des importations (en quantité et valeur en Franc Congolais) des produits dérivés du manioc ou similaires en RDC par secteur d'activités	178
Tableau 89: Tendances des importations des produits dérivés du manioc et similaires en RDC au cours des années 2008-2012	180
Tableau 90: Production du manioc par région (en milliers de tonnes), en 2007	186
Tableau 91: Répartition du prix final payé par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (en % du prix final)	189
Tableau 92 : Modes de transport des flux de marchandises entre le Congo et les pays de la CEMAC et la RDC.....	191
Tableau 93: Flux de produits dérivés du manioc à destination du Congo enregistrés au départ du Cameroun	191
Tableau 94 : Liste de certains marchés frontaliers abrités au Congo.....	192
Tableau 95: Attributs recherchés par les consommateurs dans les produits dérivés du manioc	193

Tableau 96: Comparaison entre prix des produits dérivés du manioc et prix des produits alimentaires importés à base de céréales (en Franc Congolais)	194
Tableau 97: Parts de marché satisfait e et à satisfaire à court terme.....	195
Tableau 98: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle de marché du casernement militaire	195
Tableau 99: Demande actuelle dans les segments de marchés insuffisamment explorés	195
Tableau 100 : Consolidation des données d'importation des produits dérivés du manioc et de substitution en fonction des origines	196
Tableau 101 : Organisation et structuration des entreprises congolaises importatrices de produits dérivés du manioc vers la sous région selon le mode de transport utilisé	197
Tableau 102: Situation actuelle du marche des produits derives du manioc en afrique centrale.....	202
Tableau 103: Segmentation du marché des produits dérivés du manioc en Afrique Centrale.....	203
Tableau 104: Couples marchés/produits et conditions de pénétration des nouveaux segments de marché	204
Tableau 105 : Couples marchés produits et conditions de pénétration des nouveaux segments de marché (suite).....	205
Tableau 106: Recensement des handicaps des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine en Afrique Centrale vis-à-vis des circuits de distribution moderne	206
Tableau 107: Segmentation du marché des produits dérivés du manioc à usages industriels en Afrique Centrale	207
Tableau 108: Segmentation du marché des produits dérivés du manioc à usages industriels en Afrique Centrale (suite).....	208
Tableau 109: Segmentation du marché des produits dérivés du manioc à usages industriels en Afrique Centrale (suite).....	209
Tableau 110 : Les handicaps des produits dérivés du manioc destinés au secteur industriel en Afrique Centrale	210
Tableau 111: Les contraintes récurrentes au commerce intra-régional de produits dérivés du manioc	220
Tableau 112 : Les contraintes économiques et les besoins exprimés par les acteurs.....	221
Tableau 113: Les contraintes organisationnelles et les besoins exprimés par les acteurs	223
Tableau 114: Les contraintes d'infrastructures et d'équipements et les besoins exprimés par les acteurs.....	224
Tableau 115 : Les contraintes administratives et les besoins exprimés par les acteurs	225
Tableau 116: Les contraintes législatives et les besoins exprimés par les acteurs.....	225
Tableau 117: Enoncés des contraintes et bilan des actions prévues/en cours de réalisation dans les projets manioc en Afrique Centrale.....	237
Tableau 118 : Enoncés des contraintes et bilan des actions prévues/en cours de réalisation dans les projets du FIDA en Afrique Centrale	238
Tableau 119: Enoncés des contraintes et bilan des actions prévues/en cours de réalisation dans les projets du FIDA en Afrique Centrale	239
Tableau 120: Enoncés des contraintes et bilan des actions prévues/en cours de réalisation dans les projets du FIDA en Afrique Centrale	240
Tableau 121: Les acteurs du marché à prendre en compte dans la mise en œuvre de la stratégie.....	241
Tableau 122: Stratégies marketing-produit proposées suivant les marchés étudiés	259
Tableau 123: Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas de la chikwange.....	264
Tableau 124: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas de la chikwange	265
Tableau 125: Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas du saka-saka....	266
Tableau 126: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas du saka-saka.....	267
Tableau 127: Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas de la farine de manioc	268
Tableau 128: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas de la farine de manioc.....	269
Tableau 129: Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas du gari/tapioca..	270
Tableau 130: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas gari/tapioca.....	271

Tableau 131: Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas de la farine panifiable	272
Tableau 132: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas de la farine panifiable	273
Tableau 133: Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas gari/tapioca enrichi aux protéines	274
Tableau 134: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas gari/tapioca enrichi aux protéines	275
Tableau 135 : Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas de l'amidon.....	276
Tableau 136: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas de l'amidon.....	277

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Evolution et répartition de la production (en millions de tonnes) du manioc dans le monde	27
Figure 2: Les dix (10) principaux pays producteurs de manioc dans le monde	28
Figure 3 : Affection de la production dans les principaux pays producteurs du manioc	29
Figure 4 : La production du manioc en Afrique Centrale.....	29
Figure 5 : Les principaux pays africains consommateurs de manioc répartis par bloc régionaux.....	31
Figure 6 : Données démographiques des pays de l’Afrique Centrale en 2006 (en millions d’habitants)	38
Figure 7: Structure des prix des racines et produits dérivés du manioc depuis les bassins de production /transformation jusqu’aux marchés urbains nationaux et sous-régionaux	99
Figure 1: Tendances des exportations camerounaises vers la CEMAC au cours des cinq (5) prochaines années	123
Figure 2: Carte des flux d’exportations des produits dérivés du manioc vers la sous-région CEMAC	124
Figure 3: Importation en valeur (FCFA) des produits dérivés du manioc et similaires au Cameroun au cours des années 2003-2007	117
Figure 4: Importation en quantités (Kg) des produits dérivés du manioc et similaires au Cameroun au cours des années 2003-2007	117
Figure 5: Tendances des importations des produits dérivés du manioc et similaires au Cameroun au cours des années 2008-2012	118
Figure 1 : Carte des flux d’approvisionnement des produits dérivés du manioc au Gabon.....	127
Figure 2: Importation en valeur (FCFA) des produits dérivés du manioc et similaires au Gabon au cours des années 2003-2007	140
Figure 3 : Importation en quantités (Kg) des produits dérivés du manioc et similaires au Gabon au cours des années 2003-2007.....	140
Figure 4 : Tendances des importations des produits dérivés du manioc et similaires au Gabon au cours des années 2008-2012	141
Figure 5 : Carte des flux d’approvisionnement des produits dérivés du manioc en RCA	147
Figure 6 : Organisation des flux d’approvisionnement du manioc en RDC	161
Figure 7: Importation en valeur (FC) des produits dérivés du manioc et similaires en RDC au cours des années 2003-2007	179
Figure 8: Importation en quantités (Kg) des produits dérivés du manioc et similaires en RDC au cours des années 2003-2007	179
Figure 9: Carte des flux d’approvisionnement des produits dérivés du manioc en République du Congo .	190
Figure 10: Importation en valeur (FCFA) des produits dérivés du manioc et similaires au Cameroun au cours des années 2003-2007	199
Figure 11: Importation en quantités (Kg) des produits dérivés du manioc et similaires au Cameroun au cours des années 2003-2007	199
Figure 1: Modèle de stratégie de pénétration du marché	258
Figure 2: Modèle proposé pour le choix du mode d’accès aux marchés.....	263

Les experts remercient l'ensemble des personnes rencontrées pour leur disponibilité et pour les informations qu'elles lui ont apportées.

Les appellations employées dans ce document et la présentation des données qui y figurent n'impliquent, de la part de l'IRPCM, du PNDRT, et des experts aucune prise de position quant au statut juridique des villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs limites.

De même, bien qu'une attention toute particulière ait été portée pour la compilation des données, l'IRPCM, le PNDRT, et les experts ne sont pas responsables des erreurs qu'il pourrait contenir.

La reproduction de tout ou partie de ce document, sous quelque forme que ce soit, se fera avec le consentement de l'IRPCM, ou du PNDRT, et moyennant mention de la source.

PREAMBULE

Après une consultation restreinte, lancée par l'Initiative Régionale Transformation et Commercialisation du Manioc (IRPCM) en partenariat avec le Projet National de Développement des Racines et Tubercules au Cameroun (PNDRT), M. Georges EBELLE, expert en organisation de la commercialisation et de la mise en marché des produits agricoles a été désigné attributaire de l'« **Etude sur les potentialités de commercialisation des produits dérivés¹ du manioc sur des marchés sélectionnés dans la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) - Cameroun, Congo, Gabon, Guinée Equatoriale, République Central Africaine, République Démocratique du Congo** ».

Conformément au cadre général de l'intervention défini dans les termes de référence et dans la méthodologie proposée par le consultant et validée par les mandataires, les services du consultant ont été prévus en quatre phases suivantes :

1. Phase I ou phase préparatoire de l'étude ;
2. Phase II ou phase de réalisation des enquêtes sur le terrain dans les différents pays ciblés par l'étude ;
3. Phase III ou phase d'élaboration de soumission du rapport final ;
4. Phase IV ou phase de présentation du rapport final ainsi que des principales recommandations de l'étude.

Deux experts² ont participé à la réalisation de cette étude, aidés par cinq (5) consultants nationaux recrutés dans les cinq (5) autres pays de la CEMAC couvrant la zone de l'étude.

Les travaux de la première phase se sont déroulés au Cameroun courant fin décembre 2007 et mi-janvier 2008. Conformément aux termes de référence, les experts ont, dans le cadre de la mission, travaillé en liaison étroite avec l'IRPCM. Leur travail a consisté au cours de la première phase, à rechercher et à identifier toutes les références bibliographiques, des documents disponibles sur le sujet, notamment, articles, rapports scientifiques, fiches techniques, études, données statistiques, et autres, produits par la recherche, la vulgarisation ou issus d'autres sources fiables. Ils ont aussi rencontré les différentes structures publiques (Ministères et projets) et privées, les différents acteurs directs et détenteurs d'enjeux de la filière, ainsi que les bailleurs de fonds impliqués dans le secteur des racines et tubercules.

A l'occasion, différents sites web reconnus pour la qualité et la pertinence de leurs informations sur le secteur agricole en général, et sur le sous-secteur des plantes à racines et tubercules en particulier ont été consultés, et les bibliothèques des universités/écoles spécialisées locales et celles des ministères en charge de l'agriculture et du développement rural (Université de Yaoundé I, Université de Dschang, Ecoles d'Agriculture, Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural, Ministère de la Recherche Scientifique et de l'Innovation, etc..) ont été visitées.

Les travaux de la deuxième phase se sont déroulés aussi bien au Cameroun que dans les cinq (5) autres pays de la CEMAC ciblés par l'étude (Congo, Gabon, Guinée Equatoriale, RCA et RDC) au cours de la période de mi-février à fin mars 2008. Le travail des experts a consisté à produire des guides d'entretien à l'intention des différents acteurs clés de la filière et à réaliser des enquêtes de terrain auprès d'un échantillon représentatif d'opérateurs clés œuvrant dans le système de commercialisation des produits dérivés du manioc (importateurs, exportateurs, grossistes et détaillants, transporteurs, etc.) préalablement identifiés et sélectionnés dans chaque pays concerné par l'étude, de manière à établir pour les principaux produits dérivés du manioc importés ou exportés : (i) les normes commerciales existantes ; (ii) les différentes contraintes à l'entrée des produits sur les marchés actuels et potentiels ; (iii) la typologie des importateurs actuels et potentiels ; (iv) l'organisation de la chaîne d'approvisionnement et de distribution des produits dérivés du manioc dans les différents marchés ; (v) le degré de concurrence ; (vi) le potentiel de croissance à travers les dispositifs actuels et potentiels (détaillants aux activités diversifiées) dans les pays importateurs.

¹ Les produits concernés par l'étude sont : Saka-Saka (feuilles de manioc soit fraîches que surgelées), Bâton de manioc et miondo, Cossettes de manioc, Tapioca, Lafun, Gari, Fufu, Farine de manioc, Amidon de manioc.

² MM. Georges EBELLE et Pierre-Roger MOUKOURY NJOH.

Outre l'identification des acteurs, l'analyse de la chaîne d'approvisionnement, la détermination des goulots d'étranglement, et l'élaboration d'une stratégie concertée visant à accroître les exportations de produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, le fil conducteur des enquêtes aura été de faire de la participation des intéressés, le moyen d'améliorer la qualité et la rentabilité de leurs activités, afin qu'ils en profitent durablement. Au terme de chaque mission, les données collectées dans chaque pays ont été compilées dans un rapport d'étape élaboré pour chaque pays visité.

La troisième phase de la mission s'est déroulée au Cameroun entre fin mars et mi-juin 2008. Il s'agissait pour les consultants de faire la compilation des données et informations collectées (revue de la littérature et les rapports d'étapes), afin de rédiger le présent rapport diagnostic final qui résume et coordonne l'ensemble des analyses faites précédemment. La formulation de ce diagnostic a en priorité, pris en compte l'appréciation des acteurs directs et périphériques du commerce des produits dérivés du manioc dans la sous-région, et a mis un accent particulier sur les six (6) points ci-dessus mentionnés. Le diagnostic ainsi effectué a permis de mettre en évidence les contraintes que rencontrent les acteurs-clés, et c'est à partir de celles-ci que des recommandations pratiques et réalistes³ ont été faites quant à la stratégie à mettre en œuvre pour accroître les échanges de produits dérivés à base de manioc dans la sous-région CEMAC. Le rapport diagnostic a été ensuite transmis aux mandataires pour validation.

Enfin, la quatrième phase de la mission s'est déroulée au Cameroun courant juillet 2008, consistait à résumer et à présenter sous format PowerPoint, les principaux résultats de l'étude, au cours d'une séance de restitution organisée par le PNDRT et regroupant les représentants des institutions nationales, des organismes d'appui au développement et des opérateurs privés œuvrant dans la filière manioc.

Le présent document qui s'inspire de la revue de la littérature et des résultats des enquêtes menées sur le terrain, constitue le rapport diagnostic final de l'étude. Il présente outre l'analyse du cadre commercial, la structuration du marché et de la demande actuelle et potentielle, la stratégie à mettre en œuvre pour accroître tant au plan national que régional, la pénétration des produits dérivés du manioc dans les différents marchés objet de l'étude. Il est réparti, conformément aux termes de référence en sept (7) chapitres suivants : (0) Généralités sur la production, la transformation et la consommation du manioc dans le monde, en Afrique et dans les Etats membres de la CEMAC; (i) Introduction de l'étude sur les potentialités de commercialisation des produits dérivés du manioc sur des marchés sélectionnés de la sous-région CEMAC; (iii) Le cadre commercial pour l'importation des produits dérivés du manioc en Afrique Centrale; (iv) La structure du marché et les caractéristiques principales de la demande; (v) Les potentialités existantes sur les nouveaux segments de marché et, enfin, (vi) La stratégie à mettre en œuvre en vue d'accroître la pénétration des marchés.

³ Les recommandations que nous proposerons s'inspireront de celles des opérateurs pour essayer de rester proche du terrain et des choses réalisables.

LISTE DES ABREVIATIONS ET ACRONYMES

ACADOP	<i>Agence centrafricaine de développement de l'Ouham–Pendé</i>
ACDA	<i>Agence centrafricaine de développement agricole</i>
AFD	<i>Agence française de développement</i>
AGROCOM	<i>Association Interprofessionnelle Agriculture – Agro industrie - Communication</i>
AOC	<i>Afrique de l'Ouest et du Centre</i>
APEMF	<i>Association professionnelle des établissements de micro finance (Congo)</i>
ARDESAC	<i>Appui à la recherche développement durable des savanes d'Afrique centrale</i>
BAD	<i>Banque africaine de développement</i>
BADEA	<i>Banque arabe pour le développement économique en Afrique</i>
BDEAC	<i>Banque de développement des états de l'Afrique centrale</i>
BEAC	<i>Banque des états de l'Afrique centrale</i>
CAMCCUL	<i>Cameroon Cooperative Credit Union League</i>
CEMAC	<i>Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale</i>
CERAG	<i>Centre d'études sur l'amélioration génétique des plants tropicaux</i>
CFCO	<i>Compagnie de chemins de fer de l'Oubangui</i>
CIAM	<i>Centre d'introduction, d'adaptation et de multiplication du matériel végétal</i>
CIAT	<i>Centre international pour l'agriculture tropicale (Cali, Colombie)</i>
CIRAD	<i>Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (France)</i>
COBAC	<i>Commission Bancaire de l'Afrique Centrale</i>
COOPEC	<i>Coopératives d'épargne et de crédit</i>
COMESA	<i>Marché Commun d'Afrique orientale et australe</i>
CONDIFFA	<i>Ministère de la Condition féminine et de la famille (RDC)</i>
CNSA	<i>Centre national des semences améliorées</i>
CRAL	<i>Centre de recherche agronomique de Loudima</i>
CSLP	<i>Cadre Stratégique de Lutte contre la Pauvreté</i>
CVECA	<i>Caisses villageoises d'épargne et de crédit autogérées</i>
DOSP	<i>Document d'options stratégiques de pays (FIDA)</i>
DSCN	<i>Direction de la statistique et de la comptabilité nationale</i>
DSDSR	<i>Document de stratégie de développement du secteur rural</i>
DSP	<i>Document de stratégie de pays (BAD)</i>
DSRP	<i>Document de stratégie de réduction de la pauvreté</i>
DVDA	<i>Direction des voies de desserte agricole</i>
FAO	<i>Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture</i>
FAH	<i>Fonds d'aménagement halieutique</i>
FCFA	<i>Franc de la Communauté financière africaine</i>
FED	<i>Fonds européen de développement</i>
FIDA	<i>Fonds international pour le développement agricole</i>
FIMAC	<i>Fonds d'investissement de micro-réalisations agricoles et communautaires</i>
FNSA	<i>Fonds national de soutien à l'agriculture (projet du MAEP)</i>
FSA	<i>Fonds de soutien à l'agriculture</i>
GIC	<i>Groupes d'initiative commune</i>
GIR	<i>Groupement d'intérêts ruraux</i>
ICRA	<i>Institut centrafricain de la recherche agronomique</i>

ICRAF	<i>International Center for Research in Agro forestry</i>
IGAD	<i>Institut gabonais d'appui au développement</i>
IITA	<i>International Institute of Tropical Agriculture</i>
IMF	<i>Institutions de micro-finance</i>
INERA	<i>Institut national pour l'étude et la recherche agronomique</i>
IRAD	<i>Institut de recherche agricole pour le développement</i>
INSAB	<i>Institut national des sciences agronomiques et des biotechnologies</i>
LDAT	<i>Loi de développement et d'aménagement du territoire</i>
LOA	<i>Loi d'orientation agricole</i>
MAE	<i>Ministère de l'agriculture et de l'élevage</i>
MAEDR	<i>Ministère de l'agriculture de l'élevage et du développement rural</i>
MAEP	<i>Ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche (Congo)</i>
MASF	<i>Ministère des affaires sociales et de la famille</i>
MATPIEN	<i>Ministère de l'aménagement du territoire, de la planification, de l'intégration économique et du NEPAD (Congo)</i>
MCC	<i>Mutuelle communautaire de croissance</i>
MECNEF	<i>Ministère de l'environnement, conservation de la nature, eaux et forêts</i>
MEFB	<i>Ministère de l'économie, des finances et du budget</i>
MEFCP	<i>Ministère des Eaux, Forêts, Chasse et Pêches</i>
MEFE	<i>Ministère de l'économie forestière et de l'environnement</i>
MESRS	<i>Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique</i>
METP	<i>Ministère de l'équipement et des travaux publics</i>
MPFF	<i>Ministère de la promotion de la femme et de la famille</i>
MTE	<i>Ministère du Tourisme et de l'Environnement</i>
MINADER	<i>Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural</i>
MINAGRI	<i>Ministère de l'Agriculture (RDC)</i>
MINATD	<i>Ministère de administration territoriale et de la décentralisation</i>
MINDER	<i>Ministère du développement rural</i>
MINEF	<i>Ministère de l'environnement et des forêts</i>
MINPAT	<i>Ministère de investissement public et de l'aménagement du territoire</i>
MINEPIA	<i>Ministère de l'élevage, des pêches et des industries animales</i>
MINREST	<i>Ministère de la recherche scientifique et technique</i>
MINTP	<i>Ministère des travaux publics</i>
MINURCA	<i>Missions des Nations Unies pour la RCA</i>
MONUC	<i>Mission des Nations Unies pour la RDC</i>
MUCODEC	<i>Mutuelles congolaises d'épargne et de crédit</i>
MUSCO	<i>Mutuelles de solidarité du Congo</i>
NEPAD	<i>Nouveau partenariat pour le développement de l'Afrique</i>
OCC	<i>Office congolais du café et du cacao</i>
OCER	<i>Office congolais d'entretien routier</i>
OCV	<i>Office des cultures vivrières (Congo)</i>
ODM	<i>Objectifs de développement du millénaire</i>
OFIDA	<i>Office des douanes et des assises</i>
ONG	<i>Organisation non gouvernementale</i>
OP	<i>Organisations de producteurs</i>
OPA	<i>Organisation professionnelle agricole</i>

ORAN	<i>Organisation régionale africaine de normalisation</i>
PACIL	<i>Projet d'appui à la commercialisation et aux initiatives locales (financement FIDA)</i>
PAM	<i>Programme Alimentaire Mondial</i>
PARESO	<i>Programme d'action et de relance économique et social (programme d'ajustement structurel lancé en 1994)</i>
PARSE	<i>Projet d'appui à la réinsertion économique des groupes défavorisés (financement BAD)</i>
PASR	<i>Projet d'appui aux structures rurales</i>
PDDAA	<i>Programme détaillé pour le développement de l'agriculture africaine</i>
PIB	<i>Produit intérieur brut</i>
PIBA	<i>Produit intérieur brut agricole</i>
PNDASA	<i>Programme national pour le développement agricole et la sécurité alimentaire</i>
PNDP	<i>Programme national de développement participatif</i>
PNDRT	<i>Programme national de développement des racines et tubercules</i>
PNIMT	<i>Programme national investissement à moyen terme</i>
PNUD	<i>Programme des Nations Unies pour le développement</i>
PPI	<i>Production et protection intégrée</i>
PTPE	<i>Pays pauvres très endettés</i>
PRAPE	<i>Programme de relance agricole dans la province de l'Equateur</i>
PRAPO	<i>Programme de réhabilitation agricole dans le district de la Tshopo – Province Orientale</i>
PRASAC	<i>Pôle Régional de la Recherche Appliquée au Développement des Savanes d'Afrique Centrale</i>
PRODER-Sud	<i>Projet de développement rural dans la Lékoumou, la Bouenza et le Niari (financement FIDA et Fonds pour le développement international de l'OPEP)</i>
PRODER-Nord	<i>Projet de développement rural dans les départements des Plateaux, de la Cuvette et de la Cuvette ouest (financement FIDA)</i>
PRODEROM	<i>Projet de développement de la région de l'Ombella-M'Poko</i>
PROMOPA	<i>Cellule de promotion de l'organisation professionnelle agricole</i>
PRSA	<i>Programme régional de sécurité alimentaire</i>
PSFE	<i>Programme sectoriel forêts/environnement</i>
PSSA	<i>Programme spécial pour la sécurité alimentaire</i>
PST	<i>Programme sectoriel des transports</i>
PTMR	<i>Programme de transport en milieu rural</i>
RCA	<i>République centrafricaine</i>
R-D	<i>Recherche-développement</i>
REPROSEM	<i>Réseau des producteurs de semences</i>
R&T	<i>Racines et Tubercules</i>
SAP	<i>Stratégie d'aide au pays (Banque mondiale)</i>
SENAMA	<i>Service national de motorisation agricole</i>
SENASEM	<i>Service national des semences</i>
SENATEC	<i>Service national des technologies appropriées en milieu rural</i>
SENATRA	<i>Service national de la traction animale</i>
SFD	<i>Systèmes financiers décentralisés</i>
SIM	<i>Système d'information de marché</i>
SMA	<i>Sommet mondial de l'alimentation</i>
SNCOOP	<i>Service national des coopératives et organisation des producteurs</i>
SNHR	<i>Service national d'hydraulique rural</i>
SNV	<i>Service national de vulgarisation</i>

SRSADA	<i>Stratégie régionale pour la sécurité alimentaire et le développement agricole</i>
SOCADA	<i>Société centrafricaine de développement agricole</i>
SOCADETEX	<i>Société centrafricaine de développement des textiles</i>
TIPAC	<i>Transit Inter-Etats des Pays de l'Afrique Centrale</i>
TVA	<i>Taxe à la valeur ajoutée</i>
UE	<i>Union Européenne</i>

RESUME ET CONCLUSIONS DE L'ETUDE

Le manioc (*Manihot esculenta Crantz*) est une plante tropicale originaire du Nord-est du Brésil, introduite au 15^{ème} siècle en Afrique de l'Ouest et du Centre par les explorateurs portugais, qui joue aujourd'hui un rôle prépondérant dans l'alimentation de six cent (600) millions d'êtres humains, dont 200 millions d'africains, soit le ¼ de la population du continent.

En effet, avec une production mondiale estimée en 2005 à 200 millions de tonnes⁴, le manioc est la cinquième production végétale alimentaire du monde, après le maïs, le riz, le blé et la pomme de terre. Cependant, dans les régions tropicales, le manioc occupe le troisième rang des productions alimentaires après le riz, et le maïs. Sur les vingt dernières années, cette production a doublé en Afrique, passant de 43 millions de tonnes en 1973-75 à 85 millions de tonnes en 1993-95, et a presque triplé en trente ans, passant de 43 millions de tonnes en 1973-75 à 115 millions de tonnes en 2005. Actuellement, la production africaine de manioc représente en moyenne 52,4% de la production mondiale.

Parmi les raisons qui expliquent cette propagation rapide du manioc dans les zones tropicales et subtropicales, il convient de citer entre autres : (i) la capacité de la plante à pousser sur des terres marginales sur lesquelles d'autres cultures sont difficiles à cultiver ; (ii) la résistance de la plante à certaines conditions de sécheresse que ne peuvent supporter certaines céréales, notamment le maïs et le riz ; (iii) la possibilité de laisser la plante en terre et de la récolter progressivement pour se prémunir des pénuries alimentaires éventuelles, et enfin, (iv) la capacité de la plante à se protéger de certains ravageurs du fait de sa teneur en glucosides cyanogéniques.

Les feuilles de manioc sont riches en protéines, mais aussi dans la qualité des acides aminés qui composent ces protéines d'où sa forte propension à l'alimentation humaine en Afrique Centrale et son intérêt pour la transformation, alors que les racines ont une teneur élevée en glucides essentiellement de l'amidon, sont pauvres en protéines, et sa transformation en Afrique Centrale aboutit à des formes humides telles que la chikwange, les bâtons de manioc et miondo à base de pâte (kimpuka), et à des formes sèches telles que les tubercules séchés (cossettes), la farine «fufu», et le gari/tapioca, etc. La culture du manioc en Afrique trouve alors toute sa justification dans la mesure où elle répond à une double préoccupation : (i) assurer la sécurité alimentaire des populations, et (ii) améliorer les conditions d'existence des ménages-producteurs en milieu rural. Cette double préoccupation influence d'autant plus la transformation, qu'en Afrique Centrale les produits qui en sont issus, sont, exception faite de l'amidon natif, des aliments traditionnels destinés à la consommation des ménages.

La sous-région CEMAC (y compris la RDC) qui couvre une superficie 537 millions d'hectares et abrite une population estimée en 2006, à 94,5 millions d'habitants dont 60% (56,5 millions) vivent en milieu rural, et connaît un taux de croissance moyen annuel est de 2,6%. Cependant, elle n'a pas su tirer profit de son énorme potentiel de production (terres arables, grande réserve en eau, grande diversité agro-écologique, diversité des systèmes de production, etc.), du fait des contraintes lourdes qui affectent le secteur agricole, et traduit son incapacité à répondre à la demande toujours plus pressante des marchés, du fait de la croissance urbaine, de l'exode rural, du vieillissement de la main d'œuvre agricole et de la faible productivité des produits agricoles traditionnels, etc.. Cette situation s'est traduite par la dégradation de la situation alimentaire et nutritionnelle des populations. Et, pour palier au déficit alimentaire, les Etats de l'Afrique Centrale ont continué de recourir aux importations pour couvrir leurs besoins en céréales, avec pour conséquences, une lourde ponction de la balance des paiements et une très forte dépendance vis-à-vis du marché international qui les rendent tributaires de la conjoncture internationale. Par ailleurs, cette situation, longuement entretenue au cours des deux dernières décennies par de fortes contraintes macro-économiques imposées par les politiques d'ajustement, a limité⁵ considérablement le développement des infrastructures rurales, de la recherche et de

⁴ FAOSTAT, 2005.

⁵ Arrêt des subventions aux intrants agricoles, liquidation des sociétés para publiques en charge de la commercialisation des produits locaux, détérioration des routes et des chemins de fer, abandon, insuffisance ou même absence des infrastructures et des équipements commerciaux sont autant de facteurs qui ont remis en cause la sécurité alimentaire des villes.

la diffusion de technologies et de l'appui/conseil aux producteurs, et a provoqué un délitement des structures antérieurement mises en place.

Après vingt années de planification centralisatrice et d'ajustement structurel, l'avènement récent de la libéralisation a permis de mettre à jour les carences déjà existantes, et concomitamment, aux Etats de l'Afrique Centrale de prendre la pleine mesure de la pauvreté dans laquelle vivent les populations, et d'orienter finalement leurs politiques macro-économiques vers la réduction de la pauvreté. Ceci s'est traduit d'un pays à l'autre, par l'élaboration de « Document de stratégie de réduction de la pauvreté ».

La stratégie de croissance et de réduction de la pauvreté adoptée par les pays de l'Afrique Centrale met un accent sur l'amélioration du bien-être de tous et principalement des personnes pauvres et vulnérables. Confrontés à une paupérisation préoccupante, ces pays se sont résolument engagés à apporter un soutien au développement à court et moyen termes des filières prioritaires, et notamment des produits vivriers de grande consommation, tels les féculents. Et, pour ce qui est du manioc, la politique mise en place dans chaque pays vise à accroître la part de ce produit dans l'alimentation de la population en produits frais et produits transformés, afin de réduire le volume des importations alimentaires et d'améliorer la sécurité alimentaire au niveau national.

Pour traduire cette politique dans les faits, l'on a vu apparaître successivement, avec le soutien du FIDA, des nouveaux projets dédiés au développement de la filière manioc, tels le PNDRT au Cameroun (2004), le PRODER-Nord au Congo (2004), le PRAPO et le PRAPE en RDC (2004), le PRODER-Sud au Congo (2006), le Projet de développement des cultures vivrières dans la région de *Woleu Ntem* au Gabon (2008) et bientôt le PIRAM (en cours de négociation) en RDC. Bien plus, pour donner une impulsion forte aux activités relatives à la transformation et à la commercialisation du manioc dans les pays de l'Afrique de l'Ouest et du Centre, le FIDA a mis en place, grâce au soutien du gouvernement italien, un projet intitulé « Initiative Régionale pour la Transformation et la Commercialisation du Manioc (IRPCM) » à travers lequel, la présente étude a été réalisée.

Le choix de l'Afrique Centrale et notamment des six (6) pays ciblés⁶ par la présente étude procède de ce que : (i) ces pays sont tous situés en zone forestière, propice à la production des racines et tubercules, et de fait, le manioc constitue dans la sous-région, la première production végétale alimentaire ; (ii) les six (6) pays ciblés ont en commun une longue tradition de production et de consommation du manioc, puisque le manioc y constitue la base de l'alimentation des populations et ces pays se retrouvent tous parmi les vingt (20) pays les plus grands consommateurs du manioc par habitant dans le monde ; (iii) le manioc est la plus importante source d'apport énergétique des populations et fournit des moyens de subsistance significatifs (surtout aux populations pauvres en milieu rural et en particulier les femmes), ainsi qu'à de nombreux prestataires de services aux ruraux et notamment les équipementiers, les commerçants de gros et de détail, les transporteurs, etc. et, enfin, (iv) le potentiel de production, de transformation et de commercialisation des produits dérivés du manioc y est très élevé mais encore peu exploré et la demande croît d'année en année au rythme de la croissance urbaine des pays de la sous-région. Cependant, cinq (5) pays sur les six (6) connaissent actuellement un important déficit en racines de manioc, qui n'est que très partiellement comblé par des importations en provenance du Cameroun. En effet, l'analyse des données (même imparfaite du fait des lacunes constatées au niveau de leur enregistrement) d'exportation et d'importation des produits dérivés du manioc dans la sous-région au cours des cinq (5) dernières années, atteste que, outre les échanges intra-régionales de produits dérivés du manioc destinés à la consommation alimentaire, les importations des produits similaires ou de substitution destinés aux industries représentent des volumes bien plus significatifs.

L'analyse du fonctionnement du système d'approvisionnement des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation en Afrique Centrale révèle une organisation qui se présente comme une toile d'araignée, avec des connections convergentes puis divergentes selon le niveau de commercialisation considéré, et est fonction du circuit de distribution (traditionnel ou moderne). Tout part des commerçants-grossistes situés dans les grands centres urbains de chaque pays, et qui déploient leur toile vers les zones rurales pour collecter différents produits vivriers grâce à leurs collecteurs. Ces commerçants-grossistes achètent des racines fraîches ou des produits ayant subi une première transformation, les acheminent dans les centres de consommation urbains pour leur faire subir une transformation finale et les stockent ensuite dans leur magasin. Ils redéployent enfin leur toile pour la vente soit vers les zones déficitaires du pays, soit vers l'exportation dans les différents segments de marchés des pays limitrophes, par le biais des correspondants, qui sont, dans la

⁶ Le Cameroun, le Congo, le Gabon, la Guinée Equatoriale, la RCA et la RDC.

plupart des cas, des commerçants-grossistes également (dans les circuits de distribution traditionnels) ou des acteurs des circuits de distribution modernes.

Les échanges d'un pays à l'autre dans la sous-région, sont favorisés par des variables économiques issues de différences entre les pays concernés. Il peut s'agir : (i) des différences de potentiels productifs ; (ii) des différences de prix entre les deux côtés d'une frontière (ou entre les marchés urbains des différents pays) ; (iii) de la suppression ou la modification de tarifs douaniers et la levée de nouvelles taxes internes ; (iv) des changements de politiques économiques et les nouveaux environnements politiques des pays ; (v) du nouvel environnement économique de la zone CEMAC (politiques d'ajustement structurel, abolition des monopoles et dissolutions des entreprises publiques chargées de la collecte et de la commercialisation des produits vivriers, migrations intra-régionales) , et enfin, (vi) du développement des réseaux de communication.

Ces échanges intra-régionaux s'organisent autour de quatre (4) zones frontalières : (i) la plus grande zone frontalière se trouve dans la province du Nord au Cameroun, carrefour des échanges en provenance et/ou à destination du Nigeria et des pays voisins (Tchad, Cameroun, RCA) et également par le biais de ses marchés transfrontaliers ; (ii) le second bloc est formé par la côte littorale du Cameroun, à travers laquelle les produits vont et viennent par voies maritime, terrestre et aérienne (Douala, Tiko, Kribi, etc.); (iii) la troisième zone est située à l'Ouest de la RDC (qui regroupe les villes de Kinshasa, Mbandika, Matadi, Kikwit) à partir desquelles les produits s'échangent principalement avec le Congo, l'Angola, ou la RCA, et enfin, (iv) la quatrième zone qui est le Sud du Cameroun, zone frontalière qui couvre le Cameroun, la Guinée Equatoriale et le Gabon, et ses marchés transfrontaliers. L'observation des flux de produits dérivés du manioc qui traversent aux frontières en Afrique Centrale donne certes un aperçu des habitudes alimentaires des populations, mais la quantification des données rend peu compte de l'importance de ces flux dans l'intégration économique régionale et dans la mise en complémentarité des bassins de production. Les produits les plus échangés par ordre d'importance (même si la quantification est difficile) sont : la pâte rouie, les cossettes, les chikwange, la farine de manioc, le saka-saka (ou pondou), les bâtons de manioc, le tapioca et le gari, suivi des miondo.

Le Cameroun étant un pays structurellement à fort potentiel d'autosuffisance des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine (l'autre avantage étant par ailleurs que sa position géographique lui confère comme la RCA, d'avoir des saisons de production inversées par rapport aux autres pays ciblés par l'étude), approvisionne en toute saison le Gabon, la Guinée Equatoriale, le Congo, la RCA, tandis que les exportations de la RDC sont en majorité réalisées pendant la période qui suit la grande campagne de récolte et sont destinées au marché du Congo, et de la RCA compte tenu de leurs proximités. Exportateurs de produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine, la RDC et le Cameroun sont également les plus gros importateurs de produits dérivés du manioc ou similaires destinés au secteur industriel.

Plusieurs acteurs privés et publics interfèrent directement ou indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc. Parmi les acteurs privés qui interviennent directement dans le système commercial, on note selon les pays : (i) les producteurs-vendeurs ; (ii) les grossistes-collecteurs ; (iii) les semi-grossistes et les détaillants ; (iv) les exportateurs ; (v) les importateurs ; (vi) les consommateurs, et enfin, (vii) les transporteurs. On compte parmi les opérateurs privés qui interviennent indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc : (i) les institutions financières et (ii) les différents prestataires privés qui viennent en appui (encadrement, logistique, conseils, etc.) au développement de la filière. Tandis que les acteurs publics sont ceux qui agissent sur la filière en réglementant, en contrôlant et en sanctionnant la filière, mais aussi en concevant et en mettant en œuvre des politiques de développement de la filière. Ces opérateurs publics sont principalement les administrations en charge de l'agriculture, des finances, du commerce, et plus généralement du développement rural. Les Chambres consulaires et les administrateurs de marché font également partie de ces opérateurs publics.

Toutefois, bien que ces échanges se déroulent dans un contexte de quasi-absence de normes et de prescriptions légales (sur les emballages, la certification, la traçabilité, les labels, etc.), il reste cependant que l'environnement commercial dans la sous-région, en perpétuelle évolution, demeure profondément marqué par un ensemble de contraintes fortes tant au niveau communautaire, que celles communes aux opérateurs privés. Parmi les contraintes ressenties au niveau communautaire, il faut relever la faiblesse, l'insuffisance ou la vétusté des infrastructures et équipements de base, mais également la difficulté de mettre en application l'ensemble de la réglementation communautaire. Toutes ces raisons et bien d'autres font de l'Afrique Centrale, la région dans laquelle, les coûts de transport, les coûts des facteurs et de transactions sont les plus élevés au monde, obérant ainsi la compétitivité des entreprises et alourdissant le « climat des affaires ». Par

contre, les contraintes communes aux acteurs privés du système commercial des produits dérivés du manioc dans la sous-région sont à la fois d'ordre économiques, d'infrastructures et d'équipements, administratives et législatives, organisationnelles, et enfin, humaines et sociales. Et, la rigidité de ces contraintes traduit le confinement de la majorité des exportateurs dans les circuits de distribution traditionnels. Elles façonnent leurs comportements, orientent leurs choix et fixent leurs stratégies. En effet, pour se prémunir contre ces différentes contraintes et réduire l'incertitude du marché qui est synonyme de coûts de transactions élevés, les exportateurs et leurs correspondants adoptent des comportements anticoncurrentiels, qui se résument en des pratiques d'achat et de vente basées sur des relations personnalisées (qui sont le plus souvent basées de part et d'autre de la frontière, sur des relations ethniques, lignagères, claniques, etc.) pour fidéliser à la fois les vendeurs et les acheteurs, des contrats et des commandes anticipées pour réguler l'approvisionnement, des systèmes de crédit pour sécuriser l'approvisionnement et garantir l'écoulement des marchandises, la construction d'associations entre commerçants visant à limiter la concurrence sur les marchés d'achat ou sur les marchés de vente, et de restreindre le crédit aux nouveaux entrants. Il en découle la formation des réseaux commerciaux plus ou moins opaques qui caractérisent les formes de coordination des échanges transfrontaliers.

A ces contraintes, se mêle un contexte commercial fortement contrasté, marqué d'une part, par des facteurs qui influent sur l'augmentation de la demande des produits traditionnels tels, la croissance démographique et l'urbanisation, et l'évolution des flux culturels qui entraîne un brassage des comportements des consommateurs, et d'autre part, par des facteurs qui ralentissent l'augmentation de la demande de produits traditionnels, en l'occurrence, le fléchissement du pouvoir d'achat des ménages et l'accélération des progrès techniques avec pour corollaire des transformations économiques, sociales et culturelles dans le mode de consommation des ménages urbains, qui orientent leurs consommations vers les céréales importés. Un tel contexte ne peut qu'être défavorable aux acteurs des filières alimentaires traditionnels en général, et à ceux des produits dérivés du manioc à usage alimentaire en particulier. Car, alors que la demande en denrées alimentaires est en croissance, l'inflation galopante des prix des produits alimentaires de première nécessité, a conduit les Etats de la sous-région à baisser pendant une période limitée, les droits de porte des produits alimentaires importés. Cette situation s'est traduite par la baisse des prix d'achat des produits alimentaires importés à base de céréales, et l'augmentation consécutive de la consommation desdits produits, au détriment des produits alimentaires traditionnels. Parallèlement, l'étroitesse du marché sous-régional a favorisé la formation des oligopoles ou d'ententes entre les opérateurs (notamment dans la filière d'importation du riz). En conséquence, les importateurs régissent le marché, exercent un contrôle sur les circuits de distribution, et les variations de leurs stocks influencent aussi bien l'offre que les prix. Leur position d'influence leur permet de créer des barrières à l'entrée et à la mobilité dans la filière.

Face à cette situation, les entreprises qui exercent dans la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc sont exposées à trois (3) nouvelles formes de menaces sur le marché : (i) la menace liée à l'intensité de la concurrence ; (ii) la menace liée aux produits de substitution et (iii) la menace liée au pouvoir de négociation des clients. Cette situation appelle de manière irréversible à une organisation et à une structuration des filières et interprofessions des produits alimentaires traditionnels à cours terme, dans un double objectif : (i) la recherche d'un nouveau mode de coordination entre opérateurs de l'aval et de l'amont de la filière, et (ii) l'action sur les politiques sectorielles de manière à définir un environnement réglementaire et institutionnel propices au développement des filières alimentaires traditionnelles.

L'observation des circuits de distribution des produits dérivés du manioc dans la sous-région, présente une situation concurrentielle qui varie d'un pays à l'autre. Alors qu'au Cameroun, en RCA, en Guinée Equatoriale et au Congo, les achats de produits dérivés du manioc sont essentiellement effectués dans les marchés traditionnels traduisant ainsi une situation de *concurrence pure et parfaite*, au Gabon et en RDC par contre, on retrouve les produits dérivés du manioc aussi bien dans les circuits de distribution traditionnels que dans les circuits de distribution modernes (grandes et moyenne distribution), donnant lieu à une situation *de concurrence différenciée*.

Il s'ensuit une différence de profils entre les acteurs des circuits de distribution traditionnels et ceux évoluant dans les circuits de distribution modernes.

En effet, les acteurs des circuits de distribution traditionnels travaillent tous ou presque sur une même ligne de produits (chikwange, bâtons de manioc/miondo emballés dans des feuilles ; pâte rouie, cossettes, ou farine emballées dans des sachets plastiques impropres à l'alimentation humaine, etc.), leur mode de gestion est centralisé et leur but commun est d'optimiser les bénéfices, à travers des pratiques anticonstitutionnelles.

Cependant, la différence d'horizon subsiste, certains raisonnent à court terme alors que d'autres, font des prévisions d'optimisation de bénéfices sur le long terme. Les produits étant identiques, les prix « affichés⁷ » sur le marché se rejoignent⁸, et les stratégies portent plus sur la maximisation des parts de marché. En effet, tous les commerçants font l'hypothèse selon laquelle un volume de vente supérieur entraîne, grâce à des économies d'échelle, des coûts réduits et donc des profits plus importants. Dans un tel contexte, aucune entreprise n'a les moyens de développer son image, et celle qui transige sur des volumes importants est considérée comme leader. Les acteurs du circuit évaluent les forces et les faiblesses de leurs concurrents, à partir des informations de seconde main, de l'expérience qu'ils ont du marché et de la rumeur. A contrario, les acteurs des circuits de distribution modernes travaillent sur des produits différenciés, leur mode de gestion est décentralisé et leur but commun est d'optimiser les bénéfices à travers des actions de marketing et de promotion bien ciblées. Les prix des produits sont fonction des conditionnements, et sont plus stables dans le temps.

Le marché des produits dérivés du manioc à usages industriels est un marché *différencié* dans lequel chaque produit a un rôle précis dans le processus de fabrication/transformation des produits finaux. Les grandes firmes industrielles implantées dans la sous-région étant pour la plupart des filiales dont les sociétés mères sont installées en Europe, elles s'approvisionnent en intrants au travers des « centrales d'achats du groupe ». Cette fidélisation au niveau des achats élève les barrières à l'entrée, et rend opaque la maîtrise des prix par les potentiels fournisseurs. Par ailleurs, cette forme de coordination verticale bien qu'elle entraîne souvent la réduction des coûts et une plus grande valeur ajoutée, favorise une manipulation facile des prix et des profits. Le niveau de concurrence pour les approvisionnements locaux en produits dérivés du manioc limité à l'amidon est très faible, la demande étant supérieure à l'offre.

Pour améliorer le fonctionnement du marché des produits dérivés du manioc en Afrique Centrale, les Gouvernements, les bailleurs de fonds et les projets de développement de la filière manioc sur le terrain devront adopter une démarche cohérente et concertée, qui repose entre autres sur les trois (3) principaux axes d'intervention suivants : (i) *le renforcement de l'accès des bénéficiaires aux marchés grâce à une meilleure connaissance des marchés, à la structuration et à l'adaptation de l'offre, ainsi qu'à l'appui à la mise en place des cadres de négociations des accords interprofessionnels* ; (ii) *l'amélioration des performances, de l'efficacité, et de l'accessibilité des équipements de transformation, à travers l'analyse de l'existant, la facilitation des liens entre la recherche, les équipementiers et les transformateurs en vue de la mise au point des équipements performants et efficaces, et la facilitation de l'accès des équipements aux groupes cibles. Enfin, (iii) l'amélioration de l'efficacité des marchés, grâce à l'appui à la mise en place d'un système d'information de marché, à l'appui à la modélisation des produits de la filière à fort potentiel commercial, à l'amélioration de la gouvernance dans le système commercial actuel et enfin, à la diffusion/valorisation des savoirs.*

Dans la perspective d'une augmentation de la pénétration des produits dérivés du manioc dans la sous-région à court et à moyen terme, les actions à entreprendre consisteront, à identifier les entreprises de la filière ayant un meilleur potentiel et qui sont déjà présentes dans les circuits de distribution modernes, et sur la base de la connaissance des marchés (concurrence, stratégie de la concurrence, clientèle, motivations des clients, service après-vente, etc.), les accompagner dans un premier temps, dans le choix d'un petit nombre de marchés, qu'elles travailleront en profondeur (adaptation de l'offre, amélioration de la compétitivité des produits, mise au point d'une politique de promotion des produits, etc.). Cette stratégie de pénétration graduelle du marché pourra se décliner en trois (3) manières, suivant la configuration des entreprises sélectionnées. A cet effet, les entreprises pourront soit (i) continuer à développer la demande primaire sur le marché actuel, soit (ii) augmenter leur part de marché (au meilleur des cas en améliorant la qualité des produits et le service après-vente et en investissant dans la promotion, sans pour autant que cela soit accompagné d'une forte hausse de prix), ou alors, (iii) en renforçant leur position sur le marché.

Au cours de cette première phase, de la mise en œuvre de la stratégie, la mission propose que les entreprises travaillent en profondeur sur quatre (4) marchés prioritaires qui sont : la RDC, le Gabon, le Congo et le Cameroun. Et dans l'un ou l'autre marché ci-dessus mentionné, les produits phares seront : (i) le chikwange

⁷ Dans les circuits de distribution traditionnels en Afrique Centrale, les prix affichés ne sont pas forcément les prix de cession de la marchandise. Le prix de cession est le résultat d'une négociation plus ou moins âpre entre le client et le commerçant.

⁸ Le circuit de distribution traditionnel des produits dérivés du manioc est très sensible au prix.

conditionné dans des films plastiques alimentaires transparents sous vide, étiquetés et marqués, de préférence dans des unités-consommateurs, individuels ou en grappes ; (ii) le saka-saka surgelé, conditionné dans des films plastiques alimentaires transparents sous vide, étiquetés et marqués, de préférence dans des unités-consommateurs, individuels ou collectifs ; (iii) le gari/tapioca, conditionné dans des films plastiques alimentaires transparents sous vide, étiquetés et marqués, de préférence dans des unités-consommateurs, individuels ou collectifs, et enfin, (iv) de l'amidon conditionné dans des sachets plastiques, étiquetés et marqués, de préférence dans des unités-consommateurs, individuels ou collectifs. Enfin les marchés visés seront : (i) les grandes et moyennes surfaces ; (ii) les casernes militaires et l'économat de la MONUC (en RDC) ou du MINURCA (en RCA); (iii) les économats des universités, des lycées et des collèges disposant d'un internat ; (iv) les bases-vie, catering et restaurants d'entreprises ; (v) les hôtels et restaurants, et (vi) le marché de l'industrie. Le mode d'accès à ces marchés dépendra de la localisation des clients, de la typologie du client, de l'antériorité des relations commerciales, des contraintes inhérentes au commerce dans les différents pays, etc.

Une fois que les entreprises sélectionnées auront atteint leurs objectifs (part de marché, chiffre d'affaires, etc.), elles pourront prétendre passer à une phase suivante, qui consiste, pour elles, à développer un nouveau marché avec leurs produits actuels, en recherchant à conquérir de nouveaux segments de marché, de nouveaux circuits de distribution ou tout simplement en procédant à l'expansion géographique. La mise en œuvre de cette stratégie de développement des marchés nécessite cependant, une meilleure connaissance des nouveaux marchés ciblés (concurrence, stratégie de la concurrence, clientèle, motivations des clients, service après-vente, etc.), une identification précise des couples marchés/produits porteurs, l'identification et la sélection des importateurs fiables (solvabilité, portefeuille clientèle appréciable, équipements de distribution des produits fiables, potentiel de croissance, maîtrise de l'environnement concurrentiel), l'élaboration de concert avec les importateurs sélectionnés d'un cahier des charges produits, la conception et la réalisation de concert avec les importateurs ciblés, de tests d'expédition d'une durée limitée mais suffisante pour fournir des informations quant aux prévisions et réalisations, de tirer ensuite les leçons et enseignements issus des tests pour finaliser un contrat avec l'importateur.

Au cours de cette deuxième phase, qui correspond à la mise en œuvre de la stratégie de diversification des marchés, la mission propose que les entreprises travaillent en profondeur sur cinq (5) marchés prioritaires dont les quatre (4) premiers ci-dessus mentionnés y compris celui de la Guinée Equatoriale. Les produits phares seront les mêmes que ceux énumérés lors de la phase de pénétration graduelle des marchés (phase 1) y compris les bâtons de manioc et la farine de manioc conditionnés dans des films plastiques alimentaires transparents sous vide, étiquetés et marqués, de préférence dans des unités-consommateurs, individuels ou collectifs. Enfin les marchés visés seront : (i) les grandes et moyennes surfaces ; (ii) les casernes militaires et l'économat de la MONUC (en RDC) ou du MINURCA (en RCA); (iii) les économats des universités, des lycées et des collèges disposant d'un internat ; (iv) les bases-vie, catering et restaurants d'entreprises ; (v) les hôtels et restaurants, etc. Le mode d'accès à ces marchés dépendra de la localisation des clients, de la typologie du client, de l'antériorité des relations commerciales, des contraintes inhérentes au commerce dans les différents pays, etc.

Enfin, au cas où les entreprises auront atteint leurs objectifs (part de marché, chiffre d'affaires, etc.), elles pourront alors adopter et mettre en œuvre une stratégie d'extension des marchés, en conservant le portefeuille produits et la clientèle actuelle. Cette stratégie consiste à créer des nouveaux marchés (segments et/ou niches), tout en élargissant le portefeuille produits, et en renforçant par la même occasion ses positions sur les nouveaux marchés. La mise en œuvre de cette stratégie appelle donc à plus de moyens (humains, financiers, logistique, etc.). Les marchés visés seront constitués par l'ensemble des pays membres de la CEMAC, y compris la RDC et l'Angola et le Sao-Tomé et Principe et les produits nouveaux ciblés seront en priorité, la farine panifiable, le gari/tapioca enrichi aux protéines (de préférence conformes aux normes du marché de l'aide alimentaire), le chikwange et la farine de manioc instantané. Les segments de marché visés seront : (i) le marché de l'aide alimentaire PAM/HCR y compris celui de l'alimentation des enfants (FAO/PAM) ; (ii) les marchés traditionnels de gros ; (iii) les grandes et moyennes surfaces ; (iv) les casernes militaires et l'économat de la MONUC (en RDC) ou du MINURCA (en RCA); (v) les économats des universités, des lycées et des collèges disposant d'un internat ; (vi) les bases-vie, catering et restaurants d'entreprises ; (vii) les hôtels et restaurants, etc.

La mise en œuvre de la stratégie ci-dessus présentée requiert un accompagnement des opérateurs principalement, dans les domaines suivants : (i) la mise aux normes des produits actuels ; (ii) la recherche et

l'innovation ; (iii) la connaissance des marchés et de leurs évolutions ; (iv) la mise en relation entre vendeurs et acheteurs d'une part et d'autre part, entre les vendeurs et les opérateurs en amont (production, collecte, transport) et en aval (fabricants d'emballage, chargeurs, transitaires, etc.) de la filière ; (v) la promotion et le merchandising de leurs produits (formation des prix, conception des étiquettes, logos graphiques et dans le choix des noms commerciaux des produits) .

GENERALITES SUR LA PRODUCTION, LA TRANSFORMATION ET LA CONSOMMATION DU MANIOC DANS LE MONDE EN AFRIQUE ET DANS LES ETATS MEMBRES DE LA CEMAC

Le manioc (*Manihot esculenta Crantz*) est une plante tropicale originaire du Nord-est du Brésil, introduite au 15^{ème} siècle en Afrique de l'Ouest et du Centre par les explorateurs portugais. Cette plante joue aujourd'hui un rôle prépondérant dans l'alimentation de six cent (600) millions d'êtres humains.

0.1 La production du manioc

0.1.1 Les régions productrices de manioc

Les régions productrices se situent dans la zone intertropicale à une ou deux saisons des pluies (pluviométrie annuelle supérieure à 600 millimètres, températures supérieures à 13°C). En Afrique, le manioc est surtout présent dans les régions à forte densité de population en zones tropicales de forêts et de savanes (Carter et al, 1992). Le manioc préfère un sol léger, bien drainé, riche en potassium, l'excès d'azote favorisant le développement des parties aériennes. La présence de mycorhizes facilite la nutrition phosphorée et cette culture supporte une forte acidité des sols et des saisons sèches prolongées. Cela permet d'étendre sa culture dans des zones où la production des céréales régresse comme en Afrique australe.

0.1.2. La production du manioc en Afrique et dans le monde

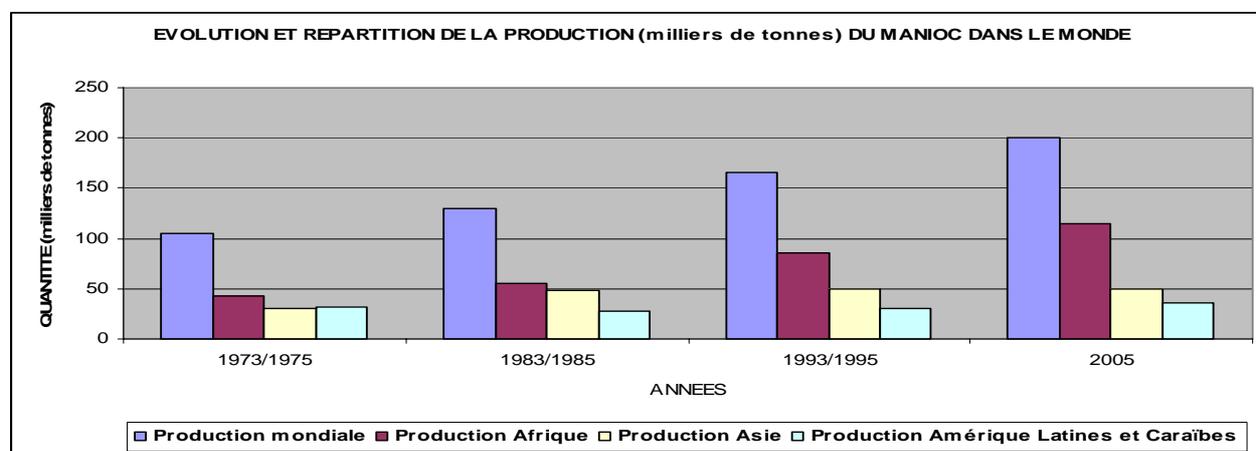
Avec une production mondiale estimée en 2005 à 200 millions de tonnes⁹, le manioc est la cinquième production végétale alimentaire du monde, après le maïs, le riz, le blé et la pomme de terre. Cependant, dans les régions tropicales, le manioc occupe le troisième rang des productions alimentaires après le riz, et le maïs. Sur les vingt dernières années, la production africaine du manioc représente environ 52% de la production mondiale, contre 32% pour le continent asiatique et 16% pour l'Amérique du Sud (y compris les Caraïbes).

Tableau 1: Evolution et répartition de la production (en millions de tonnes) du manioc dans le monde

	1973/1975		1983/1985		1993/1995		2005	
	Production	%	Production	%	Production	%	Production	%
Production mondiale	105	100	130	100	166	100	200	100
Production Afrique	43	41	55	42	85	51	115	57,5
Production Asie	30	28,5	48	37	50	30	50	29,5
Production Amérique Latine et Caraïbes	32	30,5	27	21	31	29	36	23

Source : FAOSTAT, 2005.

Figure 1 : Evolution et répartition de la production (en millions de tonnes) du manioc dans le monde



⁹ FAOSTAT, 2005.

Il découle des informations ci-dessus que : (i) la production du manioc a doublé en Afrique en vingt ans, passant de 43 millions de tonnes en 1973-75 à 85 millions de tonnes en 1993-95 ; (ii) la production du manioc en Afrique a presque triplé en trente ans, passant de 43 millions de tonnes en 1973-75 à 115 millions de tonnes en 2005, alors que sur la même période la production mondiale a seulement doublé, et enfin, (iii) sur les vingt dernières années, la production africaine de manioc représente en moyenne 52,4% de la production mondiale.

Les principaux producteurs mondiaux sont présentés par ordre d'importance dans le tableau qui suit.

Tableau 2: Les dix (10) principaux pays producteurs de manioc dans le monde

Pays	Production annuelle (en millions de tonnes)
Nigeria	38
Brésil	24
Thaïlande	21,5
Indonésie	19,5
RD Congo	19
Afrique du Sud	11
Ghana	10
Tanzanie	7
Inde	7
Angola	7

Source : FAOSTAT, 2005.

Figure 2: Les dix (10) principaux pays producteurs de manioc dans le monde

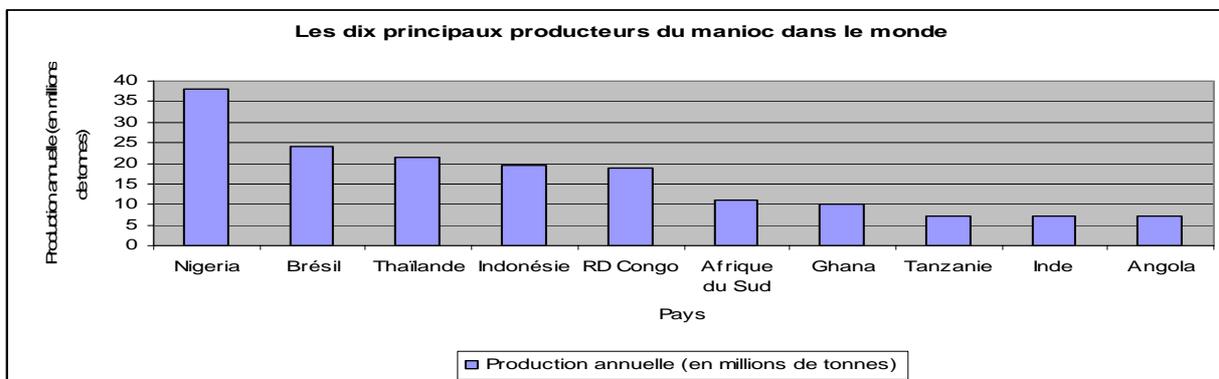
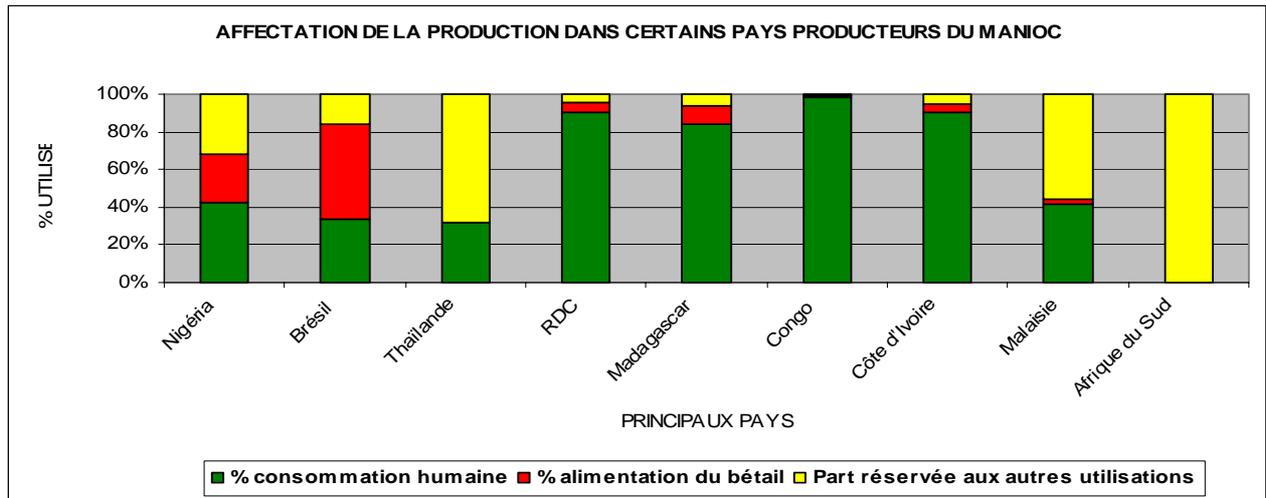


Tableau 3 : Affection de la production dans certains pays producteurs du manioc

Pays	Production nationale (millions de tonnes)	%age consommation humaine	%age alimentation du bétail	Part réservée aux autres utilisations
Nigeria	38	43,10	25,20	31,70
Brésil	24	33,89	50,29	15,82
Thaïlande	21,5	31,44	0,01	68,56
RD Congo	15	90,54	5,40	4,06
Afrique du Sud	11	0,23	0,01	99,7
Madagascar	2,5	84,38	9,6	6,02
Côte d'Ivoire	1,5	89,9	5,09	5,00
Congo	0,9	98,41	0,3	1,29
Malaisie	0,9	41,5	2,34	56,17

Source : FAOSTAT, 2005.

Figure 3 : Affection de la production dans les principaux pays producteurs du manioc



0.2 La production du manioc en Afrique Centrale

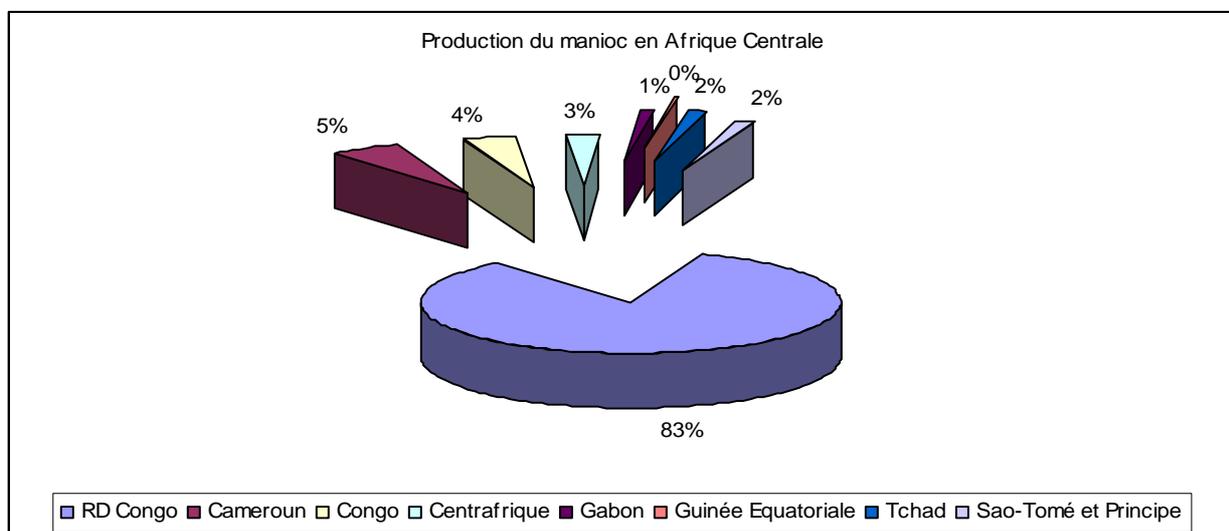
Sur la base des statistiques de la FAO, la production de l'Afrique Centrale en 2005 est de 28 millions tonnes, représentant 14% de la production mondiale et 21% de la production de l'Afrique. La production de l'Afrique Centrale est plus faible que celle de l'Afrique de l'Ouest, puisque celle-ci est estimée en 2005 à 59 millions de tonnes.

Tableau 4: La production du manioc dans les pays d'Afrique Centrale (en 2005)

Pays	Production annuelle (millions de tonnes)
RD Congo	19
Cameroun	1,2
Congo	0,9
Centrafrique	0,6
Gabon	0,25
Guinée Equatoriale	0,05
Tchad	0,35
Sao-Tomé et Príncipe	0,35

Source : FAOSTAT, 2005.

Figure 4 : La production du manioc en Afrique Centrale



0.3 L'intérêt du manioc

Le manioc s'est rapidement répandu dans les zones tropicales et subtropicales en raison entre autres de : (i) la capacité de la plante à pousser sur des terres marginales sur lesquelles d'autres cultures sont difficiles à cultiver ; (ii) la résistance de la plante à certaines conditions de sécheresse que ne peuvent supporter certaines céréales, notamment le maïs et le riz ; (iii) la possibilité de laisser la plante en terre et de la récolter progressivement pour se prémunir des pénuries alimentaires éventuelles, et enfin, (iv) la capacité de la plante à se protéger de certains ravageurs du fait de sa teneur en glucosides cyanogéniques.

0.4 Les principaux pays africains consommateurs de manioc

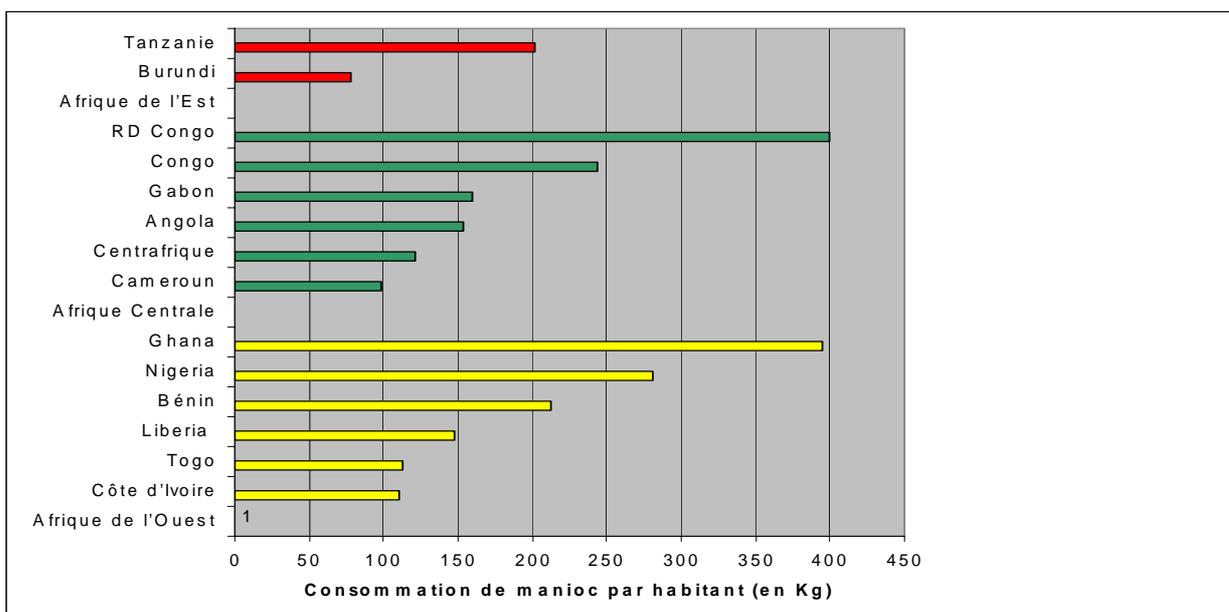
Les raisons ci-dessus évoquées, ont sans doute facilité l'adoption de la culture du manioc en Afrique, dont la racine, qui est sa principale composante alimentaire est devenue un produit vivrier majeur qui nourrit environ 200 millions d'africains, soit le ¼ de la population du continent. La consommation humaine moyenne en Afrique est de 100 kg/habitant/an, avec des variantes en fonction des pays.

Tableau 5: Les principaux pays africains consommateurs de manioc répartis par bloc régionaux

Régions et pays	Consommation (Kg/hbt/an)	Rang mondial par rapport à la production	Rang mondial par rapport à la consommation
Afrique de l'Ouest			
Ghana	395	6 ^{ème}	3 ^{ème}
Nigeria	281	1 ^{er}	5 ^{ème}
Bénin	212	20 ^{ème}	8 ^{ème}
Liberia	148	28 ^{ème}	14 ^{ème}
Togo	113	27 ^{ème}	17 ^{ème}
Côte d'Ivoire	110	18 ^{ème}	18 ^{ème}
Afrique Centrale			
RD Congo	399	3 ^{ème}	2 ^{ème}
Congo	243	22 ^{ème}	7 ^{ème}
Gabon	159	39 ^{ème}	11 ^{ème}
Angola	154	17 ^{ème}	13 ^{ème}
Centrafrique	121	30 ^{ème}	16 ^{ème}
Cameroun	98	19 ^{ème}	19 ^{ème}
Afrique de l'Est			
Tanzanie	201	8 ^{ème}	9 ^{ème}
Burundi	78	26 ^{ème}	20 ^{ème}

Source : Archives de documents de la FAO.

Figure 5 : Les principaux pays africains consommateurs de manioc répartis par bloc régionaux



Du tableau 5 qui précède, on retiendra principalement que sur les vingt premiers consommateurs de manioc dans le monde, dix huit sont du continent africain, dont six (6) de l’Afrique Centrale et six (6) de l’Afrique de l’Ouest.

Cette prédominance de la consommation alimentaire du manioc en Afrique sur toutes les autres formes d’utilisation du manioc, a fait du manioc une culture essentiellement vivrière, alors que dans les autres continents, les usages non alimentaires sont beaucoup plus importants. En effet, en Afrique, près de 95% de la production du manioc est destinée à l’alimentation humaine, contre 50% en Asie, en Amérique Latine et aux Caraïbes.

0.5 Les principales composantes alimentaires du manioc

Les principales composantes alimentaires de la plante sont les feuilles et les racines dont les compositions nutritionnelles sont mentionnées dans le tableau ci-après.

Tableau 6: Composition nutritionnelle des feuilles et des racines de manioc

Composition nutritionnelle	Feuilles de manioc	Racines de manioc épluchées	Racines entières
Eau	85	60	65
Glucides (%MS)	41	91 (68 à 78% amidon)	89
Lipides (%MS)	6	0,5	1
Protéines (%MS)	25	2	2,5
Cendres (%MS)	8	2,5	3
Fibres (%MS)	20	4	4,5
Glucosides cyanogéniques (mg/kg/ de poids frais)	380 à 590	30 à 240	140 à 640

Source : P. Sylvestre et M. ARRAUDEAU dans « Le Manioc », 2006, Collection FAO.

Il découle du tableau qui précède, que : (i) les feuilles de manioc sont riches en protéines ; (ii) les racines ont une teneur élevée en glucides essentiellement de l’amidon et sont pauvres en protéines ; (iii) les feuilles et les racines contiennent des glucosides cyanogéniques à des teneurs très variables.

Les données issues de la recherche attestent de l’existence de plus d’une centaine de variétés de manioc qui diffèrent selon leurs caractéristiques morphologiques. Mais pour des raisons pratiques, ces différentes

variétés sont classées en trois (3) groupes¹⁰, selon la teneur en glucosides cyanogéniques présente dans le tubercule. Ainsi, on distingue : (i) les « variétés douces » contenant moins de 50 milligrammes en glucosides cyanogéniques par kilogramme de racine épluchée ; (ii) les « variétés modérément amères » contenant entre 50 et 100 milligrammes en glucosides cyanogéniques par kilogramme de racine épluchée, et enfin, (iii) les « variétés amères » contenant plus de 100 milligrammes en glucosides cyanogéniques par kilogramme de racine épluchée.

L'élimination des composés cyanogéniques constitue donc l'une des préoccupations majeures de tout le procédé de transformation du manioc tant pour l'alimentation humaine¹¹ que pour l'alimentation animale¹². En effet, l'acide cyanhydrique est un poison pour l'organisme et la dose pouvant entraîner des intoxications aiguës chez l'être humain se situe entre 50 et 60 mg pour l'adulte, soit 1 mg/kg de poids/jour. De plus, dans une alimentation carencée en iode, le cyanure peut provoquer l'apparition du goitre.

Pour les animaux, la dose létale est de 2 à 2,5 mg/kg de poids vif pour le bétail et de 4 à 5 mg/kg de poids vif pour les moutons.

0.6 Les potentialités de transformation du manioc

0.6.1 La transformation des feuilles de manioc

L'intérêt de la transformation des feuilles réside dans leur teneur élevée en protéines, mais aussi dans la qualité des acides aminés qui composent ces protéines. A l'exception de la méthionine pour laquelle la feuille de manioc connaît un déficit élevé, les protéines peuvent être considérées comme équilibrées, comparées à celles de l'œuf qui est la protéine de référence. Sa forte propension à l'alimentation humaine en Afrique Centrale y trouve donc toute sa justification. Cependant, les feuilles de manioc peuvent aussi être transformées, pour obtenir des concentrés de protéines pour l'alimentation animale. Mais à ce jour, aucune activité industrielle de transformation des feuilles de manioc n'a été répertoriée en Afrique, et encore moins en Afrique Centrale.

Tableau 7: Composition des protéines des feuilles de manioc

Types de protéines	Feuilles de manioc	Œuf entier
Arginine	5,3 – 6,1	6,4
Lysine	6,3 – 7,2	3,9
Méthionine	1,7	4,1
Cystine	1,0 – 1,4	2,4
Tryptophane	1,5 – 2,1	1,5
Leucine	8,8 – 8,9	9,2
Isoleucine	4,8 – 5,0	8,0
Valine	5,6 – 5,8	7,3
Thréonine	4,7 – 4,9	4,9
Histidine	2,2 – 2,6	2,1
Tyrosine	3,9 – 4,2	4,5
Phénylalanine	5,5 – 5,8	6,3

Source : Document de synthèse de l'atelier manioc en Côte d'Ivoire.

¹⁰ Cette classification n'est pas très hermétique car la teneur en glucosides cyanogéniques dépend des conditions climatiques de développement de la plante. En effet, dans le cas d'une saison sèche sévère, la teneur en glucosides cyanogéniques (HCN) augmente.

¹¹ Pour les produits destinés à l'alimentation humaine, la FAO a fixé la teneur en acide cyanhydrique à 10 mg de HCN/kg de produit

¹² Les normes dans les pays de l'Union Européenne, sont de 100 mg de HCN/kg de produit.

0.6.2 La transformation des racines de manioc pour l'alimentation animale

Les racines de manioc sont riches en glucides et pauvres en protéines. L'utilisation du manioc dans l'alimentation animale vise en particulier à satisfaire les besoins calorifiques des animaux. En raison de sa faible teneur en protéines, le taux d'incorporation du manioc dans les aliments composés pour les animaux est relativement faible de 10 à 20% pour la volaille, de 10 à 40% pour les porcs, et de 10 à 25% pour les ovins et les bovins.

Le marché des aliments pour animaux est un débouché important puisque 54,5 millions de tonnes de manioc ont été transformées dans le monde en 2003¹³, pour les besoins de l'alimentation animale. Quant aux marchés à l'exportation, ils s'établissent actuellement entre 6 et 7 millions d'équivalent granulés dont près de 43% pour la Chine et 43% pour l'Union Européenne. La Thaïlande fournit à elle seule, près de 95% du marché.

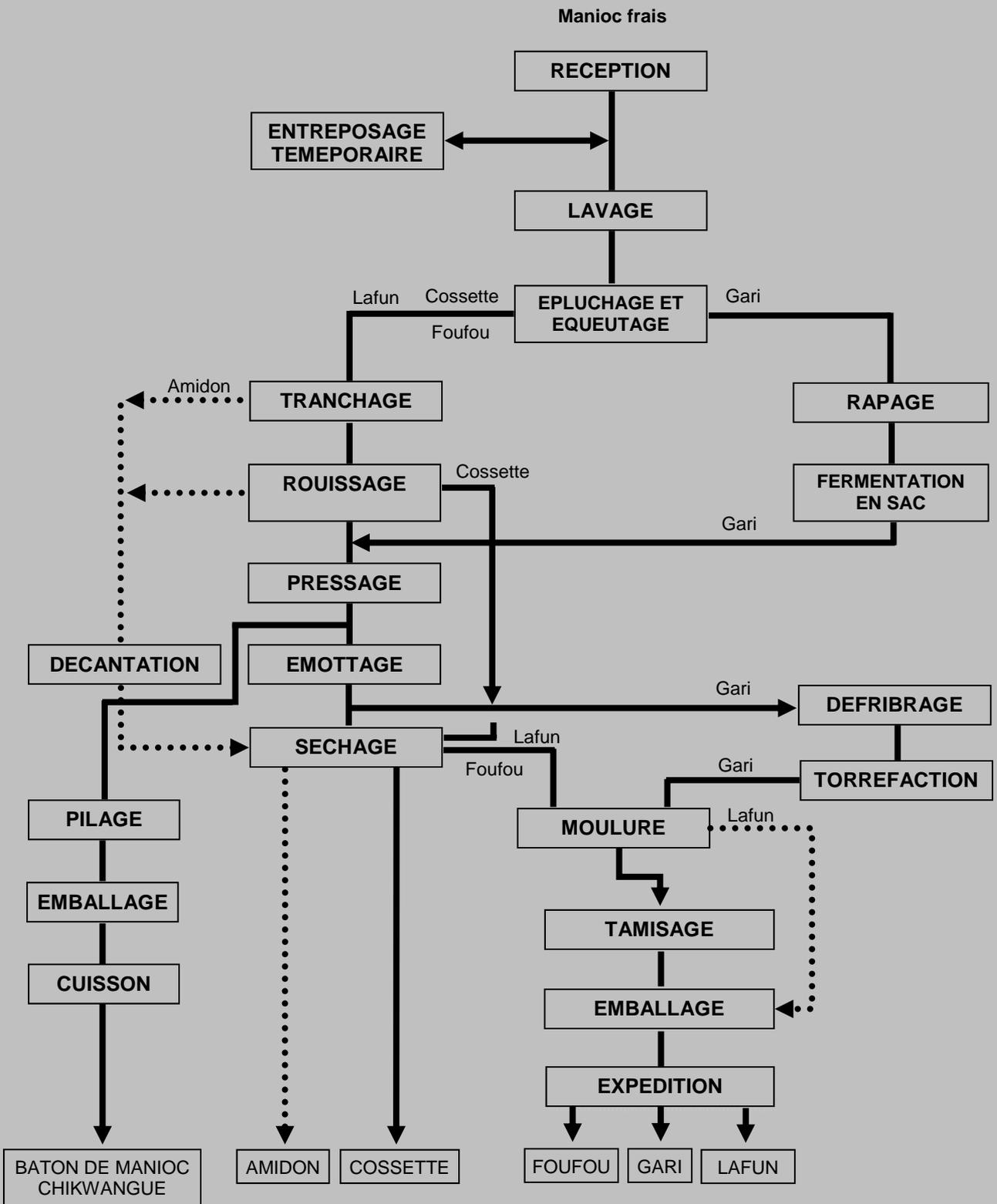
L'Afrique est non seulement absente de ce marché car sa production n'est pas compétitive, mais elle importe du maïs pour les besoins de production d'aliments composés pour animaux.

0.6.3 La transformation des racines de manioc pour l'alimentation humaine en Afrique Centrale

La culture du manioc en Afrique répond à une double préoccupation : (i) assurer la sécurité alimentaire des populations, et (ii) améliorer les conditions d'existence des ménages-producteurs en milieu rural. Cette double préoccupation influence d'autant plus la transformation, qu'en Afrique Centrale les produits qui en sont issus, exception faite de l'amidon natif, sont des aliments traditionnels destinés à la consommation des ménages.

¹³ FAOSTAT, 2005.

Encadré 1: Procédés de transformation des racines de manioc pour l'alimentation humaine en Afrique Centrale



Source : Enquêtes réalisées au cours de la mission, janvier 2008.

0.6.4 Les caractéristiques de l'amidon et les potentialités d'utilisation

L'amidon de manioc étant le principal composant de la racine, ses caractéristiques et propriétés conditionnent les utilisations de ce produit et donc les types de marché à conquérir, en fonction des propriétés physiques et chimiques des produits recherchés.

0.6.4.1 Les principales caractéristiques de l'amidon natif de manioc

Les principales caractéristiques de l'amidon portent sur la dimension des grains et composition en amylose et en amylopectine, d'où découlent les propriétés fonctionnelles à savoir la viscosité, la résistance au cisaillement, la température de gélatinisation, le gonflement, la solubilité, la stabilité du gel et la rétrogradation, etc.

Tableau 8: Les caractéristiques et les propriétés fonctionnelles de l'amidon de manioc

Produit	Caractéristiques	Propriétés fonctionnelles
Amidon de manioc	Taille moyenne des grains de l'ordre de 20 microns Forte teneur en amylopectine (83%) Faible teneur en protéines et en matière grasse	Viscosité élevée Résistance élevée à l'acidité Degré de réhumidification élevé

Source : TRECHE, 1994.

0.6.4.2 Les utilisations spécifiques de l'amidon natif de manioc

Les applications qui découlent des propriétés de l'amidon du manioc ci-dessus mentionnées sont :

- a. L'utilisation des farines précuites de manioc dans l'alimentation animale : les travaux réalisés par les diététiciens (Tremoliers et Lalong), ont mis en lumière l'intérêt du manioc sur le plan nutritionnel et diététique. Les avantages particuliers du manioc sont liés à : (i) la faible taille des grains qui rend la digestion aisée avec un pouvoir tampon faible, nécessitant moins de suc gastrique ; (ii) la faible teneur en protéines qui rend le manioc approprié à la préparation d'aliments pour les personnes allergiques à certaines protéines comme cela est le cas pour le gluten de blé, etc. Pour ces caractéristiques, le manioc est aussi utilisé, sous la forme de farine précuite, dans la formulation des farines infantiles de sevrage.
- b. L'intérêt de l'amidon pour l'industrie textile, l'industrie de papier et l'industrie brassicole: la forte teneur en amylopectine de l'amidon de manioc lui confère des caractéristiques voisines des amidons amylopectines, à savoir une viscosité très élevée, une texture longue et une transparence de l'empois. Ces propriétés sont importantes dans : (i) l'industrie textile pour l'empesage des fils afin de resserrer les fibres libres, finir les tissus, leur donner du poids et de la rigidité, ou utilisé aussi comme support de teinture dans l'impression des motifs pour laquelle les amidons à haute cohésion sont les plus appropriés ; (ii) dans l'industrie papetière, sous la forme d'amidon pré-gélatinisé, pour améliorer la résistance au pliage, et pour le polissage et le modelage des surfaces et sert également à la fabrication des adhésifs papetiers, notamment dans la fabrication des colles pour cartons ondulés, et la fabrication des colles pour timbre postes, étiquettes, enveloppes et sachets autocollants. Enfin, l'amidon natif de manioc peut être utilisé dans l'industrie brassicole, en remplacement du gritz de maïs.

0.6.4.3 Les autres produits dérivés de l'amidon de manioc et leurs spécifications

Outre les utilisations spécifiques ci-dessus énoncées, l'amidon de manioc peut subir d'autres transformations pour des applications diverses :

- a. Les amidons modifiés : les modifications apportées par traitement physique ou chimique ont pour but de donner de nouvelles propriétés rhéologiques aux amidons, en supprimant certains de leurs inconvénients ou en faisant apparaître de nouvelles caractéristiques intéressantes portant notamment sur la rhéologie ou la stabilisation de l'amidon. On distingue principalement cinq (5) catégories d'amidons modifiés : (i) les amidons pré-gélatinisés ; (ii) les amidons fluidifiés ; (iii) les amidons réticulés ; (iv) les amidons oxydés ; (v) les amidons stabilisés.

Tableau 9: Les caractéristiques et les domaines d'utilisation des amidons modifiés

Type d'amidon modifié	Traitements subis	Caractéristiques	Domaines d'utilisation
Amidons prégelatinisés	Cuisson et séchage	Solubles à froid	<i>Industries alimentaires</i> (produits instantanés, potages, sauces, flans) <i>Industries pétrolières</i> (boues de forage) <i>Industries papetières</i> <i>Colles</i>
Amidons fluidifiés	Traitements thermiques ou chimiques pour réduire la viscosité	Faible viscosité	<i>Industries textiles</i> (dextrines) <i>Colles</i> (dextrines) <i>Confiserie</i> (amidon fluide) <i>Pharmacie</i> (amidon fluide) <i>Cosmétique</i> (amidon fluide)
Amidons oxydés	Traitements thermiques ou chimiques	Stabilité accrue Faible viscosité	<i>Industries textiles</i> <i>Industries papetières</i>
Amidons réticulés	Traitement chimique au moyen d'un réactif bifonctionnel	Viscosité accrue Résistance à l'acidité Résistance aux hautes et basses températures	<i>Conserveries</i> <i>Snack</i>
Amidons stabilisés	Traitement chimique d'estérification ou d'éthérification	Baisse de la rétrogradation Résistance au pH acide Baisse de la température de gélatinisation	<i>Produits congelés</i> <i>Industries papetières</i>

Source : TRECHE, 1994.

- b. Les produits issus de l'hydrolyse de l'amidon : l'hydrolyse consiste à rompre les liaisons qui existent entre les unités de glucose qui forment les molécules d'amidon. Elle se fait par traitement chimique ou enzymatique et donne lieu à des additifs alimentaires dont les utilisations alimentaires sont les suivantes :

Tableau 10: Les utilisations alimentaires des produits issus de l'hydrolyse de l'amidon

Nature de l'additif	Industries utilisatrices	Rôles et conséquences
	Sauces – Ketchup - Condiments	Bonne viscosité - Faible pouvoir sucrant Evite les réactions de Maillard
	Baby food	Sucre à assimilation lente - Digestibilité
	Potages – Boissons déshydratées – Extraits d'essences, de parfums	Facilite l'atomisation sans collage
	Charcuterie - Salaisons	Renforce l'acidité - Pouvoir liant Tenue à la coupe
	Glaçage de café, riz, légumes secs	Donne du brillant
Sirops de glucose à DE normal 38 - 58	Confiserie sèche : bonbon, nougat, caramel	Effet anti-cristallisant
	Crèmes glacées - glaces	Effet anti-cristallisant à basse température Consistance onctueuse - Support d'arômes Augmentation de la tenue en MS sans prendre les produits plus sucrés
	Biscuiterie – Pâtisserie sèche	Coloration

Nature de l'additif	Industries utilisatrices	Rôles et conséquences
Sirops de glucose à DE élevé 58 - 70	Confiserie humide : fondants, guimauves, fruits confits	Evite le durcissement de l'évaporation
	Crèmes glacées - glaces	Stabilisation des émulsions
	Boissons sucrées	Pouvoir sucrant – Support d'arômes
	Chocolaterie	Onctuosité – Pouvoir sucrant
	Biscuiterie – Pâtisserie humide : cakes, madeleines, génoises	Rétention d'eau – Coloration – Augmente la teneur en sucres – Fermentescibles
	Boulangerie	Fermentation rapide – Coloration de la croûte

Source : Actes de l'Atelier sur les Potentialités de la transformation du manioc en Afrique de l'Ouest, p 67-68.

- c. Les produits dérivés du glucose : ils ont pour substrat les sirops de glucose ou les hydrolysats de glucose à D.E très élevé. On compte parmi ces produits : (i) le dextrose et ses dérivés ; (ii) l'isoglucose¹⁴ ; (iii) le sirop de fructose ; (iv) le sorbitol ; (v) l'éthanol, et certains acides organiques tels que l'acide citrique et l'acide lactique.

0.7. Contexte général de production, de transformation et de commercialisation des produits dérivés du manioc en Afrique Centrale

0.7.1 Historique de la CEMAC et présentation sommaire des pays de l'Afrique Centrale

0.7.1.1 Historique et aperçu du cadre institutionnel de la CEMAC¹⁵

Successeur de l'UDEAC (Union Douanière et Economique de l'Afrique Centrale), la CEMAC est créée peu de temps après l'UEMOA¹⁶, à la suite de la dévaluation du franc CFA, par le Traité de N'djamena du 16 mars 1994. Particulièrement bref dans son énoncé, il faut alors chercher dans l'additif et les quatre Conventions qui complètent ce Traité, les autres supports caractérisant la volonté d'intégration. Il s'agit de l'Union Monétaire de l'Afrique Centrale, de l'Union Economique de l'Afrique Centrale, de la Cour de Justice et du Parlement Communautaire.

L'Article 1^{er} du Traité définit l'objectif double d'une Union Economique et d'une Union Monétaire, celle-ci étant déjà réalisée dans le cadre de la Zone Franc. La Convention régissant l'Union Economique fixe comme objectifs la convergence des performances et des politiques, le renforcement de la compétitivité, la création d'un marché unique et la coordination des politiques sectorielles. De son côté enfin, la Convention régissant l'Union Monétaire vise à consolider les liens anciens de coopération monétaire entre les Etats qui composent alors la CEMAC à savoir, le Cameroun, le Congo, la RCA, le Gabon, le Tchad et la Guinée Equatoriale.

De manière générale, le cadre institutionnel de la sous-région est principalement organisé autour des institutions de la CEMAC¹⁷ que viennent renforcer diverses autres institutions régionales telles que celles issues des réformes de l'OHADA (Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires), de la CIMA (Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances) ou de la CIPRES (Conférence Interafricaine de la Prévoyance Sociale).

0.7.1.2 Présentation sommaire des pays de l'Afrique Centrale ciblés par l'étude

Des six (6) pays concernés par l'étude, cinq (5) sont membres de la CEMAC. Les pays membres bénéficient d'une monnaie commune (le franc CFA), d'une banque centrale (la Banque des Etats d'Afrique Centrale) et d'un tarif extérieur commun (depuis 1998) avec une suppression progressive des droits de douane intra régionaux. La sous-région CEMAC y compris la RDC couvre une superficie de 537 millions d'hectares et abrite une population estimée en 2006, à 94,5 millions d'habitants dont 60% (56,5 millions) vivent en milieu rural. Le taux de croissance moyen annuel est de 2,6%. La population est très inégalement

¹⁴ Sucre liquide incolore.

¹⁵ Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale.

¹⁶ Union Monétaire de l'Afrique de l'Ouest.

¹⁷ Ces institutions sont : la Conférence des chefs d'Etat et de gouvernement, le Conseil des ministres, le Secrétariat exécutif, le Comité inter-Etats et la Cour de justice communautaire (opérationnel depuis 2000).

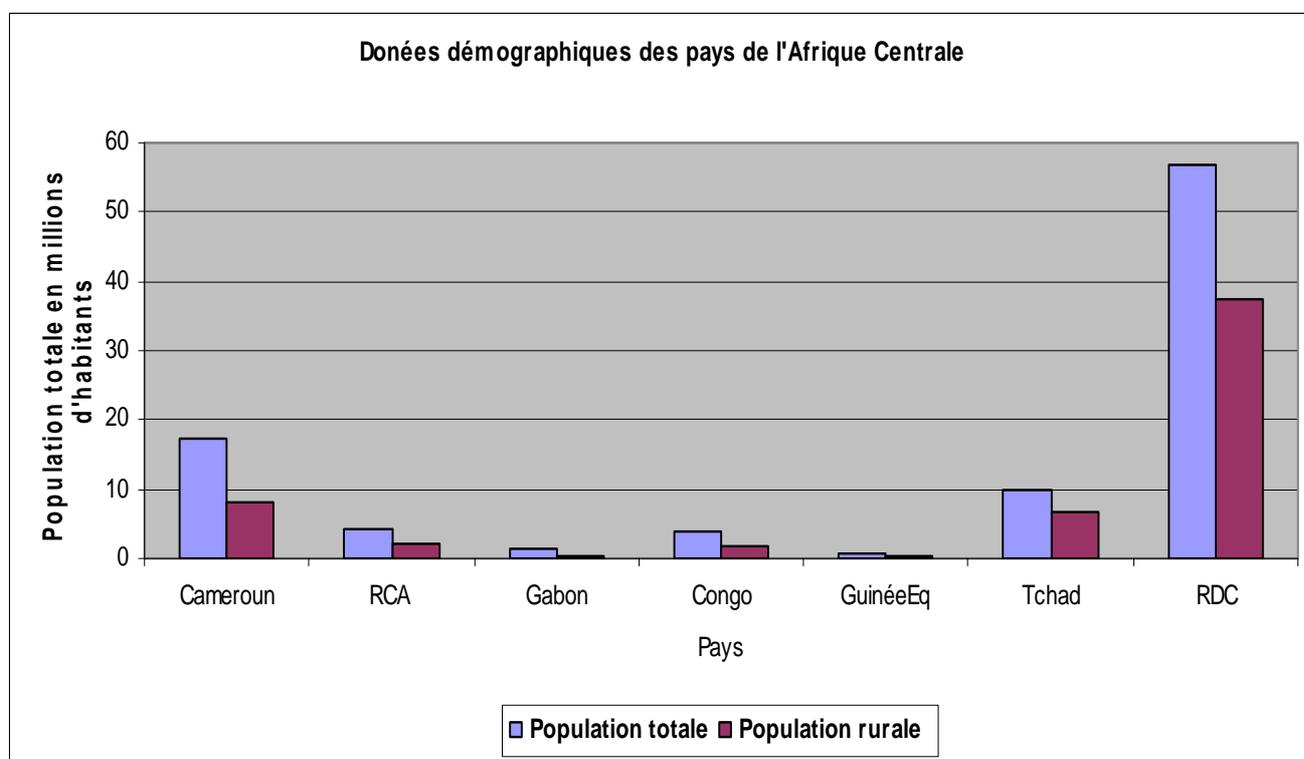
répartie tant entre les pays qu'à l'intérieur des Etats. La densité varie de 5,5 habitants au km² au Gabon à 37 habitants au km² au Cameroun. Le taux moyen d'urbanisation reste soutenu puisqu'il se situe entre 5 et 8%. Ainsi, alors qu'en 1970 on comptait une personne vivant en zone urbaine pour trois (3) en zone rurale, on estime à présent qu'à l'horizon 2010, 55% de la population sera urbaine.

Tableau 11: Données démographiques des pays de la CEMAC + la RDC en 2006¹⁸ (en millions d'habitants)

	Pays							Total CEMAC+RDC
	Cameroun	RCA	Gabon	Congo	GuinéeEq	Tchad	RDC	
Population totale	17,350	4,305	1,425	3,750	0,540	9,950	57	94
Taux de croissance	2,05%	1,52%	2,13%	2,6%	2,05%	2,92%	2,9%	2,1%
Population rurale	8,100	2,213	0,228	1,749	0,258	6,612	37,32	56,46
Part de la population rurale dans la population totale	48%	57%	16%	46%	52%	75%	65%	59,8%

Source : FAOSTAT 2006 (www.fao.org), Banque mondiale (www.worldbank.org).

Figure 6 : Données démographiques des pays de l'Afrique Centrale en 2006¹⁹ (en millions d'habitants)



Les tendances démographiques se traduisent graduellement, sous la pression de la demande alimentaire urbaine conjuguée avec une production insuffisante de certains produits et les facilités de préparation culinaire, par une augmentation des importations des aliments de plus en plus consommés dans les villes (riz, blé, viande, poisson, produits laitiers, préparations alimentaires prêtes à être consommées, légumes et fruits frais et en conserves, etc.) alors que la demande de produits alimentaires traditionnels (racines et tubercules, plantain, céréales locales) augmente plus lentement.

¹⁸ Estimations

¹⁹ Estimations

Tableau 12: Indicateurs socio-économiques de sept (7) pays de l'Afrique Centrale

	Cameroun	RCA	Gabon	Congo	Guinée Eq	RDC	Tchad
Population (millions)	17,350	4,305	1,425	3,750	0,540	57	9,950
PIB aux prix courants²⁰ (millions de \$)	14 391	1 307	7 229	4 343	3 235	5 187	4 221
PIB par habitant (\$)	900	330	5 310	1 120	6 570	100	450
PIB par branche d'activité (%) :							
- Agriculture	44,2	55,6	8,1	6	6,8	56,3	45,6
- Industrie	16	21,8	60,7	56,5	88,9	18,8	13,5
-Services	39,8	22,6	31,3	37,4	4,3	42,9	40,9
Inflation moyenne au cours des 3 années - 2003-06 (%)	2,15	2,82	2,7	3	5,3	6	4,3
Classement IDH²¹	144	171	119	139	127	168	170

Source : FAOSTAT 2004 (www.fao.org), Banque mondiale (www.worldbank.org), la dernière édition du *Europa World Year book*, et le Rapport sur le Développement Humain, 2008 (PNUD). Les pourcentages étant arrondis, les totaux peuvent être légèrement inférieurs ou supérieurs à 100.

Cette situation s'est traduite par la dégradation de la situation alimentaire et nutritionnelle des populations notamment, celles vivant en milieu rural et dans les zones périurbaines, passant de 2 170 Kcal/j à 2 000 Kcal/j en 2003²². Nonobstant les contraintes lourdes qui affectent le secteur agricole, la production des racines et tubercules n'a cessé de croître dans les pays n'ayant pas connu de crises internes, alors que celle des céréales locales est demeurée déficitaire. Ainsi, le poids des importations alimentaires qui pèse de plus en plus lourdement sur la balance des paiements, s'explique largement par l'inadéquation tant qualitative que quantitative entre l'offre et la demande de céréales dans la sous-région Afrique Centrale.

0.7.1.3 Les zones agro-écologiques et les systèmes d'exploitation

La CEMAC y compris la RDC couvre un territoire de 537 millions d'hectares, sur lequel les terres arables et les cultures pérennes n'occupent que 20 millions d'ha dont seulement 75 000 ha de terres irriguées. La région bénéficie cependant d'une grande disponibilité de réserve en eau (surtout dans les grandes plaines inondées du Congo, de la RCA, et de la RDC, ainsi que les importantes nappes souterraines du Tchad) et les écosystèmes sont largement dominés par la forêt, les terres arables et les pâturages (65 millions d'ha).

Les pays ci-dessus mentionnés se caractérisent par une grande diversité climatique (climats tropicaux humides et équatoriaux sur la plus grande partie, mais aussi climats soudano-sahélien, sahélien et saharien). Il en résulte ainsi une grande diversité agro-écologique du nord au sud : (i) la zone forestière ; (ii) la zone guinéenne ; (iii) la zone soudano-sahélienne, et (iv) la zone sahélienne. La diversité agro-écologique et climatique et la grande disponibilité en terres arables engendrent une diversité de systèmes de production : agriculture itinérante sur brûlis en savane arborée sur de vastes étendues dans la majeure partie des pays ; exploitation pratiquant une polyculture associée dominée par les cultures vivrières intégrant plus ou moins l'élevage et les boisements, plantations de café, de cacao, palmier à huile, coton; ceinture maraîchère périurbaine de production intensive.

Les degrés d'intensification, d'utilisation d'intrants et de productivité de la terre et du travail sont en conséquence extrêmement variables. Dans l'ensemble, les régimes pluviométriques et l'abondance des terres disponibles pour la pratique de l'agriculture extensive, n'a pas rendu nécessaire le recours à des aménagements hydrauliques ou à l'irrigation (exception faite de quelques exploitations rizicoles au sud Tchad, nord Cameroun où l'on rencontre également des plantations industrielles irriguées). Le mode d'occupation actuel des terres ne peut se perpétuer à cause de la poussée démographique et de la

²⁰ Année 2004.

²¹ Année 2006- L'Indicateur de Développement Humain (IDH) utilisé par le PNUD, est calculé à base de l'espérance de vie, l'alphabétisation des adultes, le taux de scolarisation et le PIB réel par habitant en parité de pouvoir d'achat. L'IDH est la somme de ces quatre (4) indicateurs pondérés respectivement par les coefficients 1/3, 2/9, 1/9 et 1/3..

²² FAOSTAT, 2004.

raréfaction des bonnes terres.

0.7.1.4 Les politiques agricoles des Etats membres de la CEMAC y compris la RDC

Pour palier à l'insécurité alimentaire, améliorer les conditions d'existence des ruraux et répondre aux sollicitations des marchés, les politiques agricoles adoptées et mises en œuvre par les Gouvernements des différents Etats ciblés par l'étude sont fondées sur : (i) le renforcement de la compétitivité et de la productivité du secteur agricole ; (ii) la croissance de la production vivrière, et (iii) la relance des exportations dans un contexte de libéralisation des marchés et des filières agro-alimentaires. Les axes stratégiques les plus fréquemment retenus incluent l'élargissement des marchés agricoles, l'intensification de la production (végétale, animale et halieutique), le renforcement et la diversification des structures d'appui/conseil au secteur, la gestion conservatoire des ressources naturelles (conservation des eaux et des sols, aménagement de nouvelles terres agricoles), le renforcement des infrastructures routières et d'hydraulique rurale (eau potable, maîtrise et contrôle de l'eau agricole), la promotion des organisations paysannes et des petites et moyennes entreprises.

Les objectifs des programmes en cours visent à atteindre, à l'horizon 2010, une offre alimentaire mieux répartie, suffisante et accessible à tous et, la réduction de la pauvreté par la promotion d'activités génératrices de revenus.

Il y a cependant lieu de rappeler que, malgré toutes les bonnes intentions, ces politiques agricoles ont été soumises au cours des deux dernières décennies à de fortes contraintes macro-économiques. En effet, les mesures d'ajustement économique et l'élargissement des marchés (mondialisation) ont fortement déterminé les politiques économiques et de ce fait, les politiques agricoles et de sécurité alimentaire ont dû s'adapter à ce nouveau contexte, marqué par le démantèlement de ses instruments traditionnels tels les subventions, les programmes d'encadrement et de vulgarisation agricole, les agences de commercialisation ou de régulation des produits vivriers ou d'exportation, les restrictions aux importations, la protection du marché intérieur etc. Il est ainsi apparu, face aux contraintes macro-économiques, que la politique agricole n'est plus perçue comme une priorité budgétaire, ce qui a limité considérablement le développement des infrastructures rurales, la recherche et la diffusion de technologies et l'appui/conseil aux producteurs.

Par ailleurs, les structures de soutien et d'accompagnement des producteurs mises en place au cours de la dernière décennie ne sont plus adaptées aux nouveaux rôles des politiques agricoles. En effet, les fonctions et les thèmes assignés à l'agriculture ont évolué vers la préservation/restauration de l'environnement, les normes de qualité (sanitaire et phytosanitaire), d'hygiène et de salubrité des aliments, la réduction de la pauvreté ou encore l'atteinte des objectifs de développement du millénaire, etc. Autant de thèmes et d'orientations qui débordent les fonctions traditionnelles de l'agriculture. De même, il est désormais nécessaire d'impliquer les différents acteurs dans la préparation des politiques. En effet, les institutions des ministères en charge de l'agriculture ne sont pas adaptées à ces nouveaux enjeux par manque de formation, d'information et de moyens financiers. Ces insuffisances constituent des contraintes majeures à la modernisation du contenu des politiques agricoles.

Le commerce intra-régional demeure cependant du domaine quasi informel où beaucoup reste encore à faire et qui pourrait offrir des perspectives de coopération et de synergie pour diminuer la dépendance alimentaire en stimulant des gains de productivité, des spécialisations régionales et le libre jeu dynamique des avantages comparatifs.

0.7.1.5 La filière manioc dans les politiques agricoles des pays membres de la CEMAC y compris la RDC

L'analyse des « Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté » produits par chaque Etat rentrant dans le champ de l'étude, atteste de la prise de conscience collective de la faiblesse des performances du secteur agricole sous-régional, restées au cours des trois dernières décennies, en deçà des enjeux et des potentialités qu'il recèle, de sorte que tous les pays de la sous-région ont continué de recourir aux importations pour couvrir leurs besoins en céréales.

La stratégie de croissance et de réduction de la pauvreté adoptée par les différents pays ci-dessus mentionnés met un accent sur l'amélioration du bien-être de tous et principalement des personnes pauvres et vulnérables. Ainsi, face à une urbanisation préoccupante consécutive à l'exode rural, à l'insécurité alimentaire, les pays de l'Afrique Centrale se sont résolument engagés à apporter un soutien au

développement à court et moyen termes, des filières prioritaires et notamment des produits vivriers de grande consommation, tels les féculents.

Pour ce qui est du manioc, la politique mise en place dans chaque Etat membre vise à accroître la part de ce produit dans l'alimentation de la population en produits frais et produits transformés, afin de réduire le volume des importations alimentaires et d'améliorer la sécurité alimentaire au niveau national. La stratégie porte en particulier sur (i) l'amélioration de la productivité au champ (vulgarisation de semences de qualité et des itinéraires techniques), (ii) la mise sur le marché de ces produits (régularité de l'approvisionnement des villes et stabilisation des prix) et (iv) la promotion des PME/PMI orientées vers l'exportation ou la transformation.

Pour traduire cette politique dans les faits²³, le *gouvernement du Cameroun* et le FIDA ont signé en juillet 2003 un accord de prêt d'un montant de 13,1 millions de US\$, pour le financement de la mise en œuvre du PNDRT, commencé en 2004 pour une durée de huit (8) ans. Dans le même temps, le gouvernement a réactivé le fonctionnement de l'IRAD et a doté cette institution de moyens nécessaires pour effectuer des recherches sur du matériel végétal de qualité, à haut rendement et adapté à chaque terroir et aux besoins du marché. Le gouvernement a par ailleurs élaboré (de concert avec les acteurs du secteur) et promulgué la loi organisant « l'activité semencière » au Cameroun, confié à l'IRAD la mise en œuvre du projet semencier, ainsi que la mise en place du Conseil National Semencier dont un des objectifs est de mettre sur pied une stratégie pour le renforcement des capacités des chercheurs dans le processus de production des semences de base à utiliser par les paysans. On note enfin, une forte implication de l'IITA, du CIRAD et des universités camerounaises à vocation agronomique dans la recherche sur des thèmes en rapport avec la filière manioc.

Au Congo, après avoir adopté une politique d'accélération de l'ajustement structurel marquée par la privatisation et la restructuration de nombreuses entreprises publiques, le gouvernement a connu un retard de paiement des échéances d'amortissement de prêts, ce qui a conduit les institutions bilatérales et multilatérales y compris le FIDA, à suspendre leur coopération dès 1991. Avec le retour à l'accalmie et la découverte d'importants gisements pétrolifères, le Congo s'est résolument orienté vers une politique visant à accroître l'approvisionnement alimentaire des villes et les revenus ruraux, et en particulier le développement du manioc qui constitue avec ses produits dérivés, les produits alimentaires de base des populations avec une consommation moyenne de 243 kg/habitant/an. Cette volonté transparaît par ailleurs dans son DRSP, qui fait du manioc la filière prioritaire du pays et se traduit par la reprise des activités de recherche sur la filière, la reprise de la coopération avec les bailleurs de fonds tels le FIDA, qui a financé entre autres la mise en œuvre de deux (2) programmes importants de développement rural (PRODER-Nord et PRODER-Sud) qui viennent en appui à la filière manioc et, l'activité intense des ONG locales²⁴ dans la transformation du manioc et la conception/construction des équipements de transformation adaptés aux besoins des transformateurs locaux.

Parmi les facteurs qui déterminent la faiblesse des performances du secteur agricole et l'aggravation de la pauvreté en milieu rural en *République Centrafricaine*, il faut citer entre autres : (i) l'insécurité grandissante dans les zones de production agricole ; (ii) la désorganisation des acteurs ; (iii) une faible capacité des structures d'appui au monde rural ; (iv) l'enclavement et le manque d'infrastructures économiques et sociales de base ; (v) l'absence d'une politique de diversification des sources de revenus des populations ; (vi) la réduction de la force de travail due à l'exode rural des jeunes, etc. Pour palier cette situation, le Gouvernement Centrafricain a adopté une stratégie qui vise à lever les obstacles ci-dessus identifiés, afin d'une part, de favoriser l'accroissement de la valeur ajoutée du secteur agricole et d'assurer également la sécurité économique des plus pauvres dans le secteur rural, et d'autre part, à organiser le monde rural et à renforcer la fonction d'appui-conseils, de formation, de recherche, etc. Les axes d'intervention de cette stratégie sont : (i) le renforcement des capacités des paysans ; (ii) le renforcement des institutions agricoles ; (iii) l'intensification et la diversification agricole, et le (iv) le désenclavement. C'est dans le cadre de l'intensification et de la diversification agricole qu'il est prévu de relancer les filières de production et de

²³ De manière générale, dans la sous-région CEMAC, l'impact des politiques repose en grande partie sur celui des projets. En effet, l'administration est responsable de la politique de développement et contribue à l'élaboration de cette politique.

²⁴ A l'exemple de l'ONG Loder-Congo créée en 1997, dont le siège est à Talangai, le sixième arrondissement de Brazzaville, qui se donne pour ambition de diviser par deux les coûts de fabrication du chikwangue (pain de manioc) et du fougou (farine de manioc).

multiplication des semences pour des spéculations à forte valeur ajoutée et porteuses de croissance telle le manioc. Pour traduire cette stratégie dans les faits, le Gouvernement Centrafricain a organisé à Bangui du 26 au 27 mai 2005, un atelier de validation du Programme national d'investissement à moyen terme (PNIMT), qui a réuni la plupart des acteurs du développement rural, et qui avait pour ambition l'identification des projets prioritaires pouvant être soumis par le gouvernement au comité directeur du NEPAD. De cet atelier est né le Projet d'appui au développement de la filière manioc (PADFM), qui a été finalisé et soumis aux bailleurs de fonds en décembre 2005. Le choix de la filière manioc vise à conjurer les risques liés à : (i) la généralisation de la carence en manioc dans les zones de production et sur les marchés de consommation; (ii) l'accroissement du niveau de déficit en cossettes de manioc qui est de l'ordre de 40 000 tonnes ; (iii) l'insécurité alimentaire et la pauvreté qui menacent de s'installer d'une manière durable.

Au Gabon, l'objectif principal de la stratégie du gouvernement est de réunir les conditions d'une croissance forte et de qualité du secteur rural capable d'affronter avec succès les défis majeurs que représentent la lutte contre la pauvreté et l'insécurité alimentaire, la mondialisation du commerce et la protection de l'environnement. A cette fin, l'amélioration de la productivité des systèmes de production paysans et des performances des filières de production en terme de compétitivité, prix et de qualité constitue un préalable. Pour ce faire, la LOA²⁵ prévoit de mettre en place un cadre institutionnel permettant d'une part de recentrer l'Etat sur ses fonctions régaliennes et d'assurer les services publics de qualité, et d'autre part, de promouvoir le développement des organisations paysannes dans les différentes filières, des institutions privées, associatives ou individuelles (micro-entreprises), garantissant un meilleur fonctionnement du marché.

Le Gouvernement Gabonais est conscient que pour ce qui est de la filière manioc, une des questions essentielles à résoudre pour les bénéficiaires (groupe cible des producteurs et transformateurs de manioc) est d'améliorer leurs conditions d'existence. C'est pour cette raison qu'en 2001, il a fait appel à la FAO et au FIDA, avec la collaboration de l'IITA, du CIAT, du NRI et du CIRAD, pour organiser un forum consacré à la mise au point d'une stratégie globale et d'un plan de mise en œuvre du développement de la filière manioc²⁶. Au terme de ce forum, le Gouvernement Gabonais s'est donné deux priorités qui sont: (i) adapter l'offre des produits dérivés du manioc pour répondre à la demande, et (ii) stimuler l'offre en introduisant des techniques simples de multiplication du matériel végétal et des râpes motorisées pour la transformation, en vue d'accroître la productivité et de réduire la pénibilité au travail. C'est dans ce cadre que le gouvernement Gabonais a soumis en octobre 2005 au NEPAD, un projet d'appui au développement de la filière manioc, et a négocié avec le FIDA, la mise à disposition d'un prêt de 5,7 millions de dollars et d'un don de 0,3 million de dollars pour le financement d'un projet dont le but est de permettre aux petits exploitants de la province de Woleu-Ntem, de diversifier leurs revenus en développant de nouveaux produits à partir de cultures de base telles que la banane, le manioc et l'arachide, et en les commercialisant. Ce projet qui a démarré en début 2008, devrait bénéficier directement à vingt-huit mille petits paysans, dont la moitié de femmes et un tiers de jeunes, et indirectement à 70 000 personnes de plus, grâce aux activités de sensibilisation menées dans la province.

Enfin, la RDC reste un État très fragile car le pays a traversé une période de grande turbulence politique depuis le début des années 90. Le Gouvernement d'union nationale, composé de membres des parties belligérantes, de l'opposition politique non armée et de la société civile, a été constitué le 30 juin 2003. C'est seulement à partir de cette date qu'a débutée la reconstruction nationale et que les services gouvernementaux ont recommencé à fonctionner. Conscient de son potentiel et surtout du fait qu'au stade actuel de son développement économique, l'agriculture est le seul secteur qui puisse fournir du travail à des milliers de personnes, leur procurer un revenu et créer des plus-values substantielles tout en touchant les couches les plus pauvres de la population, le Gouvernement a organisé en mars 2004 une table ronde sur l'agriculture à Kinshasa, regroupant les opérateurs-clés du secteur, la société civile et les bailleurs de fonds. Au terme de cette table ronde, les axes prioritaires du secteur ont été définis parmi lesquels un appui au développement de la filière manioc. C'est sur cette base que le FIDA, l'IDA, le Fonds de Survie Belge, la FAO et d'autres bailleurs de fonds ont décidé en décembre 2007, d'appuyer le gouvernement congolais

²⁵ *Loi d'Orientation Agricole.*

²⁶ *The Global Cassava Development Strategy and Implementation Plan.*

dans ses programmes de réhabilitation du secteur agricole, de protection et de lutte intégrée contre les maladies et ravageurs du manioc, et de promotion d'extension et d'intensification de la culture du manioc, afin de réduire la faim en République Démocratique du Congo (RDC), notamment à travers la mobilisation des partenaires capables de promouvoir la culture du manioc mais également des projets agricoles d'urgence et de développement s'appuyant sur des variétés en provenance de l'Institut international d'agriculture tropicale (IITA) et de l'Institut national pour l'étude et la recherche agronomique (INERA).

Tableau 13: Projets/programmes de développement de la filière manioc dans les différents Etats membres de la CEMAC

Pays	Projets/programmes de développement de la filière manioc				
	Projets/Programmes en cours d'exécution				
	Intitulé, Coût et durée	Principaux bénéficiaires	Objectifs généraux	Composantes	Bailleurs
Cameroun	<i>Programme National de Développement de la filière Racines et Tubercules (PNDRT)</i> <i>Le PNDRT a une durée de 08 (huit ans) et est en cours depuis juillet 2004</i>	<i>Ensemble de personnes, principalement les femmes, impliquées dans la production et la transformation des racines et tubercules y compris les groupes les plus vulnérables constitués par les ménages ruraux les plus pauvres.</i>	<i>Contribuer, par le développement du secteur des racines et tubercules, à l'amélioration de la sécurité alimentaire et des niveaux de revenus des pauvres des zones rurales</i>	<i>(i) Renforcement des capacités et appui à l'organisation paysanne ; (ii) Appui à la commercialisation et gestion des micro-entreprises ; (iii) Appui à la transformation/post-récolte et à la production; (iv) Coordination et gestion du programme</i>	<i>FIDA – Etat du Cameroun</i>
Congo	<i>Programme d'Appui au Développement Rural dans les départements des Plateaux, de la Cuvette et de la Cuvette Ouest (PRODER – Nord)</i> <i>Montant : 15,1 millions USD</i> <i>Démarrage ; octobre 2004</i> <i>Clôture : 30 juin 2012</i>	<i>Quelque 300 000 personnes (50 000 ménages) représentant environ les deux tiers de la population totale de ces trois départements bénéficieraient directement du projet</i>	<i>Contribuer à l'amélioration durable des revenus et de la sécurité alimentaire de la population cible, ainsi que ses conditions de vie dans les départements des Plateaux, de la Cuvette et de la Cuvette Ouest</i>	<i>(i) désenclavement des zones de production agricole; (ii) renforcement des capacités locales; (iii) appui à la production agricole et halieutique; (iv) développement des services financiers; et e) gestion et coordination du projet.</i>	<i>FIDA-Etat du Congo</i>
Congo	<i>Programme d'Appui au Développement Rural dans les départements de la Bouenza, la Lékoumou et le Niari (PRODER-Sud)</i> <i>Montant : 20,8 millions USD</i> <i>Démarrage : novembre 2006</i> <i>Clôture : juin 2014</i>		<i>Contribuer à l'amélioration durable des revenus et de la sécurité alimentaire des ménages ruraux pauvres dans la Boueza, la Lékoumou et le Niari</i>	<i>(i) Accès aux marchés et aux bassins de production ; (ii) Appui à la production et à la commercialisation ; (iii) Appui à l'hydraulique rurale ; (iv) Développement des systèmes financiers ruraux ; (v) Coordination et gestion du programme</i>	<i>FIDA-Etat du Congo</i>
Gabon	<i>Projet de développement des cultures vivrières dans la région de Woleu Ntem</i> <i>Montant : 8,6 millions USD</i>	<i>28 000 petits agriculteurs et, notamment, des femmes, des jeunes, des personnes âgées et des pygmées. Ce groupe cible – au sein duquel les femmes compteront pour au moins 50% et les jeunes pour 30% -est réparti sur 160 villages (soit 1/3 des villages de la province de Woleu Ntem) et concerne 240 OP. Indirectement, le projet touchera 70 000 personnes</i>	<i>Aider à réduire la pauvreté rurale dans la zone cible en développant l'accès des ruraux pauvres aux filières présentant un potentiel de commercialisation (banane, manioc et arachide)</i>	<i>(i) Développer des filières présentant un potentiel de commercialisation important pour les groupes visés ; (ii) renforcer les capacités des petits agriculteurs et de leurs organisations intervenant dans ces filières ; (iii) renforcer la capacité des prestataires de services aux communautés rurales</i>	<i>FIDA-Etat du Gabon-OPEP</i>

Pays	Projets/programmes de développement de la filière manioc				
	Projets/Programmes en cours d'exécution				
	Intitulé, Coût et durée	Principaux bénéficiaires	Objectifs généraux	Composantes	Bailleurs
RD Congo	<i>Programme Intégré de Réhabilitation de l'Agriculture dans la province du Maniema</i> Montant : 48 millions USD Durée : 7 ans Démarrage : 2008	<i>Le Programme a été identifié en juin 2007 et formulé en septembre 2007. Selon le calendrier prévisionnel d'instruction, la mission de pré-évaluation du PIRAM devait intervenir en janvier 2008, suivie des négociations et de la soumission du dossier au Conseil d'Administration du FIDA en 2008</i>			<i>FIDA –RDC- Fonds Belge de Survie-OPEP- Banque Mondiale</i>
RD Congo	<i>Programme de Réhabilitation de l'Agriculture dans le District de la Tshopo – Province Orientale (PRAPO)</i> Montant : 28 millions USD Durée : 6 ans Clôture : 30 juin 2011	<i>Deux (2) catégories de bénéficiaires : (i) petits agriculteurs et éleveurs qui cultivent de 0,5 à 0,9 ha de terre par an ; (ii) les pêcheurs à plein temps</i>	<i>Contribuer à améliorer la sécurité alimentaire, les revenus, l'état nutritionnel et le niveau de vie de 55 000 ménages (dont 25 000 agriculteurs, 6 000 pêcheurs et 24 000 ménages vivant le long des trois (3) axes.</i>	<i>Quatre composantes : (i) agriculture, élevage et pêche ; (ii) accès aux marchés et appui à la commercialisation ; (iii) accès aux services sociaux essentiels, et (iv) gestion du programme</i>	<i>FIDA– République Démocratique du Congo</i>
RD Congo	<i>Programme de Relance de l'Agriculture dans la Province de l'Equateur (PRAPE)</i> Montant : 22,6 millions USD Durée : 5 ans Clôture : 30 juin 2011	<i>70 000 ménages pauvres (dont 55 000 agriculteurs, 10 000 pêcheurs, et 5 000 pygmées)</i>	<i>Contribuer à améliorer la sécurité alimentaire, et les moyens de subsistance aux ruraux pauvres</i>	<i>Quatre composantes : (i) appui à la relance du secteur agricole ; (ii) appui à la relance du secteur halieutique ; (iii) réhabilitation des services sociaux, et (iv) gestion du programme</i>	<i>FIDA– Fonds Belge de Survie -République Démocratique du Congo</i>
RD Congo	<i>Programme Multisectoriel d'Urgence de Réhabilitation et de Reconstruction (PMURR)</i> Montant 1,742 milliards de \$ US	<i>Deux (2) catégories de bénéficiaires : (i) petits agriculteurs et éleveurs qui cultivent de 0,5 à 0,9 ha de terre par an ; (ii) les pêcheurs à plein temps</i>	<i>Contribuer à améliorer la sécurité alimentaire, les revenus, l'état nutritionnel et le niveau de vie de 55 000 ménages (dont 25 000 agriculteurs, 6 000 pêcheurs et 24 000 ménages vivant le long des trois (3) axes.</i>	<i>(i) production végétale - distribution des semences améliorées (maïs, arachide, soya, Niébé, haricots et manioc), aménagement de périmètres irrigués pour la production du riz ; (ii) production animale - promotion de l'élevage des animaux à cycle court et la réhabilitation du laboratoire vétérinaire de Kinshasa ; (iii) amélioration de l'efficacité de la commercialisation des produits agricoles - réhabilitation des pistes agricole (2500 km), amélioration 1000 km des voies d'eau et la mise en place d'un SIM ; (iv) formulation et appui aux politiques agricoles, le code forestier, et (v) gestion du programme</i>	<i>IDA– Fonds Belge de Survie - République Démocratique du Congo</i>

Pays	Projets/programmes de développement de la filière manioc				
	Projets/programmes de développement de la filière manioc élaborés et soumis aux bailleurs de fonds pour financement et mise en oeuvre				
	Intitulé, Coût et durée	Principaux bénéficiaires	Objectifs généraux	Composantes	Bailleurs
Centrafrique	<p>Projet d'appui au développement de la filière manioc (PADFM)</p> <p>Le PADFM a été élaboré et soumis aux bailleurs de fonds en décembre 2005</p> <p>Montant : 15,3 millions USD</p> <p>Durée prévisionnelle : 5 ans</p>	<p>Ensemble des organisations paysannes, des communautés locales et des opérateurs privés</p>	<p>Le développement durable de la production du manioc en vue du renforcement de la sécurité alimentaire et du niveau de revenus des petits producteurs agricoles. Cet objectif va contribuer à atteindre l'objectif global de développement du gouvernement qui est la lutte contre la pauvreté par l'amélioration des conditions de vie des populations centrafricaines.</p>	<p>(i) Amélioration des conditions de production ; (ii) Développement des techniques de transformation et de conservation ; (iii) Appui à l'intégration aux marchés; (iv) Coordination et gestion du projet</p>	<p>Recherche de financement en cours</p>
Congo	<p>Projet d'appui au développement de la filière manioc (PADFM)</p> <p>Le PADFM a été élaboré et soumis aux bailleurs de fonds en décembre 2005</p> <p>Montant : 15,3 millions USD</p> <p>Durée prévisionnelle : 5 ans</p>				
Gabon	<p>Projet d'appui au développement de la filière manioc (PADFM)</p> <p>Le PADFM a été élaboré et soumis aux bailleurs de fonds en octobre 2005</p> <p>Montant : 7,38 millions USD</p> <p>Durée prévisionnelle : 4 ans</p>	<p>Les petits producteurs agricoles et ruraux structurés au sein des communautés rurales des zones directement ciblées par les actions du projet.</p>	<p>Contribuer à l'amélioration de la sécurité alimentaire et des moyens d'existence des populations rurales, principalement des femmes, à travers la promotion du développement de la filière manioc.</p>	<p>(i) Appui à la structuration de la filière ; (ii) Appui à la commercialisation ; (iii) Appui à la transformation/post-récolte ; (iv) Appui à la production; (v) Coordination et gestion du programme</p>	<p>Recherche de financement en cours</p>

Source : Enquêtes réalisées au cours de la mission, février-mars 2008.

INTRODUCTION DE L'ETUDE SUR LES POTENTIALITES DE COMMERCIALISATION DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC SUR LES MARCHES DE LA CEMAC

1.1 Contexte et justification de l'étude de marché

Pour améliorer les performances du secteur agricole sur le continent, les ministres africains ont adopté, lors de la XXII^{ème} Conférence Régionale pour l'Afrique, tenue en février 2002 au Caire, une résolution sur les étapes clés à considérer dans le domaine agricole dans le cadre du **Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD)**. Afin de mettre en œuvre cette résolution, ils ont approuvé en juin 2002, le **Programme Détaillé pour le Développement de l'Agriculture en Afrique (PDDAA)**. La **Déclaration sur l'agriculture et la sécurité alimentaire en Afrique**, ratifiée par l'Assemblée des Chefs d'Etat et de gouvernement de l'Union Africaine réunis à Maputo en juillet 2003, a apporté un soutien politique fort au PDDAA. A cette occasion, les Chefs d'Etat et de gouvernement se sont engagés à adopter des politiques déterminées en faveur de l'agriculture et du développement rural et à y consacrer, dans les cinq (5) années à venir, au moins 10% de leur budget.

Le PDDAA définit un cadre général présentant les principaux axes d'intervention prioritaires pour restaurer la croissance agricole, le développement rural et la sécurité alimentaire en Afrique. Ce programme repose sur les cinq (5) piliers suivants : (i) extension des superficies bénéficiant d'une gestion durable des sols et de systèmes fiables de maîtrise de l'eau ; (ii) amélioration des infrastructures rurales et des capacités de commercialisation, pour un meilleur accès au marché ; (iii) augmentation de l'offre alimentaire et réduction de la faim ; (iv) recherche agricole, vulgarisation et adoption de technologies permettant une croissance durable de la production, et, (v) développement durable de l'élevage, des pêches et des forêts²⁷.

Cet engagement au service du développement agricole et rural a eu pour effet, de resserrer la coopération du FIDA avec l'Union Africaine et le NEPAD.

C'est dans ce contexte, que le FIDA et le NEPAD ont signé en juin 2004, un mémorandum d'accord dans lequel, ils ont manifesté leur intention de collaborer à cette fin. Ce mémorandum énonce les modalités de la collaboration qu'entendent mener les deux institutions en vue de renforcer les groupes de la société civile rurale, de promouvoir le processus participatif de consultations et d'intégrer les vues des ruraux à la stratégie de développement agricole du NEPAD.

Pour traduire cette collaboration dans les faits, le FIDA a décidé de mettre à la disposition de l'Union Africaine, un don destiné à soutenir la mise en œuvre des politiques et d'initiatives stratégiques de grande envergure décidées dans le cadre du NEPAD, tendant à améliorer les moyens de subsistance en milieu rural en Afrique.

Compte tenu de l'importance du manioc dans le monde²⁸ et particulièrement en Afrique²⁹, et de l'antériorité de ses interventions pour le développement de cette filière³⁰, le FIDA a, grâce à la contribution du Gouvernement Italien, mis au point un programme destiné aux pays de l'Afrique de l'Ouest et du Centre, intitulé « **Initiative Régionale pour la Transformation et la Commercialisation du Manioc (IRPCM)** ». Ce programme, d'une durée de trois (3) ans, a pour but d'améliorer l'impact de l'action du FIDA sur les moyens de subsistance en milieu rural, tout en créant des possibilités de généraliser l'application des techniques novatrices et des bonnes pratiques par le biais d'activités d'échange d'information et de gestion des connaissances dans le contexte du NEPAD. L'IRPCM devrait à son terme déboucher sur une

²⁷ Le 5^e pilier ne faisait pas initialement partie du PDDAA, mais y a été ajouté pour prendre en compte l'importance de ces sous-secteurs.

²⁸ Le manioc occupe le cinquième (5^{ème}) rang des productions alimentaires mondiales après le maïs, le riz, le blé et la pomme de terre.

²⁹ Le manioc occupe le troisième (3^{ème}) rang des productions alimentaires en Afrique après le riz, et le maïs.

³⁰ Le FIDA a joué un rôle majeur dans l'essor de la production de manioc et continue de collaborer avec les pays d'Afrique pour permettre aux petits exploitants d'accroître leurs rendements et leurs revenus. Il appuie également le développement de marchés sur lesquels les agriculteurs comme les transformateurs peuvent écouler leurs produits.

augmentation des investissements du secteur privé, lesquels seront encouragés dans un premier temps au moyen de subventions pour réduire les risques et les coûts de transaction.

C'est dans ce cadre, que l'IRPCM a fait appel à un consultant externe, dans le but de réaliser « **L'Étude sur les potentialités de commercialisation des produits dérivés du manioc sur les marchés sélectionnés dans la sous-région** (Cameroun, Gabon, Guinée Equatoriale, Congo, R.C.A, R.D.C).

Le choix de l'Afrique Centrale et notamment des six (6) pays ci-dessus mentionnés procède de ce que : (i) ces pays sont tous situés en zone forestière, propice à la production des racines et tubercules, et de fait, le manioc constitue dans la sous-région, la première production végétale alimentaire avec une production estimée à 28 millions de tonnes ; (ii) les six (6) pays ciblés ont en commun une longue tradition de production et de consommation du manioc, puisque le manioc constitue la base de l'alimentation des populations et ces pays se retrouvent tous parmi les vingt (20) pays les plus grands consommateurs du manioc par habitant dans le monde ; (iii) le manioc est la plus importante source d'apport énergétique des populations et fournit des moyens de subsistance significatifs (surtout aux populations pauvres en milieu rural et en particulier les femmes), ainsi qu'à de nombreux prestataires de services aux ruraux et notamment les équipementiers, les commerçants de gros et de détail, les transporteurs, etc. ; (iv) le potentiel de production, de transformation et de commercialisation des produits dérivés du manioc y est très élevé mais encore peu exploré et la demande croît d'année en année au rythme de la croissance urbaine des pays de la sous-région.

Cependant, de tous les pays ci-dessus mentionnés, cinq (5) pays connaissent actuellement un important déficit en racines de manioc, essentiellement dû à l'explosion démographique, à la stagnation des productions vivrières et à l'institutionnalisation de l'aide alimentaire. Ce déficit n'est que très partiellement comblé par des importations en provenance du Cameroun et de la RDC.

1.2 Objectifs et résultats attendus de l'étude

1.2.1 Objectif général

L'objectif général consiste à réaliser une étude de marché dans les pays sélectionnés de l'Afrique Centrale suivants (Cameroun, Gabon, Guinée Equatoriale, République Centrafricaine, République Démocratique du Congo et République du Congo) de manière à établir pour les principaux produits dérivés du manioc, exportés : (a) les normes commerciales existantes ; (b) les différentes contraintes à l'entrée des produits sur les marchés actuels et potentiels ; (c) la typologie des importateurs actuels et potentiels ; (d) l'organisation de la chaîne d'approvisionnement et de distribution des produits dérivés du manioc dans les différents marchés ; (e) le degré de concurrence ; (f) le potentiel de croissance à travers les dispositifs actuels et potentiels (détaillants aux activités diversifiées) dans les pays importateurs.

1.2.2 Objectifs spécifiques

Six (6) objectifs opérationnels découlent de cet objectif global :

- Identifier et collecter les données et informations secondaires susceptibles d'être utiles pour la préparation et la mise en œuvre de l'étude ;
- Identifier et sélectionner sur la base des critères objectifs, l'échantillon représentatif des opérateurs clés (actuels et potentiels) œuvrant (ou qui pourraient de manière ponctuelle être impliqués) dans le système de commercialisation des produits dérivés du manioc (importateurs, exportateurs, grossistes et détaillants, transporteurs, etc.) à visiter et à interviewer ;
- Préparer avant le début de l'exécution des missions de terrain, un guide d'entretien et des questionnaires traitant des principaux sujets à examiner au cours de sa mission, qui serviront à collecter, dans les pays cibles, les données/informations de première main à travers des visites des entreprises, des interviews à un échantillon représentatif d'opérateurs clés œuvrant dans le système de commercialisation des produits dérivés du manioc (importateurs, exportateurs, grossistes et détaillants, transporteurs, etc.) ou qui pourraient de manière ponctuelle être impliqués dans ce commerce spécifique dans un futur proche ;
- Proposer les démarches visant à pénétrer/ou à faire accroître, les volumes des produits dérivés du manioc dans les segments de marchés actuels et potentiels identifiés ;

- Elaborer un rapport présentant l'information collectée et résumant les principaux points de l'étude de marché et présenté conformément à la structure ci-jointe en annexe 1 ;
- Faire une présentation d'un jour au Cameroun des principaux résultats de l'étude au cours d'une séance de travail regroupant les représentants des institutions nationales, des organismes d'appui au développement et des opérateurs privés œuvrant dans la filière manioc.

1.3 Méthodologie suivie pour la réalisation de l'étude

La démarche adoptée pour la réalisation de l'étude prévoyait quatre (4) phases successives, et à chacune d'elle correspondait une méthodologie spécifique, avec pour fil conducteur, une forte participation des acteurs.

1.3.1 La phase préparatoire de l'étude

La stratégie de mise en œuvre de cette phase consistait en : (i) la relecture des termes de référence de l'étude avec le point focal de l'IRPCM en vue de niveler la compréhension des parties prenantes ; (ii) l'identification des acteurs directs et indirects de la filière et l'élaboration des critères de sélection en vue du choix d'un échantillon représentatif d'opérateurs-clés œuvrant dans le commerce des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC à interviewer ; (iii) la production et la soumission à validation par les mandataires, des guides d'entretiens destinés aux différentes catégories d'acteurs identifiés ; (iv) la réalisation d'une revue de la littérature et des visites de terrain afin de recueillir et de compiler les informations les plus pertinentes en rapport avec l'étude, et enfin, (v) la préparation administrative des missions de terrain à effectuer dans les pays ciblés par l'étude.

A cet effet, les deux principales activités suivantes, ont été réalisées : (i) *la prise en main du dossier et le ciblage des acteurs-clés du commerce de produits dérivés du manioc à l'exportation dans la sous-région CEMAC, et (ii) la collecte et l'analyse des données, ainsi que la production du rapport d'étape.*

La mise en œuvre de la première activité de cette phase, a conduit le consultant à la réalisation de trois sous-activités, notamment :

- (i) l'organisation d'une réunion avec le point focal de l'IRPCM au Cameroun, qui avait entre autres pour objectifs, de faire la relecture des termes de référence de la mission, de procéder à la collecte des références bibliographiques, des documents disponibles sur le sujet, issus ou non du PNDRT, et d'identifier des acteurs directs et des détenteurs d'enjeux dans le commerce des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, ainsi que l'élaboration concertée des critères de sélection en vue d'arrêter le choix de l'échantillon représentatif des acteurs-clés œuvrant dans le commerce des produits dérivés du manioc à interviewer. A l'issue de cette réunion, un programme de travail détaillé prévisionnel a été arrêté ;
- (ii) la revue de la littérature qui a consisté pour le consultant à élargir sa base de recherches bibliographiques vers d'autres sources fiables produits par la recherche, la vulgarisation ou issues des acteurs institutionnels ou privés. A l'occasion, des sites web reconnus pour la qualité et la pertinence de leurs informations sur le commerce des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC ont été consultés. De même, les différents organismes d'appui au développement agricole, des projets/programmes exécutés ou en cours d'exécution, les ministères concernés (agriculture, commerce, finance) qui ont tous des statistiques, des documents portant sur la réglementation des activités qui les concernent, des études sectorielles ou par activités, etc., ont été approché, et les bibliothèques des universités/écoles spécialisées locales seront visité. Le consultant a ensuite effectué une analyse des informations ainsi collectées, compilées et complétées ensuite par des entretiens avec des opérateurs-clés et personnes-ressources intervenant dans le commerce des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC préalablement identifiés. Le but étant d'obtenir l'information la plus complète, la plus pertinente et la plus fiable sur le sujet.
- (iii) ensuite, sur la base de la typologie des acteurs et détenteurs d'enjeux identifiés, le consultant a proposé au point focal de l'IRPCM, des critères objectifs en vue de la sélection d'un échantillon représentatif des acteurs-clés œuvrant dans le commerce des produits dérivés du manioc à interviewer. Une fois que ces critères ont été validés, le consultant a arrêté la liste des différents acteurs sélectionnés qui a été validée par le point focal. Le consultant a alors produit différents guides

d'entretien, notamment à l'intention : (a) des producteurs-transformateurs des produits dérivés du manioc ; (b) des transformateurs-exportateurs dans la sous-région ; (c) des importateurs de produits dérivés du manioc ; (d) des consommateurs finaux des produits dérivés du manioc ; (e) des sociétés de services, ainsi que (f) des acteurs institutionnels

La deuxième activité de cette phase préparatoire, a permis au consultant de réaliser les quatre (4) sous-activités suivantes :

- (i) la planification des rencontres avec l'échantillon des acteurs ciblés pour des entretiens *dans leurs sites respectifs*, afin de constater visuellement l'organisation et les problèmes rencontrés par chaque acteur visité.
- (ii) les rencontres/entretiens avec l'échantillon des acteurs ciblés dans les différents bassins de production et de transformation du manioc, les différents sites d'embarquement /débarquement des produits dérivés du manioc en provenance/à destination de la sous-région CEMAC, les marchés transfrontaliers, et dans les entreprises spécialisées dans le commerce des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, etc. Des entretiens et des rencontres ont eu également lieu avec des consommateurs des produits dérivés du manioc ou similaires, de même qu'avec les acteurs institutionnels, les organismes de développement et/ou les ONG qui interviennent dans la filière et/ou dans le commerce intra-régional.
- (iii) la compilation, l'analyse des données collectées à partir de la revue de la littérature et des résultats des entretiens avec l'échantillon représentatif des acteurs-clés, suivants différentes strates d'informations : les fonctions³¹, les aspects géographiques³², commerciaux³³, organisationnels³⁴, économiques et financiers, politiques³⁵ et sociaux. Cette compilation des données a permis d'une part, de mettre en évidence les synergies, les relations de coopération et/ou d'influence, les noeuds stratégiques, les lieux de pouvoir et de décision, les goulots d'étranglement et les liaisons intersectorielles, ainsi que la progression des coûts. D'autre part, elle a facilité la formulation du diagnostic en vue de proposer une stratégie de mise en œuvre pour accroître les échanges des produits à base de manioc dans la sous-région CEMAC. A l'issue de ces travaux, un rapport d'étape sera produit et soumis aux mandataires pour validation.
- (iv) l'organisation administrative de la mission dans les pays de la sous-région. Outre les démarches nécessaires à faire pour l'obtention des visas d'entrée dans les pays ciblés, le consultant a jugé pertinent de recruter, compte tenu de la durée limitée de la mission dans les pays ciblés, un prestataire spécialisé par pays, chargé à la fois des aspects logistiques de la mission, de la collecte et la compilation des données secondaires, de l'identification des acteurs clés et de l'accompagnement du consultant auprès des acteurs à interviewer. Pour mener à bien son mandat, les termes de référence lui seront adressés, ainsi que les critères retenus pour la sélection de l'échantillon des acteurs-clés, des modèles de guides d'entretien, etc.

1.3.2 Phase des enquêtes de terrain dans les pays ciblés

La stratégie de mise en œuvre de cette phase a consisté en : (i) l'harmonisation de la compréhension de la mission; (ii) la validation de l'échantillon des acteurs-clés à visiter et la planification de la mission de terrain; (iii) l'exécution de la mission ; (iv) la collecte, et la compilation des données, suivie de (v) l'analyse des données et la rédaction du rapport de mission.

Au cours de cette phase, les trois (3) principales sous-activités suivantes, ont été réalisées :

- (i) La réunion avec le prestataire de services recruté dans le pays, dans le but de: (a) faire la relecture des termes de référence de la mission en vue de niveler la compréhension des parties prenantes à l'étude ;

³¹ Fonctions, rôles et typologie des différents acteurs-clés

³² La situation de la filière et des produits dérivés du manioc dans un contexte géographique, les flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc, etc.

³³ Les transactions commerciales, l'organisation des marchés, les comportements des opérateurs, la fixation des prix, la concurrence, le potentiel de croissance du marché

³⁴ L'organisation des acteurs,

³⁵ Le niveau d'insertion de la filière dans une politique d'État existante

(b) collecter des références bibliographiques, des documents sur le sujet produits et/ou disponibles dans le pays ; (c) d'arrêter le choix de l'échantillon représentatif des acteurs-clés à interviewer sur leurs sites respectifs, et (d) de planifier les rencontres avec les acteurs-clés sélectionnés.

(ii) Les rencontres/entretiens sur le terrain avec l'échantillon des acteurs-clés dans chaque pays ciblé par l'étude, de même que (iii) la compilation, l'analyse des données et la rédaction du rapport d'étape, ont été effectués suivant la même démarche adoptée pour le Cameroun et décrite précédemment

1.3.3 Phase d'élaboration et de soumission du rapport final

A partir de la revue de la littérature et des rapports d'étapes, le consultant a rédigé le présent rapport diagnostic final qui résume et coordonne l'ensemble des analyses faites précédemment. La formulation de ce diagnostic a en priorité, pris en compte l'appréciation des acteurs directs et périphériques du commerce des produits dérivés du manioc dans la sous-région, et a mis un accent particulier sur : (a) les normes commerciales existantes ; (b) les différentes contraintes à l'entrée des produits sur les marchés actuels et potentiels ; (c) la typologie des importateurs actuels et potentiels ; (d) l'organisation de la chaîne d'approvisionnement et de distribution des produits dérivés du manioc dans les différents marchés ; (e) le degré de concurrence ; (f) le potentiel de croissance à travers les dispositifs actuels et potentiels (détaillants aux activités diversifiées) dans les pays importateurs;

Le diagnostic ainsi effectué a permis de mettre en évidence les contraintes que rencontrent les acteurs-clés, et c'est à partir de celles-ci que le consultant fera des recommandations pratiques et réalistes³⁶ quant à la stratégie à mettre en œuvre pour accroître les échanges de produits dérivés à base de manioc dans la sous-région. Une matrice résumant ces contraintes et mettant en évidence celles qui se retrouvent le plus souvent, ou bien celles qui sont de véritables goulots d'étranglement pourra au besoin, être jointe au rapport, pour en faciliter la compréhension, mais surtout pour permettre de les hiérarchiser selon les différents critères suivants : (a) les plus rapides à résoudre ; (b) celles qui gênent le maximum d'opérateurs ; (c) celles qui créent un goulot d'étranglement important pour l'ensemble des acteurs, etc.

1.3.4 Phase de présentation du rapport diagnostic final

Un résumé du rapport diagnostic présentant les résultats de l'étude a été préparé sous format PowerPoint, et présenté au cours d'une séance de travail organisée par les mandataires à Yaoundé, et regroupant les représentants des institutions nationales, des organismes de développement et des opérateurs privés oeuvrant dans la filière manioc.

1.4 Echantillon enquêté

Plusieurs acteurs interviennent tant au niveau local que sous-régional, dans le commerce des produits dérivés du manioc en Afrique Centrale. Dépendamment des circuits d'approvisionnement, on pourrait retrouver : (i) les producteurs ; (ii) les grossistes-collecteurs ; (iii) les transporteurs ; (iv) les grossistes – transformateurs ; (v) les exportateurs ; (vi) les opérateurs portuaires ou aéroportuaires ; (vii) les agents des administrations et de la police en charge des contrôles aux frontières, de l'entrée et/ou de la sortie des marchandises ; (viii) les importateurs ; (ix) les détaillants ; (x) les différents types de consommateurs (ménages et industriels) (xi) les interprofessions ou les chambres consulaires ; (xii) les syndicats de consommateurs, etc.

L'informalisation de la filière, la multitude d'intervenants entretenant des rapports complexes et disséminés dans un espace relativement vaste, ont obligé le consultant à élaborer et à faire valider auprès des mandataires des critères objectifs en vue de la sélection des acteurs-clés représentatifs de la filière, qui ont finalement constitué l'échantillon de l'enquête. L'enquête a touché 458 personnes (représentant diverses organisations économiques, et les institutions), réparties comme suit :

³⁶ Les recommandations que nous proposerons s'inspireront de celles des opérateurs pour essayer de rester proche du terrain et des choses réalisables.

Tableau 14: Typologie et nombre de personnes (et entreprises) enquêtées

Pays	Typologie et nombre de personnes (et entreprises) enquêtées					
	Cameroun	Congo	Gabon	Guinée Equ.	RCA	RDC
Producteurs	10	10	10	7	8	15
Grossistes – collecteurs	10	7	6	5	6	10
Transporteurs	10	10	6	5	7	10
Transformateurs	10	10	3	3	5	10
Exportateurs	10					7
Opérateurs portuaires / aéroportuaires	5	5	5	5	2	7
Importateurs	7	4	6	4	2	5
Grossistes	5	5	4	3	3	7
Détaillants	5	5	5	5	5	5
Consommateurs (ménages)	5	5	5	5	5	5
Consommateurs industriels	8	6	5	3	4	7
Institutionnels	7	7	6	6	6	9
ONG et autres organismes d'appui	6	5	5	4	4	8
TOTAL	98	79	66	53	57	105

Source : Enquêtes de terrain, janvier-février-mars 2008.

1.5 Outils d'enquêtes

Le mandat du consultant prévoyait des rencontres *in situ* avec un échantillon représentatif d'opérateurs clés (actuels et potentiels) oeuvrant dans le système de commercialisation des produits dérivés du manioc, ainsi que certains détenteurs d'enjeux dans le système, de manière à collecter des informations pertinentes pour la réalisation de l'étude.

Pour ce faire, les guides d'entretien spécifiques à chaque groupe d'acteurs ont été élaborés et soumis à la validation des mandataires avant le début de l'exécution de la mission de terrain. Il s'agit du : (i) guide producteurs-transformateurs ; (ii) guide d'entretien à l'intention des grossistes-collecteurs ; (iii) guide d'entretien à l'intention des exportateurs ; (iv) guide d'entretien à l'intention des importateurs ; (v) guide d'entretien à l'intention des agents des administrations des douanes ; (vi) guide d'entretien à l'intention des agents des ministères intervenant dans la chaîne d'approvisionnement et de mise en marché des produits dérivés du manioc dans la CEMAC, les ONG/programmes ou projets venant en appui aux acteurs de la filière ; (vii) guide d'entretien à l'intention des grossistes et détaillants des produits ciblés par l'étude ; (viii) guide d'entretien à l'intention des ménages-consommateurs ; (iv) guide d'entretien à l'intention des utilisateurs industriels des produits dérivés du manioc³⁷.

Outre l'identification des acteurs, l'analyse de la chaîne d'approvisionnement, la détermination des goulots d'étranglement, et l'élaboration d'une stratégie concertée visant à accroître les exportations de produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, le fil conducteur des enquêtes aura été de faire de la participation des intéressés, le moyen d'améliorer la qualité et la rentabilité de leurs activités afin qu'ils en profitent durablement.

C'est dans cet esprit que les guides d'entretien ci-dessus énumérés, ont été conçus avec pour objectifs de :

- faire révéler par les acteurs les différentes contraintes et opportunités qu'offrent le cadre légal et réglementaire à l'exportation/ importation des produits dérivés du manioc dans la CEMAC, du point de vue : (i) de l'application des procédures légales et réglementaires ; (ii) de l'organisation des

³⁷ Cf. Annexes 4.

opérateurs de la filière, des difficultés qu'ils rencontrent lors du traitement des dossiers d'importation /d'exportation et des solutions utilisées pour palier ces difficultés ; (iii) du transport local et intra-communautaires des produits ciblés ; (iv) des difficultés d'approvisionnement de la matière première, de matériaux pour l'emballage et le conditionnement des produits ciblés, ou des produits finis, etc.

- recueillir le point de vue des acteurs quant à : (i) la typologie des acteurs directs et périphériques ; (ii) l'organisation de la chaîne d'approvisionnement, la formation des prix, les coûts et marges des produits à chaque stade du processus, la concurrence, la demande actuelle et potentielle des marchés existants ; (iii) l'identification, la description du potentiel des nouveaux segments de marchés identifiés, ainsi que les conditions d'accès à ces marchés ;
- faire participer les acteurs à l'élaboration des recommandations de l'étude et en vue de la mise en place d'une stratégie visant à accroître le commerce intra-régional de produits dérivés du manioc dans la CEMAC.

1.6 Méthode utilisée pour la détermination des tendances d'exportation et d'importation

De nombreux modèles mathématiques plus complexes sont utilisés pour réaliser des prévisions de la demande. Dans le cadre de cette étude, nous avons utilisé la méthode des moindres carrés qui consiste à retenir parmi toutes les droites du plan étudié celle qui minimise la somme des carrés des écarts des points observés à la droite.

L'équation de cette droite, exprimant la Demande D en fonction des annualités n, est du type :

$$D = a.n + b$$

$$\text{Avec } a = \frac{N \cdot \sum n D_n - \sum n \sum D_n}{N \cdot \sum n^2 - (\sum n)^2}$$

$$b = \frac{\sum D_n}{N} - a \frac{\sum n}{N}$$

où N représente le nombre des annualités de l'historique des données.

Les équations des droites de tendance $D_1 = 336,5x + 333,5$ et $D_2 = -16\ 020x + 1\ 632\ 048$ obtenues ont permis d'évaluer les prévisions des exportations et des importations des périodes allant de 2008 à 2012 (Cf. Tableaux représentatifs du potentiel de croissance de la demande ou de l'offre). Ces droites sont représentées sur les figures en comparaison des valeurs historiques précédentes.

1.7 Limites et leçons apprises des enquêtes de terrain

Les difficultés liées à la réalisation de ce travail sont celles rencontrées dans l'étude des secteurs dominés par des activités informelles. En effet, l'on constate que : (i) la profession, considérée comme un filet de sécurité face à la grande pauvreté de la population, est abandonnée entre les mains des opérateurs dont les capacités (encore faibles)³⁸ mériteraient d'être renforcées, l'accès à ce métier reposant plus sur la transmission du savoir-faire à l'intérieur des réseaux sociaux ; (ii) les systèmes de production du manioc dans en Afrique Centrale sont majoritairement dualistes, opérant en milieu non marchand (production familiale des racines de manioc sans achat monétaire de facteurs de production), ils pénètrent l'économie marchande dès lors que tout ou partie de la production est mise en marché.

Le calcul des coûts de production et des marges³⁹ pose alors le problème de la valorisation monétaire des facteurs de production, apparemment « gratuits » ; (iii) l'inexistence des listes préétablies des acteurs de la

³⁸ De tous les acteurs de la filière rencontrés, seuls ceux qui interviennent dans la transformation en vue de l'exportation, les exportateurs, et les importateurs de produits dérivés du manioc tiennent une comptabilité sommaire.

³⁹ Le traitement des données pour l'évaluation des coûts de production agricole en milieu non monétarisé soulève deux (2) problèmes : (i) dans le cas des cultures associées ou successives (telles le manioc), celui de la répartition des facteurs de production utilisés (terre, travail, intrants) entre chacune des cultures portées ; (ii) celui de la valorisation des facteurs de production n'ayant pas fait l'objet d'échanges monétaires, afin de permettre le calcul des coûts de production. Le calcul des marges des différents intervenants demande une observation plus longue qui dépasse la durée du présent mandat.

commercialisation des produits dérivés du manioc dans les pays étudiés, n'a pas facilité la stratification, par dosage équilibré, de notre échantillon (ce qui n'enlève en rien la pertinence quant au choix de l'échantillon des représentants-clés de la filière enquêtés) ; (iv) l'absence de barème tarifaire homologué (ou le cas échéant d'une mercuriale de prix) pour le transport des produits agricoles se traduit par des fluctuations de tarifs de transport d'une grande amplitude, en fonction l'état des infrastructures, du nombre de barrages routiers, de la saison, de la pression de la demande des marchés urbains ; (v) la grande variabilité des techniques et des équipements utilisés aux nombreuses étapes de la transformation, rendent difficile le contrôle des coûts de la transformation des racines fraîches ; (vi) la filière n'est pas modélisée ce qui rend bien difficile la caractérisation des modes de coordination verticale et horizontale des acteurs, ainsi que leurs stratégies et leurs comportements en fonction de quelques variables économiques (relation marge – volume etc.), et enfin, (vi) l'absence de toute standardisation d'une multitude d'instruments de mesure et d'assortiments rendent difficile toute comparaison des grandeurs mesurées. La conséquence en est que, les données chiffrées sont difficiles à trouver en amont de la filière.

En aval de la filière, bien que la croissance des villes, l'amélioration progressive des infrastructures de transport et de communication, et du cadre commercial de la CEMAC intensifient les flux transfrontaliers dans la sous-région notamment pour l'approvisionnement des marchés en produits agricoles, les données actuelles rendent peu compte de l'importance de ces flux dans l'intégration économique régionale et dans la mise en complémentarité des bassins de production. En effet, l'on constate que : (i) le dispositif de collecte de données existant dans les postes frontaliers ou dans les plates-formes d'embarquement/débarquement des produits du crû⁴⁰ à destination de la CEMAC, qui relève des agents de la police phytosanitaire et des douaniers est essentiellement déclaratif⁴¹. De plus, ce dispositif d'enregistrement n'est pas relié à celui de l'administration centrale des douanes ; (ii) les différents postes frontaliers visités sont dénués d'instruments de pesage susceptibles de donner une idée réelle des volumes exportés et importés ; (iii) l'exhaustivité de l'enregistrement des produits exportés n'est pas assurée, les exportateurs qui ont dans la majorité des cas, la volonté de se soustraire du système fiscal se refusent de mentionner leurs adresses sur les documents administratifs. Par ailleurs, les démarches amorcées par l'équipe en mission à l'endroit des exportateurs pour évaluer les flux exportés se sont avérées peu productives, la suspicion et l'absence de confiance ayant prévalu⁴² ; (iv) l'existence des flux souterrains qui concernent des entreprises qui contournent les dispositifs légaux ; (v) la non prise en compte des activités domestiques de ménages résidant près de la frontière et faisant leurs achats ou ventes courants au-delà d'une frontière, etc. Ainsi, aux lacunes dans la conception des dispositifs douaniers, les erreurs d'enregistrement se mêlent aux différents passe-droits minutieusement entretenus par les acteurs du système.

En conséquence, les flux commerciaux enregistrés d'un côté de la frontière ne sont pas identiques à ceux enregistrés de l'autre côté d'une même frontière⁴³, et il n'existe pas de dispositif de surveillance commerciale au niveau communautaire⁴⁴ dont l'objectif serait de mesurer les flux commerciaux non enregistrés. Outre la non prise en compte de ces flux dans les statistiques nationales, les bases de données sur le commerce extérieur des Etats membres de la CEMAC ne sont pas harmonisées⁴⁵ et dans certains Etats, l'on constate des lacunes au niveau de l'enregistrement des données du commerce extérieur qu'il est urgent de combler.

⁴⁰ Sont considérés comme produits du crû tout produit obtenu dans le territoire des Etats membres de la CEMAC et de la CEEAC tels que les produits du règne végétal qui y sont récoltés, les produits de la chasse et de la pêche

⁴¹ C'est l'exportateur qui déclare auprès des agents du poste frontalier le type de marchandises transportés, les volumes et le prix de revient des marchandises.

⁴² Il faut par ailleurs relever que l'information constitue dans le milieu commercial une véritable ressource (au même titre que le capital. Par conséquent, une mainmise sur certaines informations peut être à l'origine de rentes de situation. L'information détenue par les commerçants est donc, de façon logique, difficilement cédée sans contrepartie. Au mieux, elle est soigneusement filtrée afin de ne pas diffuser des éléments dont pourrait profiter la concurrence ou qui pourraient révéler des pratiques commerciales considérées comme déloyales.

⁴³ Le constat a été fait par la mission lors de sa visite aux postes frontaliers de Kyé-Ossi (frontière entre le Cameroun et la Guinée Equatoriale).

⁴⁴ La CEDEAO et l'UEMOA ont décidé de mettre en place un tel instrument.

⁴⁵ Les différents Etats visités n'ont pas harmonisé leur nomenclature douanière, et les versions du système de traitement de données sont variables entre les Etats.

Il s'ensuit de tous les facteurs limitants identifiés une sous valorisation des potentiels des flux de produits et une sous-estimation importante de la filière.

Encadré 2 : Illustrations des lacunes du système d'enregistrement du commerce extérieur dans la CEMAC

L'analyse détaillée de la quantification des flux régionaux de produits alimentaires a démontré ses limites. En effet, les systèmes de collecte et de traitement des informations du commerce extérieur dans les pays de l'Afrique centrale ne sont pas centralisés. Les flux qui traversent les frontières terrestres (surtout lorsque les postes frontaliers sont éloignés de la direction des douanes) ne sont pas pris en compte, et les postes douaniers aux frontières ne sont pas reliés électroniquement avec la direction.

Le système d'enregistrement pâtit aussi de l'absence d'harmonisation : (i) au Congo, les services douaniers utilisent une nomenclature à 4 chiffres et les produits à base de manioc sont déclinés en 4 sous-produits (tubercules, cossettes, farine et amidon), enfin, seules les importations et exportations enregistrées au port de Ponte-Noire sont enregistrées ; (ii) en Centrafrique, les données ne sont pas disponibles du fait de l'absence de suivi, consécutive aux grèves récurrentes organisées par les syndicats des fonctionnaires. Par ailleurs, les produits à base de manioc sont déclinés en 3 sous-produits (tubercules, cossettes et farine) ; (iii) en RDC, les services de l'OFIDA utilisent une nomenclature à 6 chiffres, alors qu'au Cameroun et au Gabon, la nomenclature est passée de 6 à 8 chiffres, et les désignations des produits sont conformes à celles du Centre de Commerce International.

Enfin, les informations sur les valeurs des produits importés sont biaisées. En effet, une analyse fine de déclarations d'importation dûment remplies et déposées par les entreprises importatrices montre des variations importantes entre les prix d'un même produit acquis auprès de fournisseurs différents installés dans un même pays. Au Cameroun, en RDC et au Gabon, les écarts de prix de l'amidon à base de féculés de pomme de terre par exemple, vont de 970 FCFA/kg à 3020 FCFA/kg.

Source : Extrait du rapport des enquêtes réalisées au cours de la mission, janvier, février et mars 2008

Les modes de conditionnements et de transports utilisés ne peuvent-ils pas compromettre la collecte et l'enregistrement des données d'exportation ?



Une pirogue utilisée par les exportateurs Camerounais pour traverser le Ntem (H.Tabuna)



Des produits camerounais dans un navire accosté à Malabo (H.Tabuna)



Une Equato-guinéenne habitant le village frontalier vient de s'approvisionner au Cameroun

LE CADRE COMMERCIAL POUR L'IMPORTATION DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC EN AFRIQUE CENTRALE

2.1 Historique et état de la normalisation dans les différents Etats membres de la CEMAC

Avant janvier 1995, date à laquelle la plupart des Etats membres de la CEMAC ont signé les accords de Marrakech, qui marquaient l'aboutissement du cycle de négociation de l'Uruguay et devenaient par ce fait membres de l'Organisation Mondiale du Commerce, les législations nationales en matière de normalisation étaient désuètes puisque datant pour la plupart, de l'époque coloniale. En ouvrant leurs économies nationales à la mondialisation, il devenait impératif pour les Etats membres de la CEMAC, de se doter d'un cadre juridique approprié et des instruments de régulation qu'exige la nouvelle économie. En effet, pour proscrire toute mesure discriminatoire sur le commerce des produits agricoles, l'OMC a mis en place dès sa création, un Accord sur les Mesures Sanitaires et Phytosanitaires⁴⁶.

2.1.1 Etat de la normalisation au Cameroun

Le 5 août 1996, l'Assemblée nationale du Cameroun a adopté la loi n° 96/11 relative à la normalisation. Le décret n° 98/313 du 9 décembre 1998 portant organisation du Ministère du Développement Industriel et Commercial⁴⁷ a consacré la création en son sein d'une Cellule de la Normalisation et de la Qualité⁴⁸. Cette Cellule est chargée de : (i) la coordination, la conception, l'élaboration et la mise en application de la politique nationale de normalisation ; (ii) l'élaboration de la réglementation relative à la normalisation ; (iii) le suivi de la qualité des produits fabriqués ou distribués sur le territoire national, et de (iv) la mise en application de la loi n° 96/11 du 5 août 1996 relative à la normalisation.

Pour ce qui est de la mise en application de la loi de 1996, la Cellule de Normalisation a pour missions : (i) l'élaboration des normes, la certification de conformité et la promotion du label « Qualité Cameroun » ; (ii) l'agrégation des laboratoires d'analyse et d'essai, des organismes de contrôle ou de promotion de la qualité, ainsi que des bureaux et organismes de normalisation, et (iii) la promotion de la qualité et la certification des systèmes.

A côté de la cellule de normalisation et de la qualité logée au Ministère du Développement Industriel et Technologique (MINDIT), d'autres départements ministériels à l'instar du Ministère du Commerce, et du Ministère de la Santé, exercent des contrôles sur les aliments. Les tableaux ci-dessous présentent les types de contrôles exercés par les différents départements ministériels sur les produits alimentaires au Cameroun.

Tableau 15 : Les types de contrôles exercés par le Ministère du Développement Industriel et Technologique

Organismes	Types de produit	Types d'intervention et référentiels utilisés	Types d'analyses	Laboratoires sollicités
MINDIT (Cellule de la normalisation et de la qualité)	Farine de froment	Prélèvement pour analyses selon norme camerounaise	Analyses physico-chimiques et courbes de gonflement	Minoteries dotées de labo adéquats
	Pâtes alimentaires	Prélèvement pour analyses selon norme camerounaise	Analyses physico-chimiques et microbiologiques	Centre Pasteur du Cameroun
	Produits laitiers	Prélèvement pour analyses selon normes camerounaises	Analyses physico-chimiques et microbiologiques	Centre Pasteur du Cameroun

Source : Rapport Qualité CEMAC Accréditation, Certification, normalisation, SPS, TI et II, SOGES, août 2005.

⁴⁶ L'objectif visé par ces mesures vise à améliorer la santé et la vie des personnes et des animaux. Il s'agissait par ailleurs de proscrire tout obstacle technique au commerce.

⁴⁷ Depuis la réorganisation du Gouvernement du 8 décembre 2004, le Ministère du Développement Industriel et Commercial a été scindé en deux ministères : (i) le Ministère du Commerce et le Ministère de Développement Industriel et Technologique.

⁴⁸ La cellule est l'organe national de normalisation, le point focal du Codex Alimentarius et du Comité de mise en application des accords de l'OMC. Elle est membre de l'ISO et de l'ORAN.

Tableau 16: Les types de contrôles exercés par le Ministère du Commerce et le Ministère de la Santé

Organismes	Types de produit	Types d'intervention et référentiels utilisés	Types d'analyses	Laboratoires sollicités
Ministère du Commerce (Brigade de répression des fraudes, Cellule de la normalisation et de la protection du consommateur)	Produits alimentaires de grande consommation (conserves, viandes, poissons, produits laitiers, boissons, etc.)	- Inspections visuelles ; - saisies - Rarement prélèvements pour analyses ; - selon décrets et arrêtés	Faute de référentiel, c'est souvent le laboratoire sollicité qui détermine les analyses à effectuer	Centre Pasteur du Cameroun en général
Ministère de la santé publique (Service de la réglementation ; service de l'hygiène)	Produits alimentaires de grande consommation	Prélèvement pour analyses selon décrets et arrêtés	Plus souvent analyses microbiologiques	Centre Pasteur du Cameroun

Source : Rapport Qualité CEMAC Accréditation, Certification, normalisation, SPS, TI et II, SOGES, août 2005.

A ce jour, la Cellule de Normalisation et de Qualité du MINDIT a élaboré *environ 275 normes dont 60 % concerne le secteur agro-alimentaire*. Pour ce qui concerne les denrées alimentaires, seules douze (12) normes sont obligatoires, et celles-ci concernent les catégories suivantes : (i) la farine de froment de froment ; (ii) les pâtes de semoule de blé dur ; (iii) les laits et crèmes en poudre ; (iv) les laits concentrés, et (v) l'étiquetage des denrées alimentaires préemballées.

Enfin, d'autres organismes privés tels, la SGS (Société Générale de Surveillance) et le Bureau Veritas mènent des activités connexes, notamment la vérification (qualité, quantité, conformité..), le contrôle et la surveillance des marchandises importées.

2.1.1.1 La normalisation (les exigences de certification, de traçabilité et d'emballage) des produits dérivés du manioc au Cameroun

Pour ce qui concerne les produits dérivés du manioc, la Cellule de Normalisation et de Qualité a élaboré et publié, en 2002 sous les numéros NC 95, NC 96 et NC 97 respectivement, **les normes sur le couscous, le gari et la farine comestible de manioc**. Ces normes, bien qu'en vigueur ne font pas partie des normes obligatoires. Toutefois, la norme sur l'étiquetage des denrées alimentaires préemballées étant en vigueur au Cameroun, les acteurs du système commercial des produits dérivés du manioc doivent se soumettre à cette prescription.

Enfin, toutes les industries (textile, papeterie, agro-alimentaire, bois, colle, etc.) implantées au Cameroun qui importent des produits dérivés du manioc, disposent d'un cahier des charges précis qu'elles soumettent à leurs fournisseurs étrangers qui sont tenus de le respecter. La SGS (de part le contrat qui la lie à l'Etat du Cameroun) à la charge du contrôle en amont de la qualité et de la conformité desdits produits avant leur embarquement.

2.1.1.2 Les exigences prescrites par la législation camerounaise en matière de quotas, les taxes et les tarifs sur les produits dérivés du manioc au Cameroun

Pour l'instant, la législation camerounaise ne contient aucune restriction en matière de quotas, encore moins sur les taxes et les tarifs à l'entrée des produits dérivés du manioc sur le territoire national.

En dehors des prescriptions légales, aucune autre prescription n'est applicable et en cas de doute sur la qualité et la conformité du produit, le fournisseur peut s'adresser directement auprès d'un laboratoire spécialisé implanté au Cameroun, qui se chargera (aux frais du fournisseur) d'effectuer une contre-expertise

2.1.2 Etat de la normalisation en République Centrafricaine

Le 4 janvier 1963, le gouvernement de la République Centrafricaine a publié la loi n° 62/350 relative à l'organisation de la protection des végétaux sur son territoire, ainsi que l'Arrêté de 1985 fixant les conditions d'importation et d'exportation des produits végétaux et les frais d'activités de la police phytosanitaire dans le territoire nation. La promulgation de cette loi et de l'Arrêté ci-dessus mentionnés ont donné lieu à la création d'un organe autonome et indépendant dénommé Office de réglementation de la commercialisation et du contrôle du conditionnement des produits agricoles (ORCCPA), et d'un service de « Normes, contrôle de la qualité, métrologie et audit qualité » logé au Ministère de l'Industrie.

L'ORCCPA a pour mandat : (i) l'élaboration et la mise en oeuvre des mesures réglementaires relatives à la commercialisation des produits agricoles; (ii) la délivrance des agréments aux acheteurs et exportateurs; (iii) le contrôle des opérations commerciales tant à l'exportation qu'à l'importation des produits agricoles, et, (iv) le contrôle du conditionnement et de la qualité des produits agricoles.

2.1.2.1 La normalisation (les exigences de certification, de traçabilité et d'emballage) des produits dérivés du manioc en Centrafrique

Il n'existe pas de normes sur les produits dérivés du manioc en RCA. Cependant, comme cela se fait dans la plupart des pays africains, les industries implantées en RCA qui importent des produits dérivés du manioc comme intrants, disposent d'un cahier des charges précis qu'elles soumettent à leurs fournisseurs étrangers qui sont tenus de respecter. Une contre-expertise est possible auprès d'un laboratoire spécialisé choisit par l'autorité des douanes centrafricaines ou ORCCPA en cas de doute.

2.1.2.2 Les exigences prescrites par la législation Centrafricaine en matière de quotas, les taxes et les tarifs sur les produits dérivés du manioc en RCA

La législation en vigueur à la RCA ne contient aucune restriction en matière de quotas, encore moins sur les taxes et les tarifs à l'entrée des produits dérivés du manioc sur le territoire national.

En dehors des prescriptions légales, aucune autre prescription n'est applicable et en cas de doute, la législation prévoit que le fournisseur prend en charge les frais de réalisation d'une contre-expertise dans un laboratoire agréé.

2.1.3 Etat de la normalisation en République du Congo

En République du Congo, cinq (5) administrations⁴⁹ exercent des activités de contrôle réglementaire des produits alimentaires. Cependant, il n'existe pas de cadre législatif relatif à la normalisation, et la multitude de textes existants en rapport avec la normalisation sont pour la plupart désuètes, datant de l'époque coloniale. Les nouveaux textes sont en cours d'étude au Ministère de l'Agriculture. Le Ministère du Développement industriel et de la promotion du secteur privé, initialement responsable du point focal du *Codex Alimentarius*, est la tutelle du projet de Centre National de Normalisation et de la Qualité, et par conséquent dispose des prérogatives sur l'élaboration et l'application des normes. Mais à ce jour aucune norme n'est produite. En l'absence de normes pour apprécier la qualité de certaines denrées de grande consommation⁵⁰, la Direction générale de l'industrie a créée des commissions ad hoc qui ont vocation d'arrêter en tant que de besoin, les exigences essentielles pour ces catégories de produits.

Enfin des structures privées telles que la SGS, et le Bureau Veritas sont présents sur le terrain et mènent des activités connexes à la normalisation.

2.1.3.1 Les exigences prescrites par la législation congolaise en matière de quotas, les taxes et les tarifs sur les produits dérivés du manioc au Congo

La législation en vigueur au Congo ne contient aucune restriction en matière de quotas, encore moins sur les taxes et les tarifs à l'entrée des produits dérivés du manioc sur le territoire national. En dehors des prescriptions légales, aucune autre prescription n'est applicable et en cas de doute, la législation prévoit que le fournisseur prend en charge les frais de réalisation d'une contre-expertise dans un laboratoire agréé.

2.1.4 Etat de la normalisation en République Démocratique du Congo

Avant 2001, date à laquelle est publié le décret n° 27/01 portant réglementation phytosanitaire, la législation en vigueur en République Démocratique du Congo était composée des textes coloniaux épars et hétérogènes. La nécessité de se doter d'une réglementation phytosanitaire adaptée, cohérente et tenant compte de diverses recommandations, notamment celle de la convention phytosanitaire internationale de Rome de 1951 tel que modifiée à ce jour, du *Codex Alimentarius* s'imposait.

Par ailleurs, pour ce qui a trait aux normes, après l'adoption suivie de la promulgation de quarante (40)

⁴⁹ Ces administrations sont : (i) le Ministère du commerce à travers la Direction de la consommation et de la répression des fraudes ; (ii) la Direction générale de l'industrie ; (iii) la Direction de l'hygiène générale au Ministère de la santé et de la population ; (iv) la Direction générale de l'élevage, et (v) la Direction générale de l'agriculture.

⁵⁰ A l'instar du riz, des céréales, les produits laitiers et les eaux de consommation.

normes dites COMESA⁵¹, la RDC a adopté le 29 décembre 2007, quatre vingt dix-sept (97) nouvelles normes du *Codex Alimentarius*⁵². Ainsi, la RDC dispose, actuellement, de 137 normes. Les normes adoptées concernent l'étiquetage, les produits laitiers, les fruits frais (ananas, mangue, avocat, et autres en conserves), ainsi que les légumes et les poissons frais surgelés, les huiles d'origine végétale et animale. Les normes sur les céréales, le manioc et le gingembre et autres à caractère diététique ont été aussi passées en revue. Les actes juridiques de leur mise en application sont en cours d'étude.

2.1.4.1 La normalisation (les exigences de certification, de traçabilité et d'emballage) et les exigences prescrites par la législation congolaise en matière de quotas, les taxes et les tarifs des produits dérivés du manioc en RDC

La législation en vigueur en RDC ne contient aucune restriction en matière de quotas, encore moins sur les taxes et les tarifs à l'entrée des produits dérivés du manioc sur le territoire national.

En dehors des prescriptions légales, aucune autre prescription n'est applicable et en cas de doute, la législation prévoit que le fournisseur prend en charge les frais de réalisation d'une contre-expertise dans un laboratoire agréé.

2.1.5 Etat de la normalisation au Gabon

Le Gabon a mis en place depuis la période coloniale, un dispositif juridique et réglementaire destiné à protéger son territoire contre les organismes nuisibles aux végétaux et produits végétaux, de même que la vie et la santé des personnes et des animaux. Plusieurs ministères interviennent dans le suivi, et l'application de cette réglementation, et notamment : (i) le Ministère de l'Agriculture, de l'Elevage et du Développement Rural (MAEDR) ; (ii) le Ministère du Commerce et du Développement Industriel chargé du NEPAD ; (iii) le Ministère des Finances ; (iv) le Ministère des Eaux et Forêts, et, (v) le Ministère de la Santé Publique. Par ailleurs, il existe des institutions publiques ayant des activités connexes, à l'instar des centres de recherche, de la Chambre de Commerce, d'Agriculture, d'Industries et des Mines.

Malgré ce foisonnement d'institutions, le Gabon ne dispose pas de normes, et les différentes institutions impliquées ont une faible capacité de mise en application de la réglementation.

2.1.5.1 La normalisation (les exigences de certification, de traçabilité et d'emballage) et les exigences prescrites par la législation gabonaise en matière de quotas, les taxes et les tarifs des produits dérivés du manioc au Gabon

La législation en vigueur au Gabon ne contient aucune restriction en matière de quotas, encore moins sur les taxes et les tarifs à l'entrée des produits dérivés du manioc sur le territoire national.

En dehors des prescriptions légales, aucune autre prescription n'est applicable et en cas de doute, la législation prévoit que le fournisseur prend en charge les frais de réalisation d'une contre-expertise dans un laboratoire agréé.

2.1.6 Etat de la normalisation en Guinée Equatoriale

En Guinée Equatoriale, les questions relatives à la sécurité des aliments sont régies par la loi n°7 adoptée et promulguée en 2002 (*Ley Reguladora de los Servicios Veterinarios en Guinea Ecuatorial*). Ce texte couvre à la fois les questions de santé animale, de contrôle des aliments et des boissons à l'importation et à l'exportation et de qualité sanitaire des produits en général. C'est le seul texte existant et en vigueur dans le domaine de la normalisation. Il fait référence au *Codex Alimentarius* de la FAO, aux textes de l'OMS et autres conventions internationales. Il n'existe pas de laboratoire d'analyse et de contrôle en Guinée Equatoriale.

2.1.6.1 La normalisation (les exigences de certification, de traçabilité et d'emballage) et les exigences prescrites par la législation équato-guinéenne en matière de quotas, les taxes et les tarifs sur des produits dérivés du manioc en Guinée Equatoriale

Aucune norme n'est éditée et mise en application de manière spécifique. Seule la loi n°7 de 2002 est supposée applicable dans les faits.

⁵¹ *Marché commun d'Afrique orientale et australe.*

⁵² *Les travaux d'adoption ont été confiés à la Commission technique chargée de l'examen des normes FAO.*

La législation en vigueur en Guinée Equatoriale ne contient aucune restriction en matière de quotas, encore moins sur les taxes et les tarifs à l'entrée des produits dérivés du manioc sur le territoire national.

En dehors des prescriptions légales, aucune autre prescription n'est applicable et en cas de doute, la législation prévoit que le fournisseur prend en charge les frais de réalisation d'une contre-expertise dans un laboratoire agréé.

Tableau 17: Comparaison des normes applicables sur les produits dérivés du manioc dans les Etats de l'Afrique Centrale

Pays	Législation/ réglementation en vigueur	Ministère de Tutelle	Organismes et Services concernés	Normes publiées	Normes obligatoires
Cameroun	Loi n° 96/11 du 5 août 1996 relative à la Normalisation. Loi n° 2003/006 du 21 avril 2003 portant régime de sécurité en matière de biotechnologie moderne au Cameroun	Ministère de l'Industrie	Division de la Normalisation et de la Qualité	275	12
RCA	Loi n° 62/350 du 4 janvier 1963 relative à l'organisation de la protection des végétaux		Office de réglementation de la commercialisation et du contrôle du conditionnement des produits agricoles (ORCCPA)	Aucune	Aucune
Congo	Multitude de textes, mais absence d'une loi fondamentale	Ministère de l'Industrie	Centre National de Normalisation et de Qualité	Aucune	Aucune
R.D Congo	Décret n° 014 de 2001 portant réglementation phytosanitaire			137	40
Gabon	Arsenal de textes relatifs à chacun des aspects SPS, mais faible application	Ministère de l'Industrie	Centre National de Normalisation et de Transfert des Technologies	Aucune	Aucune
Guinée Eq.	Loi n°7 de 2002, loi vétérinaire de Guinée Equatoriale	Ministère de l'Agriculture, et de l'élevage	Direction Générale de la « los Servicios Veterinarios del Ministerio de Agricultura	Aucune	Aucune

Source : Rapport Qualité CEMAC Accréditation, Certification, normalisation, SPS, TI et II, SOGES, août 2005, et nos propres enquêtes.

2.2 Etat de la réglementation commerciale dans la sous-région CEMAC

2.2.1 Les principes fondamentaux

Les objectifs de la CEMAC tels qu'ils figurent dans l'annexe du Traité comprennent la promotion et la consolidation d'une coopération harmonieuse dans les domaines tel que le transport, les communications, le commerce et la douane. Ces objectifs sont détaillés comme suit : (i) l'élimination entre les États membres, des droits de douane et toutes autres taxes d'effet équivalent à l'importation et à l'exportation des marchandises ; (ii) l'abolition, entre les États membres, des restrictions quantitatives et autres entraves au commerce ; (iii) l'établissement et le maintien d'un tarif douanier extérieur commun ; (iv) l'établissement d'une politique commerciale à l'égard des États tiers ; (v) l'élimination progressive, entre les États membres, des obstacles à la libre circulation des personnes, des biens des services, des capitaux et au droit d'établissement ; (vi) l'harmonisation des politiques nationales en vue de la promotion des activités communautaire notamment dans les domaines de l'industrie, des transports, des communications, de

l'énergie, de l'agriculture, des ressources naturelles, du commerce, de la monnaie et des finances, des ressources humaines, du tourisme, de l'enseignement et de la culture de la science et de la technique. Ces objectifs sont ainsi compatibles avec l'établissement d'un marché commun intra-régional pour les produits agricoles.

2.2.2 Programme de libéralisation du commerce, règles d'origine et obstacles tarifaires

Le Traité constituant la CEMAC prévoyait en son article 6 que le programme de libéralisation du commerce devra se réaliser sur une période de douze (12) ans, et repartie en trois étapes de quatre ans, à partir de 1993. La mise en œuvre de ce schéma de libéralisation a permis la réalisation de la zone de libre-échange en quatre (4) ans et la mise en place progressive d'un tarif extérieur commun entre 1994 et 2000. Ainsi, les produits reconnus originaires de l'espace sous-régional sur la base des critères définis par les Actes 7/93 et 1/98 bénéficient, sur délivrance d'un certificat de circulation CEMAC, par les autorités du pays d'exportation d'une franchise totale des droits et taxes d'entrée. Les Etats ont par ailleurs adopté une même politique tarifaire vis-à-vis des pays tiers, ce qui constitue en soi une avancée majeure dans les processus d'intégration en Afrique, compte tenu de la place stratégique de la fiscalité de porte dans les politiques budgétaires des Etats africains. Ces objectifs réalisés entre 1994 et 2000 en conformité avec le chronogramme de la réforme fiscal-douanière ont situé la CEMAC bien en avance par rapport au calendrier du traité d'Abuja qui prévoyait les étapes de zone de libre échange et d'union douanière respectivement au cours des périodes 2007-2017 et 2017-2019.

D'autres initiatives relatives à la facilitation d'échanges commerciaux ont été prises par la CEMAC et concernent : (i) la simplification des formalités de transit et de douane; (ii) la mise en œuvre du programme du Transit inter-Etats des États membres conçu pour accroître la productivité et réduire les coûts des charges de transit; (iii) l'harmonisation de la nomenclature douanière, statistique et la classification compatible à l'Organisation mondiale des douanes (OMD) et, enfin, (iv) l'installation de SYDONIA pour surveiller le flux commercial.

2.2.3 Création d'un marché commun

Outre l'établissement d'une zone de libre-échange et d'une union douanière, la CEMAC a entrepris des initiatives relatives à l'étape suivante qui est la création d'un marché commun - notamment : (i) la libre circulation des personnes et des capitaux; (ii) l'harmonisation et la coordination des politiques macro économiques et sectorielles. Pour ce qui concerne la libre circulation des personnes, le Traité instituant la CEMAC entré en vigueur le 25 juin 1999 prévoyait entre autres objectifs « la mise en œuvre du principe de liberté de circulation des travailleurs et de liberté d'établissement.. » en deux étapes de cinq (5) ans chacune. La période 1999-2004 a été consacrée au processus de mise en place des instruments y afférents, l'effectivité de la libre circulation des personnes étant effective depuis janvier 2005. L'article 27 du Traité définit toutefois des conditions impératives à la mise en œuvre de cet objectif, notamment : (i) l'harmonisation préalable dans un délai de cinq (5) ans des règles relatives à l'immigration dans chaque Etat membre ; (ii) des dispositions des codes nationaux du travail et, (iii) des dispositions législatives relatives aux régimes des organismes de protection sociale. En tant qu'instruments de libre circulation des personnes au sein de la communauté, le passeport du CEMAC et la Carte rouge pour les automobiles ont été adoptés en 2000,. La responsabilité de délivrance et de l'administration des passeports revient aux États membres. La Carte rouge d'assurance automobile a été adoptée conformément à l'accord de 1996 sur l'introduction d'une carte d'assurance automobile internationale responsabilité civile au sein de la CEMAC.

2.2.4 Principe de la Nation la plus favorisée

Le Traité constitutif de la CEMAC prévoit notamment que : Les États membres s'accordent, en ce qui concerne le commerce intra-communautaire, le traitement de la Nation la plus favorisée. En aucun cas, les concessions tarifaires consenties à un pays en application d'un accord conclu avec un État membre ne peut être plus favorable que celles qui sont appliquées en vertu du présent Traité. Le Traité prévoit en outre qu' « aucun État membre ne peut conclure avec un pays tiers un accord en vertu duquel celui-ci accorderait à l'État membre des concessions tarifaires qui ne seraient pas octroyées aux autres États membres ».

2.2.5 Mesures de sauvegarde

Le Traité instituant la CEMAC a fait cas de mesures de sauvegarde en cas de déséquilibre commercial⁵³, mais n'avait pas prévu de mécanismes compensatoires. Cependant, avec l'assistance technique de la CEA⁵⁴, des mécanismes compensatoires ont été élaborés et adoptés pour le compte de la CEMAC comme instruments de régulation des coûts et profits du marché régional. L'importation de produits communautaires assortie de l'application de la préférence tarifaire ouvre droit à l'accès aux ressources des fonds de compensation, ressources devant être affectées à des fonds nationaux d'investissement au profit des PME/PMI. Ce dispositif, qui complète les instruments de la zone libre-échange, a pour vocation d'établir un lien direct entre commerce intra-communautaire, investissements, soutien au secteur privé et développement, et d'intéresser chaque Etat dans le fonctionnement du marché régional. Pour la CEMAC, la mise en place du mécanisme et des fonds accuse un retard important, fortement préjudiciable à la libéralisation du commerce intra-régional et à l'essor de PME/PMI. Le guichet II du FODEC/CEMAC – officiellement institué en 2002 - n'a encore reçu aucune dotation au titre des droits compensatoires.

2.2.6 Recours commerciaux

Pour ce qui concerne les recours commerciaux, le Traité de la CEMAC prévoit tout simplement que « les dispositions spéciales en matière de restrictions, prohibitions, contingentements, dumping, subvention et pratiques discriminatoires font l'objet d'un protocole relatif aux obstacles non tarifaires au commerce joint » en annexe du Traité.

2.2.7 Politique sectorielle en matière d'agriculture et d'environnement

En 2005, la CEMAC a finalisé sa stratégie agricole commune dont la finalité est de coordonner les politiques nationales relatives au développement des filières agricoles, à la productivité, la recherche appliquée, ainsi que la valorisation et la commercialisation des produits de base. Un plan d'actions détaillé et un plan d'investissement sont en cours d'élaboration avec le concours de la FAO, dans la perspective d'un forum réunissant les principaux partenaires techniques et financiers pour la mobilisation des financements requis.

Au plan normatif, commencé en avril 2000 avec l'appui de la FAO, les travaux d'élaboration de la Réglementation Commune sur l'Homologation des Pesticides en zone CEMAC se sont achevés en septembre 2005 à Douala, avec son adoption par les Etats membres. Cette réglementation communautaire, constitue l'un des axes du Programme de Facilitation des échanges du Secrétariat Exécutif de la CEMAC, qui comprend l'harmonisation des législations phytosanitaires et l'harmonisation des pesticides et d'autres intrants agricoles. La réglementation est conforme aux nouvelles règles et exigences de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en matière Sanitaire et Phytosanitaire (SPS) et celles de l'AGOA des Etats-Unis. Toujours avec le concours de la FAO, d'autres actions sont en cours pour la mise en place d'un cadre réglementaire sous-régional relatif à l'utilisation des organismes génétiquement modifiés - OGM, etc.

2.3 Etat des infrastructures d'interconnexion et conditions de transport et de transit des marchandises dans la sous-région CEMAC

En dépit de la volonté des Etats membres de la CEMAC de construire un espace d'intégration, force est de constater que l'Afrique Centrale souffre d'un déficit considérable des échanges entre les Etats. En outre, ceux-ci se résument souvent à des activités de transit, les principaux produits commercialisés en volume et en valeur (hydrocarbures, bois, produits miniers, café, etc.) étant destinés à l'exportation. De surcroît, le pétrole majoritairement produit en *off shore* ne génère pas d'activités de transport terrestre par exemple, si ce n'est par oléoduc.

A la fois cause et conséquence de la médiocrité générale des échanges, les infrastructures d'interconnexion comptent parmi les moins performantes au monde, et ne peuvent en l'état actuel faciliter le processus d'intégration régionale.

⁵³ Il est définie comme une situation où les importations d'un produit particulier par un État membre en provenance d'un autre État membre augmentent d'une manière significative et cette augmentation des importations cause ou risque de causer un préjudice grave à la fabrication de ce produit par l'État membre importateur.

⁵⁴ Communauté Economique de la Communauté Economique de l'Afrique.

2.3.1 Les infrastructures et équipements portuaires

Comme dans bien de sous-secteurs à l'échelle régionale, les infrastructures et équipements portuaires sont dans l'ensemble dégradés et de travaux de réhabilitation et de modernisation sont nécessaires. Bien que des efforts aient été réalisés au niveau de la modernisation et de la gestion des terminaux à conteneurs, il y a lieu de noter que beaucoup reste à faire pour permettre d'atteindre le seuil de rentabilité minimum pour l'ensemble de la sous-région par rapport au reste du monde.

2.3.2 Les infrastructures et équipements routiers

Avec seulement 14% de routes revêtues, l'Afrique Centrale présente le taux de réseau routier revêtu le plus faible du monde. De fait, la route constitue encore dans la sous-région, un des obstacles physiques fondamentaux qui est de nature à compromettre durablement le développement d'un système de transport fluide et efficace des marchandises et traduit partiellement la faiblesse des échanges intra-communautaires et du commerce extérieur de ces Etats. En effet, les logiques de construction des routes obéissent à des intérêts individuels des Etats, de même que les normes et les standards appliqués, et ce, malgré les multiples décisions prises au sein de la CEEAC, et les orientations données par différents bailleurs de fonds. La conséquence est que le réseau routier de la sous-région est inadapté, morcelé, et peu compétitif. De plus, ce réseau n'est pas interconnecté.

Tableau 18: Synthèse des caractéristiques actuelles des réseaux routiers d'Afrique Centrale

Pays	Superficie (Km ²)	Réseau routier classé ou réseau principal (RRP)		Réseau revêtu (RR)	
		Longueur (Km)	Densité (Km/100 Km ²)	Longueur (Km)	Taux de revêtement (RR/RRP%)
Cameroun	475 500	22 000	1,8	8 000	36
Centrafrique	623 000	9 307	3	692	7
Congo	342 000	5 047	1,5	1 000	20
Gabon	267 670	9 170	2,9	937	10
Guinée Equatoriale	28 050	2 880	10,3	291	10
RD Congo	2 344 885	58 305	2,5	2 801	4,8
Tchad	1 284 000	6 200	0,5	537	9

Source : Rapport CEA, 2006 et diverses autres sources.

Enfin, l'Afrique Centrale offre les délais de transport les plus longs et les coûts de transport terrestre les plus élevés au plan mondial. En effet, le ratio distance/temps qui permet de mieux appréhender le niveau du système de transport est très défavorable pour l'Afrique Centrale, comme l'atteste le tableau qui suit.

Tableau 19: Délais de routes dans les principaux corridors de transit en Afrique Centrale

Corridors de transit	Distance (Km)	Délais de route	Observations
Douala-Bangui	1 500	2 à 3 jours	Routes en terre et revêtu
Douala-Ndjaména	1 800	2 à 3 jours	Routes en terre et revêtu
Matadi-Kinshasa	550	6 heures	Route revêtu
Douala-Libreville	880	1,5 jour	Route revêtu

Source : Rapport CEA, 2007 et diverses autres sources

Les barrages routiers posent des problèmes au commerce intra-régional CEMAC, dans la mesure où ils sont la cause aussi bien des retards dans l'acheminement des marchandises, que de la hausse significative des coûts de transport.

Tableau 20: Points de contrôles sur les principaux corridors de transit dans la CEMAC

Corridors de transit	Distance (Km)	Nombre de points de contrôle	Points de contrôle pour 100 Km
Douala-Bangui	1 500	44	13
Douala-Ndjaména	1 800	38	6
Matadi-Kinshasa	550	15	2
Douala-Libreville	880	18	5

Sources Enquêtes réalisées en janvier 2007.

2.3.3 Le transport ferroviaire en Afrique Centrale

Seules quatre (4) pays de l'Afrique Centrale (incluant la RDC) disposent de réseaux ferroviaires. Mais ceux-ci comptent parmi les plus vieux du monde : la plus grande partie de ce réseau est restée métrique à traction mécanique, avec des écartements variant d'un pays à l'autre, de 0,65 à 1, 067 m. Cette différence dans les largeurs d'écartement empêche l'intégration physique des réseaux au sein des différents pays de la sous-région. En effet, les réseaux ferroviaires disjoints entraînent des chargements et déchargements fréquents des marchandises, ce qui ne fait qu'accroître les retards et les coûts de transport. Les équipements sont obsolètes, peu entretenus, peu performants et ne sont plus rentables au plan économique. Ils ne sont plus utiles qu'au plan social, pour le rôle important qu'ils jouent en faveur du désenclavement des populations riveraines.

Tableau 21: Synthèse des caractéristiques du réseau ferroviaire en Afrique Centrale

Pays	Année de construction	Réseau ferroviaire			Réseau réhabilité	
		Longueur (Km)	Ecartement (m)	Vitesse (Km/h)	Longueur (Km)	Année
Cameroun	Années 30	1 016	1,067	50 à 80		
Congo	1932	891	1,067	50 à 70	93	1990
Gabon	1966	658 km	1,067	50 à 70		
RD Congo	1902	3 881	1,067	50 à 80		

Source : Rapport CEA, 2007 et diverses autres sources.

Enfin, la vitesse commerciale des trains en Afrique Centrale varie entre 40 et 70 Km/h, contre des vitesses plus importantes dans certains pays du monde⁵⁵.

2.3.4 Le transport fluvial en Afrique Centrale

L'Afrique Centrale dispose avec le Congo et ses affluents, du plus important sinon du seul réseau navigable du continent. La RDC a accès à 14 000 Km de voies fluviales et 1 300 Km de voies lacustres navigables. En réalité, l'essentiel de la navigation se concentre sur quelques axes : Kisangani-Kinshasa, Bangui-Brazzaville, Ilebo-Kinshasa et sur les lacs Tanganyika et Kivu. Trois Etats sont donc concernés par la navigation sur le Congo et l'Oubangui. Le handicap majeur du transport sur le fleuve Congo tient à l'impossibilité de déboucher sur l'océan à cause des rapides qui ferment le fleuve entre Pool Malebo et Matadi. Une rupture entre voie fluviale et voie ferrée obère le transport.

Tableau 22: Voies intérieurs navigables en Afrique Centrale

Pays	Voies navigables	Port construit et en exploitation
Congo	Le fleuve Congo et ses affluents (Oubangui, Sangha, Alima)	Port de Brazzaville, Mossaka, Ouesso et Impfondo
Gabon	Fleuve Ogoué	-
RCA	Oubangui	Port fluvial de Bangui et de Salo
RDC	Le fleuve Congo, le Kasai, le Lac Tanganyika et Lac Kivu	Port de Kinshasa

⁵⁵ La vitesse commerciale se situe entre 300 et 320 Km/h en France et, entre 310 et 320 Km au Japon.

2.3.5 Les infrastructures et équipements dans le secteur du transport aérien

L'Afrique Centrale compte dix (10) aéroports de classe internationale, dont : trois (3) au Cameroun, deux (2) au Congo, deux (2) au Gabon, un (1) en RCA, un (1) au Tchad et un (1) en Guinée Equatoriale. La disparition de *Air Afrique* (dont trois pays de la sous-région étaient membres), de *Air Gabon* et de la *Camair* a rendu difficiles les dessertes aériennes entre les différentes capitales. Toutefois, cette situation qui ne facilite pas la pratique des affaires, est compensée au cours de ces dernières années par la création d'une multitude de compagnies privées dotées d'équipements de transport d'un âge relativement avancé.

2.3.6 Les autres infrastructures d'interconnexion :

L'Afrique Centrale est encore en retard en ce qui concerne l'utilisation des technologies modernes de l'information dans les activités commerciales tant nationales qu'internationales. Les services des télécommunications sont insuffisants, inefficaces et très onéreux; les téléphones cellulaires mobiles existent en quantité très limitée, sont hors de prix et n'existent pas dans certaines zones rurales. L'Afrique Centrale a la plus faible diffusion sur Internet. Cependant, l'utilisation des TIC est très variable d'un endroit à un autre dans la sous-région CEMAC, comme le montre le tableau ci-dessus.

Tableau 23: Les autres infrastructures d'interconnexion en Afrique Centrale

Classement à l'IDH	Pays	Lignes téléphoniques principales (pour 1000 hts)		Usagers tél. cellulaires (pour 1000 hts)		Utilisateurs d'Internet (pour 1 000 hts)	
		1 990	2005	1 990	2005	1 990	2005
144	Cameroun	3	6	0	138	0	15
139	Congo	6	4	0	123	0	13
119	Gabon	22	28	0	470	0	79
127	Guinée Eq.	4	20	0	102	0	14
171	RCA	2	2	0	25	0	3
168	RDC	1	ND	0	48	0	2

Source : Rapport mondial sur le développement humain – 2007, PNUD.

L'informatisation interne des opérateurs des communautés portuaires en Afrique Centrale reste limitée aux ports principaux, les ports secondaires étant dénués de tout système informatique. Les douanes se sont dotées de systèmes performants, cependant, il reste que certaines entreprises auxiliaires de petite taille (agents maritimes, commissionnaires en douanes) ne disposent pas de système d'information proprement dit. Enfin, le taux moyen de bancarisation se situait en 2002, à 101% en Afrique du Sud, 106% en Tunisie, 27% dans la zone UEMOA et seulement 17% en Afrique Centrale.

LA STRUCTURE DU MARCHE ET LES CARACTERISTIQUES PRINCIPALES DE LA DEMANDE

3.1 Les facteurs qui influent le commerce transfrontalier

Les échanges d'un pays à l'autre sont favorisés par plusieurs variables économiques issues de différences entre les pays concernés. Parmi les variables économiques qui influencent les échanges transnationaux on peut relever : (i) les différences de potentiels productifs ; (ii) les différences de prix entre les deux côtés d'une frontière (ou entre les marchés urbains des différents pays) ; (iii) la suppression ou la modification de tarifs douaniers et la levée de nouvelles taxes internes ; (iv) les changements de politiques économiques et les nouveaux environnements politiques des pays ; (v) le nouvel environnement économique de la zone CEMAC (politiques d'ajustement structurel, abolition des monopoles et dissolutions des entreprises publiques chargées de la collecte et de la commercialisation des produits vivriers, migrations intra-régionales) ; (vi) les événements sociaux et confessionnels, et enfin, (vii) le développement des réseaux de communication.

3.1.1 La production et la demande actuelle et potentielle des produits dérivés du manioc dans le marché sous-régional

3.1.1.1 La production et les cycles de production

La production, le cycle de production et plus généralement les performances du secteur agricole, sont les facteurs qui influencent sur l'approvisionnement alimentaire du marché intérieur. De sorte que lorsqu'un pays est déficitaire, il se tourne à l'importation pour combler son déficit.

Tableau 24: Production annuelle en milliers de tonnes (en 2005) et cycle de production des racines de manioc par pays

Pays	Production annuelle	Calendrier de production											
		Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept	Oct.	Nov.	Déc.
Cameroun	1 200												
Congo	800												
Gabon	311												
Guinée Equ.	60												
RCA	600												
RDC	19 000												

Lexique : ■ = Campagne A (grande saison de production) ; ■ = Campagne B (petite saison de production)

Source : Enquêtes réalisées en février – mars 2008.

3.1.1.2 La production et la demande actuelle et potentielle des produits dérivés du manioc destinés à la consommation

Tableau 25: Production, demande actuelle et potentielle des cossettes du manioc par pays (en 10³ tonnes)

Année	2005		2010		2015	
	Production (10 ³ tonnes)	Déficit	Production prévisionnelle	Déficit prévisionnelle	Production prévisionnelle	Déficit prévisionnelle
Cameroun	1 200	ND	1 500	ND	2 000	ND
Congo	800	100	1 000	200	1 300	100
Gabon	311	81	349	119	391 500	161, 5
Guinée Equ.	60	250	90	300	150	400
RCA	600	60	700	150	850	300
RDC	19 000	2 000	21 000	2 500	23 500	1 000

Source : Enquêtes, consultation des documents-pays et nos calculs.

Il ressort des tableaux ci-dessus que :

- (i) les saisons de production du Cameroun et de la RCA sont identiques, mais inversées par rapport à celles du Gabon, du Congo, de la Guinée Equatoriale et de la RDC. Cette situation laisse la possibilité aux pays à forte capacité d'autosuffisance du manioc d'exporter vers les autres pays déficitaires tout le long de l'année (surtout en contre-saison) ;
- (ii) des six (6) pays de la CEMAC retenus pour cette étude, la production et la consommation du manioc ne se présentent pas de manière identique. On distingue à cet effet, deux (2) groupes. Le premier groupe est constitué par le Cameroun qui est un pays à fort potentiel d'autosuffisance des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine, mais également le plus gros importateur (en quantité et en valeur) de produits dérivés du manioc et similaires destinés au secteur industriel. Le deuxième groupe est constitué par les pays à faible capacité d'autosuffisance : le Gabon, la Guinée Equatoriale, le Congo, la RCA et la RDC. Si dans les deux premiers pays cités, la faiblesse de la production traduit la faiblesse du tissu industriel et le peu d'intérêt que les politiques accordent au secteur agricole, le Congo, la RCA et la RDC ont vu leur structure de production éclatée à la suite des crises internes successives qu'ils ont connu au cours des quinze (15) dernières années ;
- (iii) il découle de ce qui précède que, de tous les pays mentionnés, seul le Cameroun dispose en théorie des excédents exportables dans la sous-région Afrique Centrale lors de la grande campagne de production (étalée entre mars et juillet), c'est-à-dire en contre-saison par rapport au Gabon, à la Guinée Equatoriale, au Congo, et à la RDC.

3.1.1.3 La demande actuelle de produits dérivés du manioc ou similaires destinés au secteur industriel

Les produits dérivés du manioc et similaires concernés par le secteur industriel se déclinent ainsi qu'il suit :

Tableau 26: Nomenclature du système harmonisé du commerce international et désignation des produits concernés

Nomenclature	Désignation des produits
07.14.10.00	Racines de manioc, fraîches ou séchées
11.06.20.10	Farine de manioc
11.08.11.00	Amidon de froment
11.08.12.00	Amidon de maïs,
11.08.13.00	Fécule de pomme de terre et amidon de pomme de terre
11.08.19.00	Autres amidons et féculés
19.05.90.90	Autres produits du n° 19.05
23.03.10.00	Résidus d'amidonnerie et autres résidus similaires
35.05.10.00	Dextrine et autres amidons et féculés modifiés
35.05.20.10	Colles à base d'amidons destinées à l'industrie
35.05.20.90	Autres colles

Source : Nomenclature du Système Harmonisé du Commerce International – CCI.

3.2 Le fonctionnement des marchés d'approvisionnement en Afrique Centrale

Les relations d'échanges entre les différents pays d'Afrique Centrale, sont régies par un certain nombre de règles, formelles et informelles, récentes ou historiques, sociales et économiques.

3.2.1 L'organisation générale des marchés

L'analyse des marchés vivriers que l'on retrouve en Afrique Centrale, révèle une organisation qui se présente comme une toile d'araignée, avec des connections convergentes puis divergentes selon le niveau de commercialisation considéré. Tout part des commerçants-grossistes situés dans les grands centres urbains de chaque pays, et qui déploient leur toile vers les zones rurales pour collecter différents produits vivriers grâce à leurs collecteurs à qui ils confient une certaine somme d'argent leur permettant d'acheter sur les marchés locaux ou directement chez le producteur. Ces commerçants-grossistes stockent les produits dans leur magasin puis redéplient leur toile pour la vente soit vers les zones déficitaires du pays, soit vers l'exportation dans les pays limitrophes, par le biais des correspondants, qui sont, dans la plupart des cas, des commerçants-grossistes également. La grande majorité des commerçants-grossistes autofinancent l'achat des produits et mettent en place un système sûr pour la récupération de leurs fonds après la vente. Leur commerce est généralement diversifié et organisé de manière à traiter, d'une part, plusieurs produits vivriers de même source en cascade et d'autre part, d'autres produits de sources différentes, simultanément.

Les marchés vivriers de la sous-région CEMAC sont caractérisés par : (i) la saisonnalité et l'irrégularité de l'offre ; (ii) l'instabilité des prix ; (iii) la segmentation du marché, et (iv) le niveau élevé de risque et d'incertitude.

- **La saisonnalité et l'irrégularité de l'offre des produits face à une demande rigide :** la production agricole est saisonnière et la quantité et la qualité des produits varient d'une année à l'autre, en fonction des aléas climatiques et des conditions de production. Il s'ensuit alors, face à une demande rigide, des périodes de pénurie qui obligent ainsi les pays déficitaires à procéder aux importations, pour satisfaire la demande locale ;
- **L'instabilité des prix sur les marchés vivriers :** elle est à la fois consécutive à la saisonnalité de l'offre (les variations inter-saisonnières et/ou inter-annuelles sont essentiellement liées aux difficultés de conservation qui empêchent l'étalement des récoltes et de la vente, les difficultés d'organisation chez les producteurs et la concurrence entre les différentes zones de production, etc.), à l'absence des équipements de stockage et de conservation adaptés (ce qui ne permet pas d'ajuster l'offre à la demande et d'atténuer les fluctuations de prix en période de récolte), ainsi qu'à l'absence d'un système d'information de marché;
- **La segmentation du marché :** l'hétérogénéité des productions agricoles, les préférences des consommateurs alliées à la différenciation très forte des niveaux de revenus entraînent une segmentation du marché. Cette situation peut constituer un atout pour les producteurs agricoles à condition que ceux-ci sachent et puissent s'adapter à la demande des consommateurs ;
- **Le niveau élevé de risque et d'incertitude :** l'environnement économique du commerce des produits vivriers se caractérise par un niveau élevé de risque et d'incertitude: en amont, il s'agit des risques dus aux aléas de la collecte compte tenu d'une offre agricole dispersée et irrégulière, au manque d'information sur la disponibilité des produits, aux insuffisances de l'offre de transport, à son irrégularité et à son prix. En aval, les risques découlent de la conjoncture du marché, de la concurrence permanente de nouveaux arrivants, des fluctuations des prix et de la demande sous l'effet de différents facteurs non prévisibles. L'environnement institutionnel, quant à lui, se caractérise par l'existence de pratiques réglementaires inadaptées et tatillonnes, de taxations abusives et fréquemment arbitraires. A ces différentes contraintes s'ajoutent celles propres aux commerçants – de professionnalisme, de capital, d'accès au crédit -, pour ne citer que les trois plus importantes.

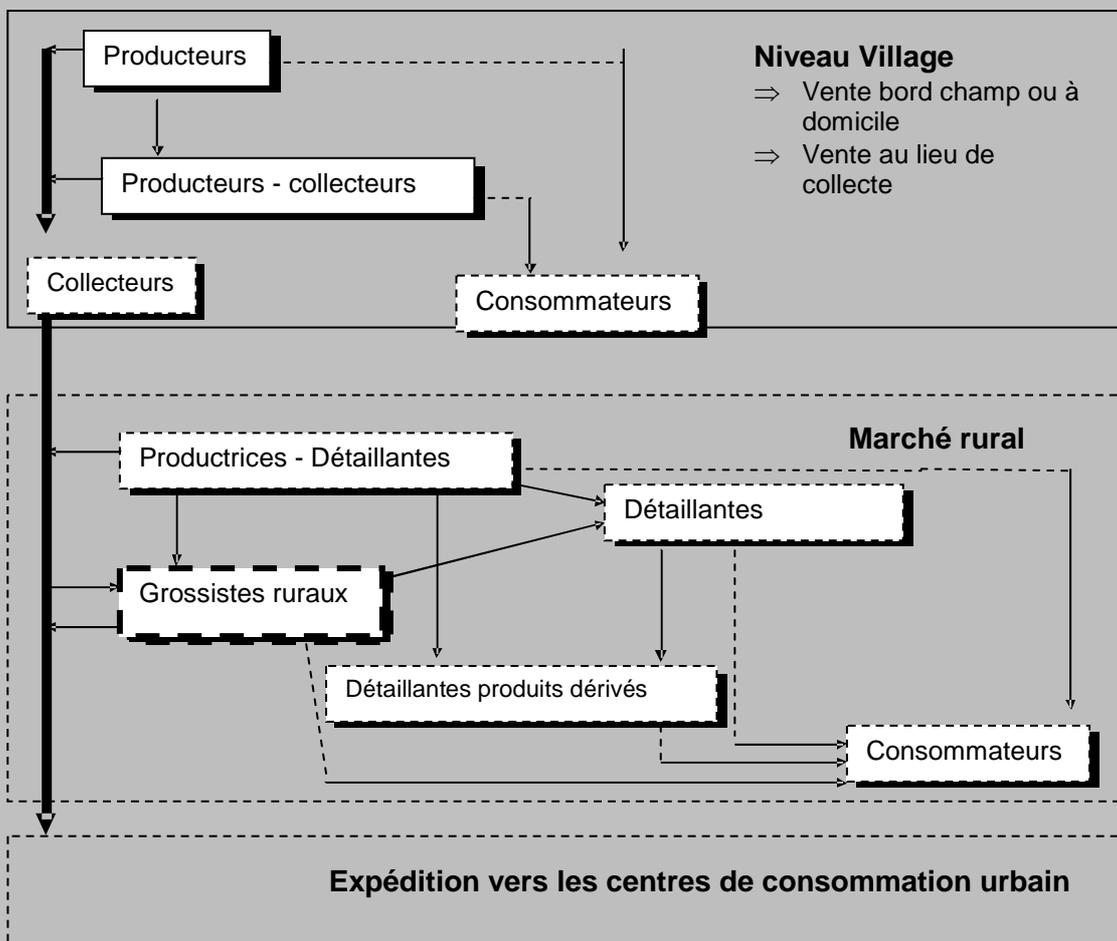
Ces contraintes affectent tous les commerçants, façonnent leurs comportements, orientent leurs choix et fixent leurs stratégies. Pour se prémunir contre les différentes contraintes ci-dessus énoncées, les commerçants adoptent des comportements anticoncurrentiels. Ce sont des pratiques d'achat et de vente basées sur des relations personnalisées pour fidéliser à la fois les vendeurs et les acheteurs, des contrats et des commandes anticipées pour réguler l'approvisionnement, des systèmes de crédit pour sécuriser l'approvisionnement et garantir l'écoulement des marchandises, la construction d'associations entre commerçants visant à limiter la

concurrence sur les marchés d'achat ou sur les marchés de vente, et de restreindre le crédit aux nouveaux entrants. Il en découle la formation des réseaux commerciaux qui caractérisent les formes de coordination des échanges transfrontaliers.

Toujours dans le sens de réduire l'incertitude du marché, synonyme de coûts de transaction élevés, le commerce transfrontalier est parfois, de part et d'autre de la frontière, contrôlé par des acteurs de même origine ethnique⁵⁶, partageant la même culture et interdisant de *facto* à d'autres acteurs d'entrer sur le marché. Du point de vue économique, ce contrôle ethnique empêche *a priori* la libre entrée de nouveaux acteurs, d'où des situations de concurrence imparfaite.

Encadré 3: Circuits d'approvisionnement et de commercialisation des racines et des produits dérivés depuis les villages de production/transformation, vers les centres de consommation urbain

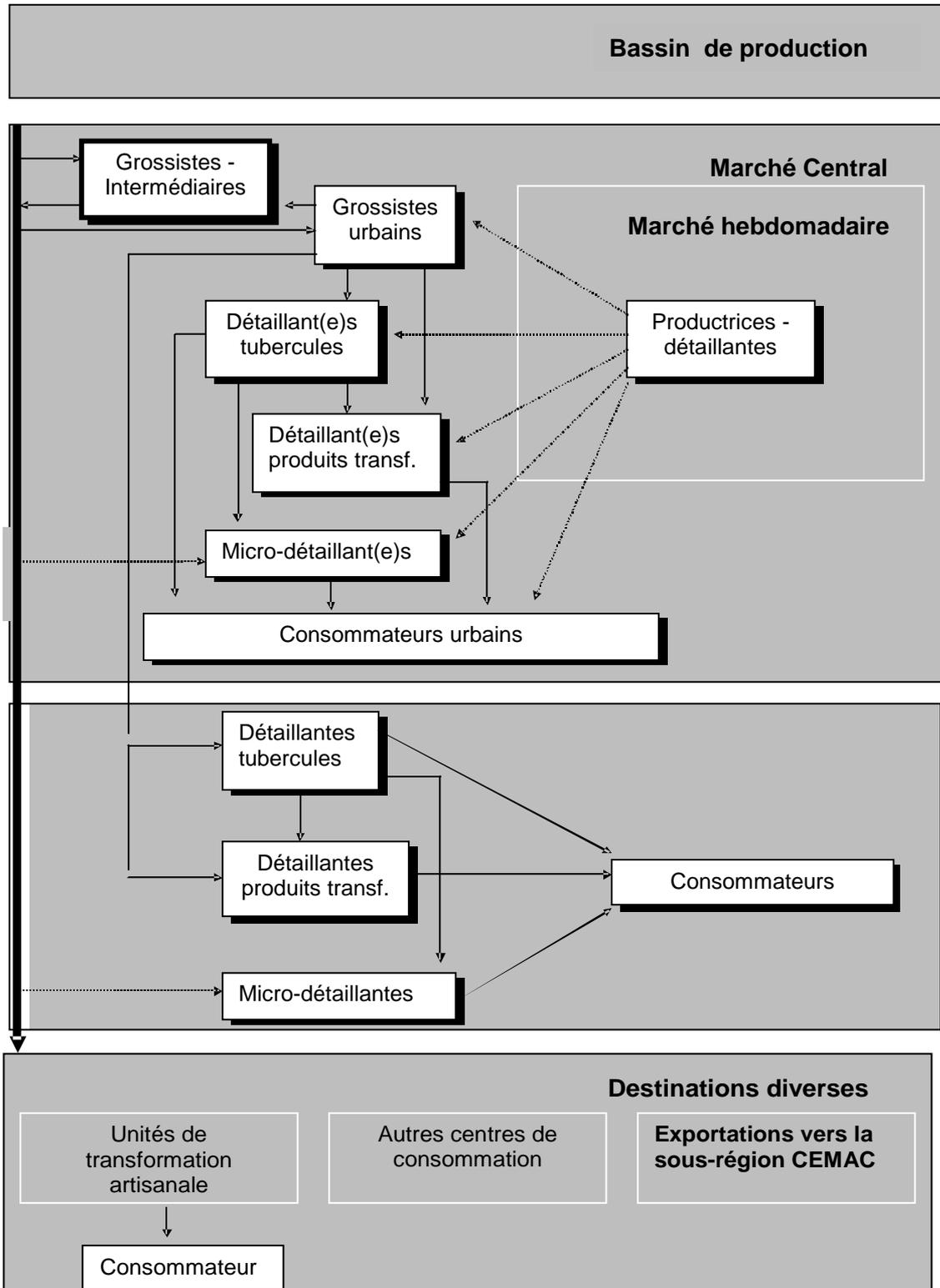
La présente illustration renseigne sur les circuits de d'approvisionnement et de distribution des produits dérivés du manioc dans les cités urbaines d'Afrique Centrale. Elle traduit la division du travail entre urbains et ruraux, qui est une étape essentielle du processus de développement et c'est un des phénomènes les plus significatifs de la période actuelle en Afrique Centrale. A la vérité, il faut se garder d'une vision trop rigide ou trop uniforme des évolutions, et de la recherche de solutions miracles, car chaque pays a ses particularités. La diversité reste par conséquent la première règle et la souplesse et l'adaptabilité sont les clefs de l'intervention, au service des protagonistes de l'approvisionnement alimentaire des zones urbaines.



Source : Enquêtes de terrain, janvier-février 2008.

⁵⁶ Plusieurs cas similaires ont été observés dans le Sud du Cameroun (zone frontalière entre le Cameroun, la Guinée Equatoriale et le Gabon, au Nord du Cameroun dans la ville de Mbaïboum (frontière entre le Cameroun, le Nigeria et la Centrafrique), dans les Beach des deux Congo, ainsi que dans la zone frontalière du Congo et de l'Angola.

Encadré 4: Circuits d'approvisionnement et de commercialisation des racines et produits dérivés du manioc au niveau urbain



Source : Enquêtes de terrain, janvier-février 2008.

3.2.2 Le processus de formation des prix dans les marchés vivriers d'Afrique Centrale

En théorie, la formation des prix est déterminée par la relation entre l'offre et la demande. Cependant, ce mécanisme de fixation des prix par l'offre et la demande ne vaut que dans un environnement formel où la transparence et la concurrence ont libre cours. Le commerce des produits vivriers en Afrique Centrale, encore à la limite de l'informel n'obéit pas à cette théorie, puisque la formation des prix dans un contexte marqué par la rigidité de la demande, est influencée par plusieurs facteurs que sont (liste non exhaustive) : (i) la saisonnalité de l'offre ; (ii) la quantité et la qualité des produits mis en marché ; (iii) le stade auquel se déroule la transaction ; (iv) la préférence des consommateurs, etc. Faute de transparence des marchés vivriers de la sous-région CEMAC, l'observation du processus de formation des prix sera focalisée sur les pratiques commerciales à différents stades de transactions.

Ainsi, *au niveau du village*, on distingue différents stades de transactions, notamment : (i) la vente au champ ; (ii) la vente bord champ ou au domicile du paysan ; (iii) la vente dans un lieu de collecte des produits au village ; (iv) la vente en cours de route ; (v) la vente en bordure des axes routiers de desserte des centres urbains. La *vente au champ* qui est une forme de vente très risquée, n'est pas une pratique courante dans la filière manioc, contrairement à la vente "*bord champ*" ou *au domicile du paysan*, qui sont récurrentes, bien qu'elles maintiennent le paysan dans une certaine position de faiblesse. La détermination du "*prix bord champ*" (p1b) est influencée par certains des facteurs que sont : (i) la distance entre la maison et la route carrossable la plus proche ; (ii) la facilité de l'accès à la maison ; (iii) le besoin de liquidités ; (iv) la quantité offerte ; (v) la qualité ; (vi) le nombre d'acheteurs ; (vii) le degré d'organisation des paysans ou des grossistes. Par ailleurs, si le producteur n'a pas de moyens pour transporter le produit jusqu'au bord d'une route, il s'associe les services d'un commerçant pour le faire, ce qui le met dans une position de faiblesse dans la négociation du prix. Pour palier cette faiblesse, les paysans se regroupent en créant un marché temporel, et, ce faisant, ils éliminent les deux premiers facteurs de la détermination du prix "*bord champ*" mentionnés ci-dessus. Ce qui a pour effet d'obtenir un prix (p1e) un peu plus élevé par rapport au prix bord champ. L'autre possibilité d'écoulement des produits dérivés du manioc au niveau du village, est la *vente en cours de route*. La décision de vente par le paysan est prise lorsque le prix proposé (p1c) par le collecteur le satisfait, en tenant compte des facteurs suivants : (i) le prix probable de réalisation au marché ; (ii) la distance restant à parcourir ; (iii) l'urgence du besoin de liquidités ; (iv) le coût d'opportunité du temps qu'il lui faut pour assurer la vente au marché. Enfin, il est courant de rencontrer sur les axes routiers reliant les zones de production des centres urbains des produits dérivés du manioc sur les étals fabriqués en matériaux locaux ou à même le sol. Bien que les quantités transigées soient relativement faibles, les prix obtenus sous dans la plupart des cas assez élevés (p1f).

Les quatre prix obtenus en fonction des différents lieux de vente ci-dessus mentionnés, notamment le "*prix en cours de route*" (p1c), le "*prix sur une place centrale de collecte*" (p1d) et le "*prix sur le marché temporel*" (p1e) peuvent différer selon la localisation, le moment, la situation (motifs pour vendre, identité et nature du vendeur et de l'acheteur, ...) et la négociation. En général, les trois prix sont plus élevés que le *prix bord champ*, mais ils n'atteignent pas le niveau du prix obtenu par la *vente en bordure de route* (p1f).

Ne disposant pas de moyens de transport adéquats, les producteurs/transformateurs approvisionnent *le marché rural* par petites quantités. Arrivés au marché rural, deux possibilités leurs sont offertes : (i) la vente en gros au niveau du marché rural, et (ii) la vente aux détaillant(e)s ou aux consommateurs. Au cas où le producteur-transformateur décide de vendre à un grossiste rural (ou à un collecteur), le prix payé sera plus bas⁵⁷ par rapport à la vente aux détaillant(e)s ou aux consommateurs. Dans le premier cas, il reçoit le "*prix gros marché rural*" (p2a) et dans le deuxième cas, le "*prix détail marché rural*" (p2b).

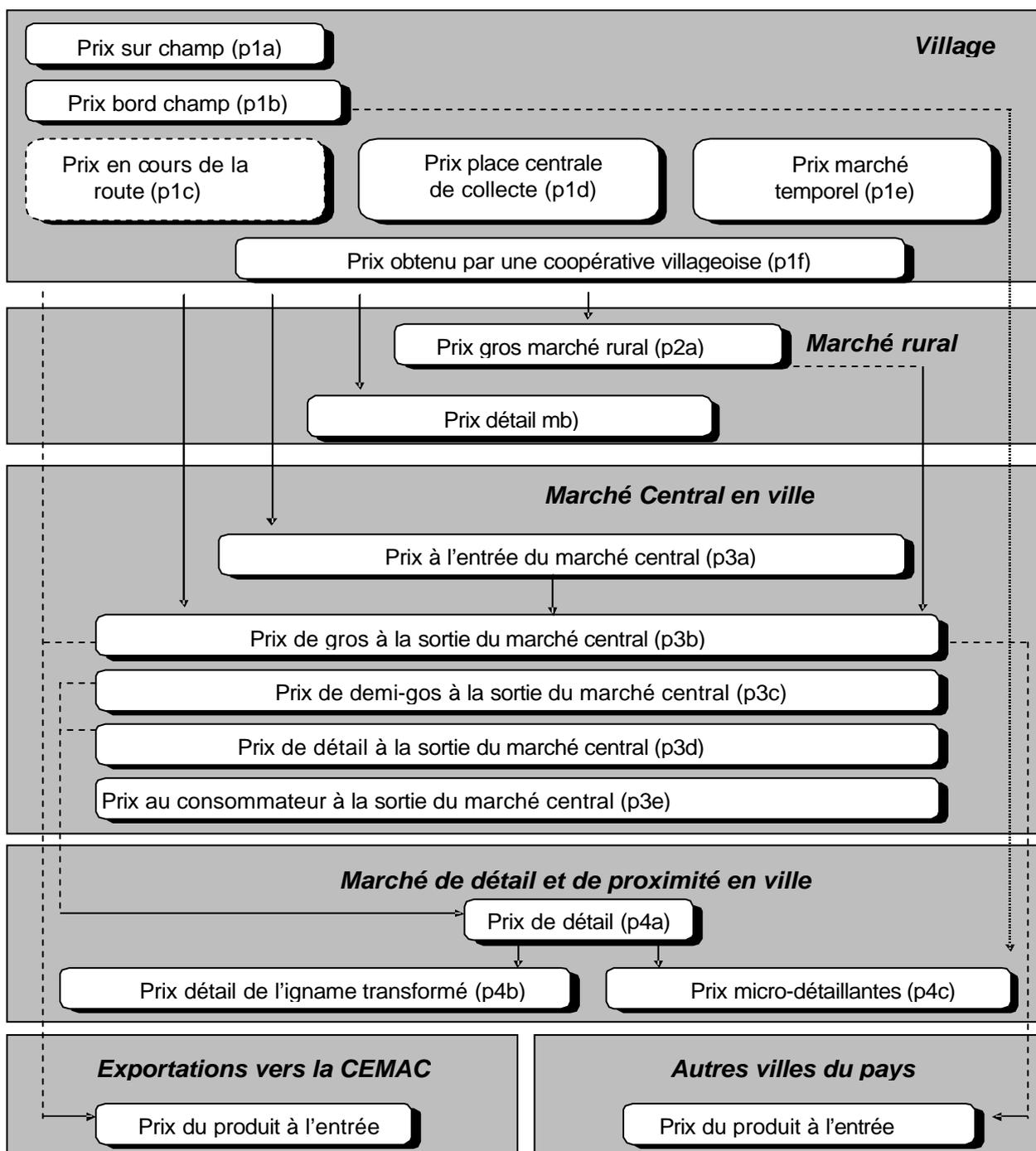
Au marché urbain de gros : le prix est largement influencé par les frais de transport et le temps de stationnement du camion. Ce prix convenu après une discussion est le "*prix à l'entrée du marché de gros*" (p3a). Le prix de vente chez les grossistes diffère selon la quantité. Un client qui achète de grandes quantités de produits obtient le prix le plus intéressant (p3b). Un grossiste qui n'a plus de stock, peut s'approvisionner chez un autre grossiste avec qui il a des affinités, pour un prix très intéressant (p3c) bien que les quantités soient plus petites par rapport aux "grossistes- intermédiaires". Ce prix est plus élevé (p3c) au stade de détail, et l'est encore plus lorsque les quantités transigées sont petites (p3d) pour atteindre finalement le prix de vente des ménages (p3e).

⁵⁷ Cependant la vente au grossiste a l'avantage d'assurer un écoulement rapide et par conséquent un gain de temps

Au marché urbain de détail, les prix varient en fonction de la demande. Pour adapter les prix en fonction de la saisonnalité, les détaillantes utilisent les mêmes unités de mesure locale (UML) mais les prix changent en fonction de la période d'abondance ou de soudure.

En conclusion, la formation des prix entraîne celle des revenus dans la filière. Elle dépend étroitement des pouvoirs de négociation entre vendeurs et acheteurs, c'est-à-dire de la capacité relative des différents acteurs à obtenir des conditions avantageuses au cours d'une transaction commerciale. Ces conditions peuvent avoir trait au prix, aux quantités, à la qualité, au mode et délai de paiement, au lieu et au moment de la transaction. D'une manière générale, plus les pouvoirs de négociation sont concentrés entre les mains de certains acteurs, plus les rémunérations sont inégalement réparties et moins les ajustements entre l'offre et la demande sont fluides.

Figure 7: Structure des prix des racines et produits dérivés du manioc depuis les bassins de production /transformation jusqu'aux marchés urbains nationaux et sous-régionaux



3.2.3 L'organisation des échanges

La collecte et la vente des produits vivriers locaux et plus particulièrement des racines et des produits dérivés du manioc, s'organisent (à quelques rares exceptions) selon le même schéma dans tous les pays de l'Afrique Centrale. Le point de départ des échanges, c'est la décision de vente prise par le producteur. Cette décision est largement influencée par le calendrier de production (en raison de la périssabilité du manioc après-récolte), mais se fait également sur la base d'un besoin financier pour la famille, besoin qui n'est pas linéaire tout au long de l'année mais qui varie selon les événements sociaux ou religieux vécus par les familles. Cette irrégularité dans les besoins financiers entraîne une irrégularité dans les volumes de produits mis en marché et leur niveau d'échanges locaux ou transnationaux. La connaissance de la vie sociale des producteurs est essentielle pour comprendre ces variations de volumes.

A l'autre bout de la chaîne, la demande est plus régulière puisqu'elle correspond à un besoin alimentaire à combler tous les jours. Les produits dérivés du manioc mis en vente suivent un circuit classique et passent des marchés de collecte aux marchés de regroupement pour ensuite être répartis vers les marchés de consommation urbains nationaux ou vers les marchés transnationaux pour terminer à nouveau sur des marchés urbains ou mêmes ruraux (en période de soudure).

Toute cette chaîne d'échange est difficilement quantifiable car aucune enquête n'a pu faire ressortir clairement les volumes mis en marché par les producteurs et les transformateurs. Cependant, pour l'exportation vers les marchés transnationaux, le passage frontière, aurait pu servir de point de collecte des informations quantifiées plus précises dans la chaîne des échanges. Ce recensement des quantités est encore mal fait, du fait que le système d'enregistrement est déclaratif, de l'absence dans les différents postes frontaliers d'instruments de pesage susceptibles de donner une idée réelle des volumes exportés, mais aussi parce que le franchissement des marchandises au poste frontalier est source de perception de taxes formelles ou informelles parfois importantes, et les acteurs des flux transfrontaliers, commerçants d'une part et policiers et douaniers d'autre part, n'ayant aucun intérêt à voir ces chiffres connus, les premiers pour limiter les taxes et les seconds pour continuer à arrondir leurs revenus. En effet, dans la pratique, depuis la libéralisation des échanges des produits du cru (survenue en 1993 avec la publication de l'Acte n°7/93-UDEAC-556-SE1 du 21 juin 1993 du tarif des douanes de la CEMAC), il n'y a plus aucun contrôle des quantités à la douane.

3.2.4 Les échanges transnationaux

3.2.4.1 Lieux géographiques des échanges :

Les échanges en Afrique Centrale s'organisent autour de quatre (4) zones frontalières : (i) la plus grande zone frontalière se trouve dans la province du Nord au Cameroun, carrefour des échanges en provenance et/ou à destination du Nigeria et des pays voisins (Tchad, Cameroun, RCA) et également par le biais du marché de Mbaïboum (département du Mayo-Rey, presque à l'intersection de la République centrafricaine et du Tchad et à près de 450 kilomètres du Nigeria) ; (ii) le second bloc est formé par la côte littorale du Cameroun, à travers laquelle les produits vont et viennent par voies maritime et terrestre des six (6) pays d'Afrique Centrale ayant ou non une façade maritime avec le Cameroun (Nigeria, Cameroun, Gabon, Guinée Equatoriale, Congo, RDC, Tchad et Centrafrique) ; (iii) la troisième zone est située à l'Ouest de la RDC (qui regroupe les villes de Kinshasa, Mbandika, Matadi, Kikwit) à partir desquelles les produits s'échangent principalement avec le Congo, l'Angola, la RCA, et enfin, (iv) la quatrième zone qui est le Sud du Cameroun, zone frontalière qui couvre le Cameroun, la Guinée Equatoriale et le Gabon, et ses marchés transfrontaliers de Menguikom, Ambam Minko'o et Kyé-Ossi, pour dans la zone Sud du Cameroun. Dans cette zone frontalière, une partie des produits en provenance du Cameroun est acheminée hors poste-frontière, en particulier par les opérateurs qui traversent la frontière par la brousse ou par voie d'eau dans le Sud du Cameroun.

3.2.5 Les produits échangés

L'observation des flux de produits dérivés du manioc qui traversent aux frontières en Afrique Centrale donne un aperçu des habitudes alimentaires des populations. Les produits les plus échangés par ordre d'importance (même si la quantification est difficile) sont : la pâte rouie, les cossettes, les chikwanges, la farine de manioc, le saka-saka (ou pondou), les bâtons de manioc, le tapioca et le gari, suivi des miondo.

Tableau 27: Les produits dérivés du manioc échangés entre les pays de la sous-région Afrique Centrale au cours des cinq (5) dernières années

Pays d'expédition	Pays destinataires					
	Cameroun	Congo	Gabon	Guinée Eq.	RCA	RDC
Cameroun		<i>Cossettes et farine de manioc</i>	<i>Farine de manioc, bâtons de manioc/miondo, water-fufu, gari-tapioca</i>	<i>Farine de manioc, bâtons de manioc/miondo, water-fufu, gari-tapioca</i>	<i>Farine de manioc, cossettes de manioc</i>	
Congo			<i>Cossettes et pâte de manioc, feuilles de manioc Chikwange</i>			
Gabon						
Guinée Equ.						
RCA						
RDC		<i>Cossettes et pâte de manioc, feuilles de manioc Chikwange</i>			<i>Cossettes et pâte de manioc, feuilles de manioc</i>	

Source : Enquêtes de terrain, février-mars 2008.

Encadré 5: Variations des flux échangés suivant les périodes de l'année

L'analyse des données d'enquêtes menées auprès des exportateurs et des importateurs d'une part et dans les postes phytosanitaires transfrontaliers ainsi que les autres plates-formes d'embarquement/débarquement des marchandises à destination de la sous-région révèlent que les $\frac{3}{4}$ des volumes de produits dérivés du manioc en provenance du Cameroun traversent aux frontières entre janvier et juin, et sont immédiatement relayés par ceux de la RDC de juillet à décembre

Cette situation toute originale a pour fondement le fait que les saisons de production du Cameroun et de la RCA soient identiques, mais inversées par rapport à celles du Gabon, du Congo, de la Guinée Equatoriale et de la RDC. Cette situation laisse la possibilité aux pays à forte capacité d'autosuffisance du manioc d'exporter vers les autres pays déficitaires tout le long de l'année (surtout en contre-saison)

Pays	Production annuelle	Calendrier d'exportation												
		Janv.	Fév.	Mars	Avril	Mai	Juin	Juil.	Août	Sept	Oct.	Nov.	Déc.	
Cameroun		$\frac{3}{4}$ des volumes exportés par le Cameroun le sont entre janvier et juin												
Guinée Equat														
Gabon														
Congo														
RCA		$\frac{3}{4}$ des volumes exportés par la RDC sont réalisés entre juillet et décembre												
RDC														

Source : Extrait du rapport des enquêtes effectuées au cours février et mars 2008

3.3 Présentation de la filière manioc et organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc dans les pays ciblés par l'étude

3.3.1 Présentation sommaire de la filière manioc au Cameroun

La production de manioc au Cameroun, estimée à 1 200 000 tonnes⁵⁸ est le fait, pour plus de 90%, de petits exploitants inorganisés (en majorité les femmes⁵⁹), qui produisent dans des exploitations à caractère familial. Ces exploitants familiaux sont peu responsabilisés dans le processus de développement rural, peu réceptifs aux innovations technologiques par ce que peu encadrés et formés. Cette situation aggravée par l'exode rurale a abouti à la stagnation de la productivité moyenne des exploitations de manioc, à un niveau relativement faible. La capitalisation en moyens de production est faible parce que ces exploitations se situent toutes autour du seuil de reproduction simple, de simple survie.

Les techniques utilisées dans la culture de manioc sont en général rudimentaires. L'outillage est limité, la machette et le daba constituant les instruments essentiels. Les pratiques culturales, sont diversifiées et dépendent des objectifs visés, des variétés cultivées, et surtout de la disponibilité du matériel végétal de qualité.

Il existe en moyenne trois catégories de producteurs en fonction des superficies emblavées : les petits producteurs (65%), en majorité les femmes) dont les superficies cultivées ne dépassent guère l'hectare, les producteurs moyens (25%) dont les superficies exploitées sont comprises entre 1 et 3 hectares, et les grands producteurs (10%) qui sont en général des organisations de producteurs et des élites, dont les superficies dépassent les 3 hectares.

Avec la libéralisation du secteur productif et la promulgation des lois sur les associations, on assiste depuis les années 1990, à la création et à l'émergence des différentes formes d'organisations en milieu rural dédiées à la filière manioc. La diversité des organisations de base renvoie à la diversité des fonctions qu'elles remplissent, qui sont à la fois communautaires et d'intérêt général, sociales et économiques. Mais ces groupements de base s'investissent peu dans l'espace villageois, pour accéder, notamment, aux ressources financières et ne développent pas des jeux de pouvoirs sur la gouvernance locale qui pourraient influencer la transformation des rapports sociaux locaux. De manière générale, ces organisations sont encore faiblement structurées et incapables de répondre aux demandes de leurs mandants.

A cela, il faut ajouter la faiblesse des infrastructures de base, de disponibilité et d'accessibilité des ruraux pauvres aux financements adaptés, l'absence d'un système d'information de marché, et plus généralement d'un environnement incitatif au développement de la filière.

Les difficultés de transport constituent une véritable contrainte à tous les niveaux de la filière. Ceci s'explique par le fait que très peu de transporteurs se sont spécialisés dans l'acheminement des produits vivriers, cette activité ayant été marginalisée au profit des cultures d'exportation et des produits manufacturés. Le mode de transport des tubercules ou des produits dérivés du manioc est fonction de l'état des infrastructures et des lieux de desserte : (a) *du champ au village*, le transport du manioc se fait généralement par portage (hutte, cuvette, tas) pour les paysans les plus démunis, ou par transport non-motorisés (charrette, porte-tout) pour les paysans qui disposent de revenus relativement décent. Ce mode de transport est d'une grande pénibilité et est aussi une cause importante de perte et de détérioration de la qualité des produits ; (b) *du village vers les marchés ruraux de collecte*, les paysans utilisent alternativement et selon la distance, la qualité des infrastructures et les modes de transports disponibles, le transport non-motorisé ou le transport motorisé, terrestre ou lacustre. Pour ce qui est du transport terrestre, les équipements utilisés sont en général les cars de transport public, les camionnettes (toutes dans un état de délabrement avancé⁶⁰ et de surcharge élevé). Tandis que pour le transport lacustre, le moyen le plus utilisé est la pirogue avec ou sans moteur, et enfin, (c) *du village ou des marchés ruraux de collecte vers les marchés urbains*, les moyens de transport utilisés sont les cars de transport public, les camionnettes, les camions, et le train.

⁵⁸ FAOSTAT, 2005.

⁵⁹ Les femmes sont non seulement prédominantes dans la culture du manioc, mais elles sont aussi au cœur de la transformation et du commerce à petite échelle du manioc frais et de ses produits dérivés.

⁶⁰ Les véhicules neufs ou en bon état ne circulent pas sur ces pistes.

Trois modes de transformation sont courants au Cameroun : (a) la transformation semi-industrielle à partir des petites unités de transformation⁶¹ appartenant soit à des individus ou à des groupes organisés. Ces unités sont toutes localisées dans les régions de grande production de manioc et à proximité des villes ; (b) la transformation artisanale, se fait quant à elle par les femmes dans tous les bassins de production, à partir des équipements rudimentaires, et, (c) la transformation familiale sans but lucratif, qui est le fait des femmes dans les ménages-producteurs et les produits qui en sont issus sont entièrement destinés à la consommation familiale. Les contraintes récurrentes de la transformation du manioc au Cameroun tiennent essentiellement de : (i) la faiblesse et l'irrégularité des approvisionnements en racines de manioc et en matériaux d'emballage⁶²; (ii) la pénibilité au travail en particulier chez les petites transformatrices pour lesquelles les opérations d'épluchage, de lavage, de pressage, de conditionnement et de cuisson se font manuellement ; (iii) la disponibilité et l'inadéquation⁶³ des équipements de transformation ; (iv) la maintenance des équipements qui se pose avec acuité en milieu rural, aussi bien pour les équipements fabriqués localement que pour ceux qui sont importés ; (v) le faible niveau de technicité des transformatrices ; (vi) les conditions d'hygiène et de salubrité précaires des structures de transformation ; (vii) le faible niveau de qualité des produits finis, et enfin (viii) la difficulté de traitements des déchets et effluents, etc.

La commercialisation du manioc et de ses produits dérivés s'effectue par vente directe dans les champs, dans les cases, les bords des routes et sur les places des marchés aménagées à cet effet dans les villages et les villes. On distingue quatre types de marchés : (a) *les marchés de collecte*, situés dans les bassins de production et sont le plus souvent hebdomadaires ; (b) *les marchés intermédiaires* localisés dans des grands villages et des petits centres urbains situés sur des axes de communication praticables en toute saison ; (c) *les marchés de consommation*, localisés dans les grands centres urbains, et enfin, (d) *les marchés frontaliers*. Ce sont des marchés situés dans les zones frontalières et qui sont destinés à l'exportation vers les pays voisins⁶⁴ et où se rencontrent la demande (étrangère) et l'offre (camerounaise). Les types de conditionnement sont diversifiés suivant les provinces et dépendent à la fois du type de produit (frais ou transformé), du marché et du type de commerçant. Dans les marchés urbains, l'unité de mesure est généralement le tas ou le seau, alors que dans les marchés périodiques, elle s'exprime en sac ou en corbeille. Mais dans l'ensemble, il existe (presque) une infinité de conditionnement et donc de poids de produits par type de conditionnement, d'où l'extrême difficulté d'en connaître un prix objectif et de faire des comparaisons, des mesures et des statistiques. La non efficacité du système actuel de commercialisation des produits frais et transformés à base du manioc s'explique par les principales contraintes que sont : (i) les difficultés d'accès des producteurs et des transformateurs à l'information adéquate sur l'évolution des prix des différents produits dans l'espace et dans le temps ; (ii) le niveau des prix très bas dans les régions de production (et de transformation) enclavées, et la volatilité des prix dans les centres urbains.

3.3.2 Les acteurs de la filière de commercialisation et l'organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc au Cameroun

On distingue plusieurs types d'acteurs aux fonctions diverses et variées qui interviennent directement ou indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc au Cameroun. Ces différents types d'acteurs peuvent être regroupés en deux catégories : (i) les acteurs privés directs du commerce des produits dérivés du manioc ; (ii) les acteurs privés et publics indirects du commerce des produits dérivés du manioc.

⁶¹ Usines de POUMA, de BOMONO (Gic Protravicam), de SOUZA (Utram), de MASSOK (Protcom Lek), de PK 27 à Douala (Force Paysanne), de BONEPOUPA (Gic Kassiplant), de BATOURI (Association Agricole Sud-Sud), etc..

⁶² En règle général, les produits dérivés du manioc destinés à la consommation humaine et qui subissent une étape de cuisson (en dehors des produits secs et de la farine), la pâte rouie est enroulée dans des feuilles de *Haumania* de plus en plus rares ou des feuilles des plantes de la même famille (*Maranthacées*), et est liée par les fils issus du *trachis* des feuilles de *Raphia spp* (menacés de disparition à cause de la surexploitation de cette espèce végétale) que l'on retrouve dans l'écosystème marécageux. Ces plantes et fils deviennent si rare que l'on est obligé de les rechercher dans des régions assez éloignées des lieux de transformation. Le coût de revient de ces matériaux augmente au fur et à mesure, le coût de production aussi, en réduisant d'autant les marges des transformateurs.

⁶³ Certains équipements sont le plus souvent adaptés à partir d'autres applications et ne correspondent pas toujours aux spécifications requises pour le type de transformation à effectuer.

⁶⁴ RCA, Gabon, Guinée Equatoriale, Nigeria, Congo, RD Congo.

3.3.2.1 Les acteurs privés directs du commerce des produits dérivés du manioc au Cameroun

Ils sont ainsi dénommés car ils interviennent directement dans la filière. Appartiennent à cette catégorie, les producteurs, les commerçants (grossistes, détaillants, exportateurs), les transporteurs, les transformateurs et les consommateurs.

Les producteurs/vendeurs : ce sont les premiers intervenants de la chaîne de commercialisation des produits dérivés du manioc. En effet, après avoir réservé la partie de leur production destinée à l'autoconsommation, les producteurs vont céder le surplus de leur production, au stade bord champ, sur la route, ou sur les marchés ruraux hebdomadaires. C'est cette quantité qui constituera le premier apport de manioc destiné aux centres urbains et c'est à ce niveau de la filière que démarre l'approvisionnement des villes. La spécificité de la filière manioc au Cameroun, est qu'elle est à prédominance féminine. Au sein de ce groupe, on distingue plusieurs catégories en fonction de leur capacité de commercialiser les excédents de production : (i) les producteurs dont les productions sont exclusivement destinées à l'autoconsommation familiale (environ 10% des exploitants); (ii) les producteurs-vendeurs-transformateurs (environ 80% des exploitants) capables de commercialiser une partie de leur production en frais (en zone périurbaine) et/ou sous la forme de produits transformés ; (iii) les producteurs-vendeurs-transformateurs spécialisées (individuels ou regroupés) dont la partie importante de la production est destinée au marché. Seules les deux dernières catégories citées sont représentatives des producteurs-vendeurs de manioc et de ses dérivés au Cameroun.

Les commerçants : la catégorie des commerçants regroupe de nombreux acteurs dont les rôles, bien définis en théorie, se confondent souvent sur le terrain suivant les opportunités qui se présentent sur le marché. Il s'agit : (i) des collecteurs ; (ii) des grossistes, essentiellement des hommes, qui disposent des magasins de stockage tandis que pour d'autres, la vente se fait à bord des camions ou des camionnettes ; (iii) des exportateurs qui, dans la plupart des cas, disposent des unités de transformation ; (iv) des semi-grossistes ; (v) des détaillants, qui sont surtout des femmes, dont le financement initial provient souvent des fonds propres familiaux, du capital décès ou des indemnités de licenciement du conjoint, d'une épargne mobilisée à travers les tontines ou du soutien d'une grossiste qui donne la marchandise à crédit. Les fonds de roulement sont modestes.

Si la limite est assez floue entre commerce de gros, et de demi-gros, le meilleur critère pour délimiter les différents niveaux est l'unité de mesure utilisée lors de la vente. Les unités utilisées pour la vente au détail sont le tubercule, le petit tas ou le seau, et au niveau du demi-gros, le sac, le grand seau.

- **Les collecteurs** : ils constituent le deuxième maillon de la chaîne d'approvisionnement et de la distribution des produits dérivés du manioc. Ils agissent souvent pour le compte des grossistes⁶⁵ et semi-grossistes, qui mettent à leur disposition des ressources financières pour les achats. Ils peuvent également agir pour leur propre compte, mais leur surface financière est plus petite. Ils ont une bonne connaissance du terrain et des producteurs, par conséquent détiennent des informations sur la qualité, les quantités disponibles et le prix des produits dérivés du manioc au stade du village. Au Cameroun, les collecteurs sont en majorité des hommes (84% de l'échantillon enquêté, contre 16% de femmes)
- **Les grossistes** : ce sont des hommes (72% de l'échantillon enquêté) dont l'âge moyen varie entre quarante et cinquante cinq ans, et qui s'approvisionnent dans les marchés ruraux de gros ou directement

⁶⁵ Dans le circuit de commercialisation des produits dérivés du manioc, une grande diversité de **collecteurs** a été observée aussi bien au Cameroun que dans les autres pays objet de la présente étude. Trois sortes de contrats lient les grossistes des collecteurs : (a) **la collecte avec partage du bénéfice** : cette formule est fondée sur une relation de confiance absolue entre le collecteur et le grossiste. Le grossiste avance la somme couvrant la transaction, le transport et parfois les frais de subsistance du collecteur pendant sa tournée en brousse. Une fois la vente réalisée par le grossiste, les frais de collecte sont déduits de la recette, le bénéfice est partagé à parts égales entre le grossiste et le collecteur ; (b) **la collecte avec commission par sac** : tous les frais de collecte (prospection du collecteur, achat du produit, location du véhicule) sont avancés par le grossiste qui fixe le prix d'achat au producteur souhaité. Le collecteur est rémunéré par une commission entre 100 et 500 FCFA/sac mais il peut accroître sa rémunération en négociant avec le producteur un prix inférieur à celui accepté par le grossiste ; (c) **la collecte indépendante pré-financée par le grossiste** : le grossiste finance exclusivement l'achat du produit, les frais d'approche et de transport sont à la charge du collecteur. Ce dernier peut céder le produit au client de son choix, parfois au grossiste qui l'a financé. Après la cession, il doit en plus du remboursement de l'avance, verser au grossiste une commission fixe de 100 FCFA/sac ce qui correspond à une rente du capital du grossiste de l'ordre de 2 à 3 % pour une période d'une semaine à un mois. Il peut encore s'y ajouter un droit d'entreposage de 50 FCFA/sac si le collecteur utilise le magasin du grossiste pour commercialiser à son propre compte.

auprès des producteurs, en général une fois par semaine. Le rythme d'approvisionnement (hebdomadaire pour la majorité des grossistes interrogés) correspond à la fois à la périodicité des marchés de collecte dans la plupart des zones de production et de la consommation en milieu urbain où la nature périssable des produits, l'absence des équipements de stockage adaptés dans les marchés et le niveau de revenu ne permettent pas de constituer des stocks de longue durée.

- **Les détaillants :** ce sont en majorité des femmes (88% de l'échantillon enquêté) qui ont un niveau de revenu relativement faible et qui s'approvisionnent auprès des grossistes ou des semi-grossistes par petites quantités tous les jours ou une fois tous les deux jours en fonction de leurs ressources financières et de la demande du marché. Les caractéristiques de la vente au détail tiennent en grande partie au fractionnement des mesures de ventes. Le commerce de détail et les détaillantes se reconnaissent alors par la vente en unités de mesure locales (tas, cuvette, etc.). Elles sont très actives dans les marchés de proximité situés dans les quartiers populaires.
- **Les exportateurs :** face à la détérioration de leurs conditions d'existence, les populations camerounaises ont développé des stratégies de résistance puis d'adaptation faisant fi de toute norme. Chacun est contraint de chercher des revenus annexes pour faire face aux charges familiales. Et, progressivement le système s'est ancré dans les moeurs. C'est ainsi que sur la base des enquêtes réalisées au cours de la mission et de l'analyse de la structure des exportateurs dans la sous-région au cours de ces quinze (15) dernières années, on observe un remodelage profond avec des reconversions internes verticales au sein d'une même filière ou horizontales. Ces mouvements ont donné naissance à plusieurs types d'exportateurs, que l'on pourrait classer en trois catégories, en fonction de leurs motivations qui conditionnent en général les moyens de transport qu'ils utilisent.

⇒ **Les exportateurs par voie maritime informelle :** ils se recrutent parmi : (i) les personnes ayant perdu leur emploi en raison de la crise économique, et qui ont été motivé dans leur nouveau métier par un parent ou un ami qui réside et qui travaille dans un Etat membre de la CEMAC. Ces anciens déflatés⁶⁶ (ou compressés) se servent ensuite de leurs moyens financiers (qui résultent du paiement de leur indemnité de licenciement, de leur épargne) et s'investissent dans la profession sans se donner les moyens de se former ni d'avoir une information complète sur la filière et le marché destinataire. L'exportateur démarre son activité dans un coin de son domicile, recrute de la main d'œuvre familiale qui prépare les commandes et expédie les produits qui sont réceptionnés dans les pays destinataires par le parent ou l'ami qui prospecte pour son compte moyennant une commission. Dans la même catégorie, se retrouvent également, (ii) les anciens transformateurs et grossistes⁶⁷ des produits dérivés du manioc, (autrefois installés à Douala ou dans ses zones périurbaines) qui, en raison de la proximité par rapport au site d'embarquement des produits décident de se reconvertir dans la profession, en croyant y faire fortune sans en mesurer au préalable les risques. Enfin, on retrouve, (iii) des camerounais(es) qui résident dans les pays d'importation (notamment au Gabon et en Guinée Equatoriale), reconverties au métier de grossistes qui, aidées de quelques commissionnaires basés à Douala à qui elles passent commandent et envoient de l'argent pour acheter des racines de manioc. Ces commissionnaires sillonnent dans les bassins de production, à la recherche des produits ayant un meilleur rapport qualité/prix. Une fois que les producteurs et transformateurs sont identifiés, les commissionnaires leur versent une avance représentant 15 à 20% de la valeur de la commande, ainsi que les emballages nécessaires au conditionnement des produits. Le jour de livraison convenu, un des agents de l'exportateur-importateur loue un véhicule avec chauffeur, qui l'achemine au lieu de collecte du produit. Une fois que la vérification de la conformité du produit (poids et qualité) est faite par l'agent, celui-ci verse le complément de la valeur de la commande et charge la marchandise.

⇒ **Les exportateurs par voie terrestre :** en plus des exportateurs ayant le profil ci-dessus, on retrouve dans la catégorie des exportateurs par voie terrestre : (i) les importateurs de liqueurs⁶⁸ (en provenance de la Guinée Equatoriale), qui profitent des départs à vide des camions pour charger différents produits vivriers qui sont consommés dans ce pays et les vendre auprès des grossistes ; (ii) les transformatrices (individuelles ou regroupées) basées à Yaoundé, qui à la suite de multiples voyages

⁶⁶ Ils représentent 27% des exportateurs enquêtés.

⁶⁷ Ils représentent 20% des exportateurs enquêtés.

⁶⁸ Ils représentent 21% des exportateurs des produits vivriers destinés au marché de la Guinée Equatoriale.

d'études dans la sous-région CEMAC financés par quelques bailleurs de fonds, ont noué des relations d'affaires avec les femmes grossistes dans lesdits marchés.

⇒ **Les exportateurs par voie aérienne et par voie maritime formelle** : ce sont des personnes qui au départ, exercent un métier grâce auquel ils ont pu trouver des ressources financières qui leur ont permis d'entrer dans la filière (71% des personnes enquêtées). Outre la volonté de diversifier leurs activités, ces personnes ont réalisé des missions sur le terrain et ont pris des contacts avec des importateurs implantés dans les pays limitrophes.

Les consommateurs : ils sont les derniers intervenants de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc. C'est pour eux que se met en place cette chaîne d'intervenants, du producteur jusqu'au détaillant, et la satisfaction de leurs besoins est le but ultime de l'existence des filières et des systèmes d'approvisionnement et de distribution des produits alimentaires. Leur rôle est donc important pour indiquer aux intervenants qui les précèdent les spécificités du produit qu'ils désirent, en terme de quantité, de prix, de conditionnement, etc. Les contraintes ressenties par les consommateurs doivent, grâce à leur comportement, se répercuter tout au long de la filière jusqu'au producteur. Cependant, dans les centres urbains, ces consommateurs se multiplient car la diversité des revenus et des types d'utilisation finale des produits favorise une demande très diversifiée en produits. Les consommateurs à petits revenus sont souvent condamnés à acheter sur des marchés de détail (marchés de quartier) car leur pouvoir d'achat ne leur permet pas d'acheter de grandes quantités. Et paradoxalement, ce sont eux qui vont payer proportionnellement le plus cher du fait de l'achat journalier en petites quantités.

Dans le cas des produits dérivés du manioc, on distingue deux catégories de consommateurs en fonction de l'utilisation finale des produits : (i) les ménages et, (ii) les industries.

Les ménages : le profil du consommateur urbain en termes de pouvoir d'achat détermine: (i) la quantité d'aliments consommés; (ii) l'assortiment (diversité) des produits achetés; (iii) la quantité de valeur ajoutée par unité de produit qui est désirée; (iv) le lieu d'achat, et, (v) le comportement d'achat. Ce profil peut apparaître comme une contrainte majeure quant on sait que : (i) le taux de pauvreté monétaire au Cameroun demeure encore élevé à 40,2% de la population en 2001⁶⁹, (ii) la pauvreté au Cameroun varie considérablement selon les régions, passant du simple au double entre des zones urbaines où l'incidence est de 22% en moyenne et des zones rurales où elle atteint 50% ; (iii) la pauvreté touche particulièrement les « exploitants agricoles » (57%), les « dépendants agricoles informels » (54%) et ceux du secteur informel et les sans-emplois en zones urbaines (40%). Malgré cette situation, la consommation alimentaire des ménages au Cameroun, reste dominée par les tubercules⁷⁰ (et principalement le manioc et ses produits dérivés). Toutefois, les préférences alimentaires varient traditionnellement selon les régions : (i) mil et sorgho dans le grand Nord ; (ii) manioc et plantain au Centre, au Sud et à l'Est ; (iii) plantain et manioc dans le Littoral et le Sud-ouest ; (iv) tubercules, maïs, haricot et pomme de terre à l'Ouest et au Nord- Ouest. Mais dans les grandes villes du Cameroun, le mode de consommation alimentaire résulte de la combinaison de plusieurs facteurs : brassage de populations d'origines diversifiées, apports culinaires des populations étrangères, contraintes professionnelles, modernisation des modes de transformation et de préparation des aliments.

Les consommateurs industriels : la consommation industrielle des produits dérivés du manioc ou des produits de substitution est importante au Cameroun et est principalement le fait des industries agro-alimentaires, de la filière papetière, textile, bois et autres activités connexes. Confrontées aux problèmes récurrents d'approvisionnement local de leurs matières premières, de compétitivité de leurs produits finis, consécutifs entre autres aux coûts de facteurs et de transactions élevés et à l'étroitesse du marché, elles sont obligées de s'orienter majoritairement à l'importation pour satisfaire leurs besoins.

⁶⁹ DSRP – Ministère de l'Economie et des Finances – Cameroun, avril 2003.

⁷⁰ Les résultats de l'Enquête Camerounaise auprès des Ménages (ECAM II, 2002) montrent la prédominance des produits locaux sur les importations dans l'alimentation des populations. La consommation des ménages au Cameroun est largement dominée par les produits à base d'amidon.

Tableau 28: Organisation et structuration des entreprises exportatrices vde produits dérivés du manioc vers la sous région selon le mode de transport utilisé

Organisation et structuration des entreprises exportatrices	Mode de transport utilisé par les entreprises			
	Transport aérien	Transport maritime		Transport terrestre
		Formel	Informel	
STRUCTURE ORGANISATIONNELLE				
Statut juridique	<i>Etablissement, GIC ou SARL</i>	<i>Etablissement, GIC ou SARL</i>	<i>Sans statut ou tout au plus Etablissement</i>	<i>Etablissement</i>
Organisation interne	<i>Le Chef d'entreprise contrôle directement toutes les décisions sans déléguer de responsabilités</i>	<i>Le Chef d'entreprise contrôle directement toutes les décisions sans déléguer de responsabilités</i>	<i>Le Chef d'entreprise contrôle directement toutes les décisions sans déléguer de responsabilités</i>	<i>Le Chef d'entreprise contrôle directement toutes les décisions sans déléguer de responsabilités</i>
Liaisons hiérarchiques	<i>Unitaires. En dehors du Chef d'entreprise, personne n'occupe une place prééminente</i>	<i>Unitaires. En dehors du Chef d'entreprise, personne n'occupe une place prééminente</i>	<i>Unitaires. En dehors du Chef d'entreprise, personne n'occupe une place prééminente</i>	<i>Unitaires. En dehors du Chef d'entreprise, personne n'occupe une place prééminente</i>
Traitement de l'information	<i>Relève de la responsabilité du Chef d'entreprise qui a des contacts directs avec les fournisseurs et les clients</i>	<i>Relève de la responsabilité du Chef d'entreprise qui a des contacts directs avec les fournisseurs et les clients</i>	<i>Relève de la responsabilité du Chef d'entreprise qui a des contacts directs avec les fournisseurs et les clients</i>	<i>Relève de la responsabilité du Chef d'entreprise qui a des contacts directs avec les fournisseurs et les clients</i>
Accès au décideur	<i>Difficile</i>	<i>Difficile</i>	<i>Facile</i>	<i>Facile</i>
Image de l'employé	<i>Eternel salarié, pas de profil de carrière, non syndiqué, et pas d'assurance sociale</i>	<i>Eternel salarié, pas de profil de carrière, non syndiqué, et pas d'assurance sociale</i>	<i>Eternel salarié, pas de profil de carrière, non syndiqué, et pas d'assurance sociale</i>	<i>Eternel salarié, pas de profil de carrière, non syndiqué, et pas d'assurance sociale</i>
Image que le salarié a de l'entreprise	<i>Entreprise « familiale », institution faible, culte de la hiérarchie, possibilité de conflits</i>	<i>Entreprise « familiale », institution faible, culte de la hiérarchie, possibilité de conflits</i>	<i>Entreprise « familiale », institution faible, culte de la hiérarchie, possibilité de conflits</i>	<i>Entreprise « familiale », institution faible, culte de la hiérarchie, possibilité de conflits</i>
Profil du personnel	<i>Faible niveau de formation et pas d'expérience suffisante</i>	<i>Faible niveau de formation et pas d'expérience suffisante</i>	<i>Faible niveau de formation et pas d'expérience suffisante</i>	<i>Faible niveau de formation et pas d'expérience suffisante</i>
ASPECT FINANCIER				
Structure de gestion	<i>La gestion est concentrée entre les mains du Chef d'entreprise. Le personnel administratif a pour rôle la saisie des documents comptables</i>	<i>La gestion est concentrée entre les mains du Chef d'entreprise. Le personnel administratif a pour rôle la saisie des documents comptables</i>	<i>La gestion est concentrée entre les mains du Chef d'entreprise Pas de personnel administratif et tenue de comptabilité douteuse</i>	<i>La gestion est concentrée entre les mains du Chef d'entreprise Pas de personnel administratif et tenue de comptabilité douteuse</i>
Stocks	<i>Inexistants. Les achats se font suivant les commandes.</i>	<i>Inexistants. Les achats se font suivant les commandes.</i>	<i>Inexistants. Les achats se font suivant les commandes.</i>	<i>Inexistants. Les achats se font suivant les commandes. Mais de plus en plus les exportateurs s'orientent dans la production du manioc</i>
Sécurité d'approvisionnement	<i>Moyennement assurée</i>	<i>Moyennement assurée</i>	<i>Moyennement assurée</i>	<i>Moyennement assurée</i>
Fonds de roulement	<i>Faible</i>	<i>Faible</i>	<i>Faible</i>	<i>Faible</i>

Source : Enquêtes réalisées auprès des exportateurs au Cameroun, janvier-février 2008.

Organisation et structuration des entreprises exportatrices	Mode de transport utilisé par les entreprises			
	Transport aérien	Transport maritime		Transport terrestre
		Formel	Informel	
STRUCTURE COMMERCIALE				
Structure commerciale	<i>Pas fiable. Absence de personnel de qualité. Méconnaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Pas fiable. Absence de personnel de qualité. Méconnaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Pas fiable. Absence de personnel de qualité. Méconnaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Pas fiable. Absence de personnel de qualité. Méconnaissance du marché et de son évolution</i>
Degré de maîtrise des produits	<i>Moyen. Absence de professionnalisme des opérateurs</i>	<i>Moyen. Absence de professionnalisme des opérateurs</i>	<i>Faible. Absence de professionnalisme des opérateurs</i>	<i>Faible. Absence de professionnalisme des opérateurs</i>
Standardisation des produits	<i>Faible</i>	<i>Faible</i>	<i>Très faible</i>	<i>Très faible</i>
Structure de la clientèle	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle concentrée, représentant généralement les importateurs de moyenne gamme</i>	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle concentrée, représentant généralement les importateurs de moyenne gamme</i>	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle concentrée, représentant généralement les importateurs de gamme inférieure (circuits traditionnels et informels)</i>	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle concentrée, représentant généralement les importateurs de gamme inférieure (circuits traditionnels et informels)</i>
Niveau des prix	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de la demande et de la saison)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de la demande et de la saison)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de la demande et de la saison)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de la demande et de la saison)</i>
LOGISTIQUE				
Moyens de communication	<i>Moyens. Equipements de communication de base (téléphone, fax)</i>	<i>Moyens. Equipements de communication de base (téléphone, fax)</i>	<i>Faibles. Téléphone portable dans la majorité des cas</i>	<i>Faibles. Téléphone portable dans la majorité des cas</i>
Matériel de travail	<i>Précaire, insuffisant</i>	<i>Précaire, insuffisant</i>	<i>Précaire, insuffisant</i>	<i>Précaire, insuffisant</i>
Moyens de transport terrestre	<i>Pas disponible pour compte propre. Location de véhicule</i>	<i>Pas disponible pour compte propre. Location de véhicule</i>	<i>Pas disponible pour compte propre. Location de véhicule</i>	<i>Pas disponible pour compte propre. Location de véhicule</i>
Centre de conditionnement	<i>Peu équipé, pas de respect des règles d'hygiène</i>	<i>Peu équipé, pas de respect des règles d'hygiène</i>	<i>Peu équipé, insalubre</i>	<i>Peu équipé, insalubre</i>
Emballages utilisés	<i>En majorité du matériel de récupération ayant servi pour d'autres produits agricoles</i>	<i>En majorité du matériel de récupération ayant servi pour d'autres produits agricoles</i>	<i>Non conventionnels et inadaptés au conditionnement des produits</i>	<i>Non conventionnels et inadaptés au conditionnement des produits</i>
Equipements de stockage intermédiaire	<i>Inexistant, voire insuffisant</i>	<i>Inexistant, voire insuffisant</i>	<i>Inexistant, voire insuffisant</i>	<i>Inexistant, voire insuffisant</i>

Source : Enquêtes réalisées auprès des exportateurs au Cameroun, janvier-février 2008.

- **Les vendeurs de matériaux destinés à l'emballage des produits dérivés du manioc** : ce sont en règle générale des personnes (hommes et femmes dont l'âge varie de 20 à 50 ans) qui résident dans des zones forestières ou marécageuses. Ces personnes vivent essentiellement de la cueillette des produits forestiers et accessoirement de la pêche.

Les transporteurs intra et interurbain : l'observation des circuits d'approvisionnement et de redistribution des produits dérivés du manioc suivant les stratégies adoptées par les usagers met en évidence la pluralité des modes de transport utilisés par les acteurs pour mener à bien leurs activités. Une typologie des différents moyens de transport de produits au Cameroun relève : (i) la coexistence des modes de transport non mécanisé

et motorisé ; (ii) un transport de fret mixte, les passagers accompagnant dans la plupart des cas leurs marchandises ; (iii) une organisation du transport de type artisanal, avec des véhicules hors d'âge et souvent non adaptés, et le plus souvent stationnés dans des « têtes de lignes » à proximité des marchés urbains ou des centres de collecte ruraux.

L'informalisation et la précarisation de l'emploi sont les principales caractéristiques du transport des produits dérivés du manioc. Il existe ainsi des chauffeurs-propriétaires, des chauffeurs-grossistes etc., qui ont un fonds de roulement et un âge relativement avancé, à côté desquels se greffent une multitude d'acteurs auxiliaires que sont : les calibreurs et les chargeurs en zones rurales, les déchargeurs, les porteurs et les pousseurs en ville. Quelle que soit leur position au sein de la filière et dans la chaîne de transport, les auxiliaires de transport sont de jeunes adolescents (dont l'âge moyen se situe autour d'une vingtaine d'années) en situation précaire.

Les intervenants directs du transport international : On distingue au Cameroun, en fonction du lieu d'embarquement des marchandises à destination de la sous-région, quatre (4) modes de transports : (i) le transport routier par camions ; (ii) le transport aérien⁷¹ ; (iii) le transport maritime et, (iv) le transport par cabotage. A chaque mode de transport correspond des intervenants spécifiques.

3.3.2.2 Les acteurs privés et publics qui interviennent indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc au Cameroun

On compte parmi les opérateurs privés qui interviennent indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc : (i) les institutions financières et (ii) les différents prestataires privés qui viennent en appui (encadrement, logistique, conseils, etc.) au développement de la filière. Tandis que les acteurs publics sont ceux qui agissent sur la filière en réglementant, en contrôlant et en sanctionnant le filière, mais aussi en concevant et en mettant en oeuvre des politiques de développement de la filière. Ces opérateurs publics sont principalement les Administrations en charge de l'agriculture, des finances, du commerce, et plus généralement du développement rural. Les Chambres consulaires et les administrateurs de marché font également partie de ces opérateurs publics.

Les institutions financières formelles (les banques) installées au Cameroun n'accordent que très exceptionnellement des financements au commerce des produits du crû ; et lorsque cela a lieu, c'est souvent avec des lignes de crédit provenant des bailleurs de fonds ou du gouvernement, pour favoriser la commercialisation des produits vivriers. Elles peuvent également accorder des crédits sur leurs propres fonds, mais en utilisant les fonds de garanties mis en place par les bailleurs de fonds. Pour palier cette situation, les acteurs du commerce des produits dérivés du manioc ont le plus souvent recours aux tontines⁷², aux institutions de la micro finance⁷³, ou bénéficient des aides d'origines diverses (d'un grossiste, d'un membre de la famille ou du conjoint), pour démarrer ou étendre leurs activités.

⁷¹ Le transport aérien est assuré par des entreprises privées étrangères (Air France, Swiss, SN Brussels, Kenya Airways, Hewa Bora, Air Services, TAC, Air Gabon, Toumai Air, TAG, Ethiopian Air Lines,) une entreprise de droit camerounais (Camair).

⁷² La microfinance désigne l'offre des services financiers (microcrédit, épargne) ou spécialisés (assurance, transactions financières, etc.) adaptés aux populations pauvres, exclues du système bancaire faute de ressources ou de garanties. Au Cameroun, les tontines se distinguent fondamentalement les unes des autres soit par le taux de cotisation (identique ou variable), la périodicité des cotisations (quotidienne, hebdomadaire ou mensuelle), les critères de recrutement des membres (ethnique, corporatiste, politique, etc.) ou le mode d'attribution des tours (tirage au sort, consensus, ou enchères) Sur le plan financier, chaque groupe de tontine dispose en son sein de fonds d'épargne, des mutuelles de crédit, des fonds d'investissement ou des fonds de développement collectifs. Les cotisations régulières donnent aux membres la possibilité de constituer progressivement une épargne ou de solliciter un crédit pour démarrer ou relancer leurs activités. Et c'est bien dans la perspective de multiplier les possibilités d'épargne et/ou de crédit que les commerçants de produits vivriers adhèrent à plusieurs groupes de tontine. L'appui aux membres en cas de difficulté, la confiance fondée sur la connaissance mutuelle qui caractérise le fonctionnement de la tontine en constituent les vertus cardinales. Enfin, la pratique de la mutualisation des garanties fait des tontines un levier de financement important pour ses membres auprès des coopératives d'épargne et de crédit.

⁷³ Au Cameroun, le financement rural est de plus en plus assuré par le biais de systèmes financiers décentralisés (SFD), se développant le plus souvent sur une base mutualiste privilégiant l'épargne préalable au crédit. Il existe par ailleurs,

Les organismes d'encadrement de la filière manioc : Outre le MINADER⁷⁴, six autres ministères sont particulièrement impliqués dans le développement de la filière : le MINRESI (recherche scientifique et innovation), le MINTP (travaux publics, en particulier pour les routes et pistes rurales), le MINFIB⁷⁵ (finances et budget), le MINCOMMERCE⁷⁶ (commerce, normes et réglementation), le MINPLADAT⁷⁷ (affaires économiques, programmation et aménagement du territoire), le MINESUP (enseignement supérieur et formation). Le Programme National de Vulgarisation et de Recherche qui relevait du MINADER depuis le début de son exécution commencé en 1990 est à son terme depuis 2005, et un nouveau programme est en cours de formulation.

Au plan de la recherche, l'*Institut de recherche agricole pour le développement* (IRAD) créé en 1996, constitue l'instrument gouvernemental de recherche agricole et est doté de cinq (5) centres de recherche répartis dans les cinq (5) zones agro-écologiques du Cameroun ; huit (8) stations polyvalentes de recherche agricole (SPRA), trois (3) stations spécialisées de recherche agricole (SSRA) et vingt (20) antennes de recherche. Cette institution est appuyée par des organismes internationaux de recherche que sont : le CIRAD, le CIFOR, l'IRD, l'ICRAF, l'IITA, le CARBAP, etc.).

A la faveur de la libération survenue en 1990, il existe de nombreuses structures privées ou de la société civile, et des ONG⁷⁸ qui encadrent les acteurs de la filière, dans divers domaines. Cependant, ces structures connaissent des problèmes liés à la faiblesse de leurs moyens techniques, financiers et logistiques, qui nécessiteraient d'être examinés avec la plus grande attention.

Les autres acteurs publics indirects du commerce local de produits dérivés du manioc au Cameroun : Ce sont des acteurs qui relèvent généralement de l'administration du marché, au niveau local, et des administrations et entreprises privées chargés de l'établissement, du suivi/contrôle des conditions de franchissement des marchandises en poste dans les lieux d'embarquement/débarquement, pour ce qui concerne les produits destinés à l'exportation.

Parmi les acteurs du marché local, on distingue : (i) les régisseurs; (ii) les percepteurs ; (iii) les chefs de blocs ou de hangars, (iv) les policiers ; (v) les gardiens des marchés. Leurs dénominations peuvent varier en fonction du mode de gestion du marché (gestion par la mairie, ou concession à un opérateur privé), mais la distribution des rôles est identique.

- **Le régisseur du marché** : Il s'agit de l'agent désigné par la mairie ou le concessionnaire du marché, pour la gestion administrative du marché au quotidien. Il a sous sa tutelle, le percepteur, les agents communaux, les agents de sécurité et est aidé dans ses fonctions par les agents de police. Il a pour rôles de : (i) attribuer des espaces sur la demande, aux commerçants en fonction de leurs produits ; (ii) veiller au bon fonctionnement du marché (propreté, hygiène, sécurité des personnes et des biens, etc.) ; (iii) veiller à ce que tous les commerçants s'acquittent de leurs droits de place ; (iv) informer la mairie et/ou le concessionnaire de tout dysfonctionnement survenu dans le marché
- **Le percepteur de marché** : Il a pour attributions de : (i) mettre à la disposition des agents communaux des tickets de places et de percevoir les recettes collectées, de tenir les livres comptables et de les reverser les recettes collectées à la mairie (ou au concessionnaire) ; (ii) veiller au respect par les usagers, des conditions d'accès au marché ; (iii) rendre compte du déroulement de ses activités au régisseur et le

de nombreuses formules de micro-crédit proposées par des organismes publics et privés (caisses, coopératives, unions), tels que: COOPEC, CVECA, CAMCULL, MC2, FIMAC.

⁷⁴ Elaboration, supervision, contrôle de la politique agricole et maître d'ouvrage des projets/programmes

⁷⁵ Définition des modalités d'application des dispositions relatives à l'importation des intrants, équipements et machines agricoles, ainsi qu'à l'exportation des produits. Elaboration de la politique économique nationale, des comptes nationaux et de la délivrance des agréments pour l'installation des institutions de financements (banques, IMF, assurances, etc). Prélèvement des droits et taxes aux frontières.

⁷⁶ Elaboration, suivi de la mise en œuvre de la politique commerciale du Cameroun, (des prix, poids et mesures, etc..) de l'harmonisation des politiques commerciales du Cameroun par rapport aux traités et conventions signés (CEMAC, UE, OMC, etc..) et de la promotion des produits du Cameroun dans les marchés extérieurs.

⁷⁷ Coopération technique et économique avec les bailleurs de fonds.

⁷⁸ On recense actuellement au Cameroun, plus d'une centaine d'ONG intervenant en matière de développement rural, dont une quinzaine d'ONG internationales et quelques ONG nationales bénéficiant du soutien des bailleurs de fonds.

cas échéant, aux services financiers de la mairie ;

- **Les chefs de bloc ou de hangar** : Ils sont désignés par le régisseur ou élus par le syndicat des commerçants du marché. Leur mandat consiste à faire respecter les consignes de sécurité données par le chef de poste de police du marché ou le régisseur du marché, et particulièrement en ce qui concerne la protection des servitudes de passage, ainsi que la propreté dans et aux alentours des blocs ou hangars ;
- **Les policiers** : Ils sont surtout présents dans les marchés urbains où ils ont la charge d'assurer la sécurité des personnes et des biens et de veiller à ce que le règlement intérieur établi par le gestionnaire du marché soit respecté. Ils travaillent en bonne intelligence avec le régisseur et les chefs de blocs pour la facilitation de l'accès au marché et la protection des servitudes;
- **Les gardiens du marché**, assurent la sécurité des équipements marchés de nuit comme de jour, du contrôle des véhicules lors du chargement et du déchargement des produits.

Enfin, parmi les acteurs intervenant dans **le commerce extérieur**, on note : (i) les agents des Douanes Camerounaises; (ii) les agents de la police phytosanitaire ; (iii) les transitaires ; (iv) les manutentionnaires ; (v) les consignataires ; (vi) les compagnies de transport.

- **Les agents des douanes** : ce sont des agents des services du Ministère des Finances qui ont la charge de la visite des marchandises importées et exportent et qui perçoivent des droits sur celles-ci.
- **Les agents de la police phytosanitaire** : ce sont des agents des services du Ministère de l'Agriculture, qui ont la charge de la surveillance de l'état sanitaires des marchandises importées et exportent et qui perçoivent des droits sur celles-ci. ;
- **Les transitaires** : ce sont des agents chargés par les importateurs et/ou les exportateurs d'accomplir les formalités douanières pour leur compte moyennant le paiement d'une commission ;
- **Les manutentionnaires** : ce sont des agents chargés du transport des marchandises sur de courtes distances (d'un poste de stockage à un autre, d'un poste de stockage au point d'utilisation, etc.).

3.3.2.3 Organisation des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc destinés à l'exportation dans la sous-région CEMAC

Les grands bassins de production du manioc frais au Cameroun, sont par excellence, les zones d'où partent les surplus de produits destinés aussi bien au marché intérieur qu'à l'exportation. Dépendamment de l'état des infrastructures de base et des équipements de transformation disponibles, ces bassins servent également de zones dans lesquelles se déroulent la première transformation du manioc avant l'expédition des produits vers les grands centres de consommation urbains.

Cependant, comme les produits dérivés du manioc sont en priorité destinés à la consommation humaine, la transformation primaire du manioc dans chaque grand bassin de production dépend en grande partie des habitudes de consommation des ménages-producteurs mais aussi de la demande dans les centres de consommation urbains les plus proches. Ainsi, on assiste à une segmentation/spécialisation de la transformation du manioc en fonction des bassins de production : (i) dans le bassin de production du Littoral-Sud-Ouest, les produits dérivés du manioc les plus courants sont la farine⁷⁹ (le fufu), les miondo, le water-fufu⁸⁰, le gari, le tapioca, et l'amidon de manioc ; (ii) dans le bassin de production du Centre-Sud et Est, les produits les plus courants sont la farine, le bâton de manioc, le water-fufu, les cossettes, le gari, et le saka-saka ; (iii) dans le bassin de production de l'Ouest-Nord-Ouest, le tapioca et le gari sont les produits phares, suivis du water-fufu, des cossettes⁸¹, et de la farine, et enfin, (iv) dans le bassin de production de l'Adamaoua-Nord et Extrême-Nord peu consommateur de manioc, les produits les plus courants sont les cossettes et la farine de manioc.

⁷⁹ La farine de manioc est très périssable; elle est nécessairement produite près du consommateur et donc dans les centres urbains, et n'est pas adaptée au transport rural-urbain.

⁸⁰ Pulpe humide qui sert de base à la préparation du miondo, du bâton de manioc et du mintoumba.

⁸¹ Le tubercule séché (cossettes), destiné à la mouture, est adapté aux conditions de transport sur longues distances, aussi bien par camion que par bateau.

Les produits dérivés que sont le chikwange, le saka-saka surgelé, sont peu consommés dans les régions rurales camerounaises et de fait, sont en priorité destinés à la commercialisation à l'exportation dans la sous-région CEMAC et en Europe. Dans la plupart des cas, les grossistes et les exportateurs s'approvisionnent en produits ayant subi une première transformation dans les bassins de production, et acheminent la pâte rouie⁸², et les feuilles découpées, par cars de transport ou par camions vers les centres urbains, notamment Douala et Yaoundé, où ils subissent une ultime de transformation et sont ensuite conditionnés par les exportateurs suivant les cahiers des charges de leurs clients.

Les échanges entre grossistes, exportateurs et producteurs-transformateurs se font dans un cadre où la pratique de la contractualisation n'est pas encore courante. L'individualisme prime encore dans les différents maillons de la filière, et les acteurs sont peu enclins à nouer des relations contractuelles entre eux. Les modes de commercialisation sont fonctions des stratégies individuelles des acteurs, et très peu de groupements pratiquent la commercialisation groupée. Cette situation fragilise les petits producteurs-transformateurs face aux commerçants disposant des informations de marché et aguerris aux négociations.

Malgré cette absence de liens formels entre les différents maillons de la filière, une analyse des pratiques des acteurs révèle des inter-relations diverses entre les uns et les autres, qui tiennent à la fois d'une certaine complicité, mais aussi du niveau de confiance qui dépend de l'appréciation que les acteurs font du sérieux et du dynamisme des partenaires qu'ils se choisissent et qu'ils mettent très souvent en concurrence. Les inter-relations sont diverses et variées et plus que des biens, les acteurs échangent ainsi des modèles de comportement, des complémentarités fonctionnelles allant au-delà du seul échange économique et parfois même des relations sociales, ce qui fait la spécificité du mode d'articulation paysan par rapport au mode d'intégration purement capitaliste.

Tableau 29: Les principaux débouchés des produits dérivés du manioc en fonction des différents bassins d'approvisionnement

	Littoral	Sud-Ouest	Ouest	Nord-Ouest	Centre-Sud	Adamaoua Nord
Débouché principal	Douala	Douala	Bafoussam, Dschang et autres centres urbains du Cameroun	Bamenda, Bafoussam et autres centres urbains du Cameroun	Yaoundé, Ebolowa et autres centres urbains du Cameroun	Ngaoundéré, Garoua, Maroua et autres centres urbains du Cameroun
Destinations secondaires	Autres centres urbains du Cameroun Marchés urbains des pays de la CEMAC	Autres centres urbains du Cameroun Marchés urbains des pays de la CEMAC	Douala, Yaoundé	Douala, Yaoundé	Douala, Bafoussam et Marchés urbains des pays de la CEMAC	Douala, Yaoundé, Bafoussam
Autres destinations	Exportation vers l'Europe	Exportation vers l'Europe	Exportation vers l'Europe et dans la CEMAC	Exportation vers l'Europe et dans la CEMAC + Nigeria	Exportation vers l'Europe et dans la CEMAC	Exportation vers l'Europe et dans la CEMAC + Nigeria

Source : Enquêtes de terrain, janvier 2008.

⁸² La chaîne de fabrication de la chikwange est dans la plupart des cas, divisée en deux maillons: une première transformation (épluchage du manioc, rouissage, égouttage et ensachage de la pâte rouie) s'effectue en zone rurale sur les lieux de production; après transport de la pâte, la seconde transformation se fait en ville.

3.3.2.4 Les marges et les services ajoutés par chaque intervenant dans la chaîne

Les enquêtes réalisées sur six (6) principaux marchés vivriers⁸³ de Douala et Yaoundé au cours des mois de janvier et de février 2008⁸⁴, révèlent que : (i) plus les produits finis sont périssables plus leurs marges sont élevées, et (ii) qu'en période de grande production, les marges sont de plus en plus faibles, en raison de la forte concurrence qui sévit dans un circuit de commercialisation segmenté et très atomisé. Une fois encore, la grande périssabilité des racines de manioc et les difficultés de conservation adaptés tant en milieu rural que dans les marchés urbains traduisent cette situation.

Tableau 30: Répartition moyenne en pourcentage du prix final payé (en FCFA/le Kg) par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Souza et marchés urbains de Douala et Yaoundé)

Produit	Producteur	Transformateur	Transporteur	Grossiste	Détaillant
Racines de manioc	40-42%	0	26-28%	20-22%	14-16%
Manioc trempée, rouie	40-42%	8-10%	24-26%	18-22%	10-12%
Bâtons de manioc/miondo	42-44%	12-14%	20-22%	14-16%	12-14%
Foufou	42-44%	12-14%	20-22%	14-16%	12-14%
Cossettes	42-44%	10-12%	18-20%	18-20%	12-14%
Tapioca/gari	37-39%	16-18%	20-22%	15-17%	11-13%

Source : Résultats des enquêtes effectuées auprès des producteurs/transformateurs courant janvier-février 2008.

Tableau 31: Répartition moyenne du prix final (en FCFA/le Kg) payé par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Souza et marchés urbains de Douala et Yaoundé)

Produit	Prix au marché rural	Prix marché de détail	Répartition du prix final selon les acteurs de la filière (en FCFA)				
			Producteur	Transformateur	Transporteur	Grossiste	Détaillant
Racines de manioc	100	160	100	0	26	20	14
Manioc trempée, rouie	140	225	140	11,5	33,5	25	15
Bâtons de manioc/miondo	225	350	225	29	39	30	27
Foufou	215	340	215	25	43	30	26
Cossettes	245	385	245	24	44	44	29
Tapioca/gari	260	420	260	42	51	39	28

Source : Résultats des enquêtes effectuées auprès des producteurs/transformateurs courant janvier-février 2008.

3.3.3 Les exportations des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir de Douala

Douala, capitale économique du Cameroun et ville portuaire, est la plus grande ville de la CEMAC⁸⁵ à partir de laquelle les pays enclavés de la sous-région CEMAC (Tchad et Centrafrique) sont desservis, et subi contre son gré la pression de la demande en produits alimentaires en provenance des capitales voisines que sont : Libreville, Malabo, Brazzaville et Kinshasa.

Douala dispose également d'un aéroport international, est au cœur du réseau routier transfrontalier, et abrite un grand nombre d'entreprises spécialisées dans la transformation, le conditionnement et l'exportation des produits dérivés du manioc. Le choix du mode de transport des exportateurs est fonction de la qualité des exportateurs (formels ou non), de la nature des produits (pondéreux ou non), de l'utilisation finale des

⁸³ Douala : marché central, marché de la Gare, marché de Bonassama, marché PK 14 ; Yaoundé : marché central et marché Nkoldongo.

⁸⁴ Des observations plus fines (échantillon plus important) et réalisées sur une période plus longue (au moins sur deux périodes différentes : grande et petite saison de production) sont recommandées pour obtenir des résultats plus prégnants.

⁸⁵ On estime l'effectif de la population actuelle de Douala, à plus de trois millions d'habitants.

produits et des cahiers des charges fournis par les clients. Compte tenu des contraintes de routes, on distingue à partir de Douala, trois catégories d'exportateurs de produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC : (i) les exportateurs par voie maritime formelle ; (ii) les exportateurs par voie maritime informelle, et, (iii) les exportateurs par avion.

3.3.3.1 Les exportations des produits dérivés du manioc par voie maritime vers la CEMAC, sur le site formel du Port Autonome de Douala

- **Le site du Port de Douala :** le port de Douala est un port d'estuaire, étalé sur une superficie de quatre cents (400) hectares et relié à la mer par un chenal long de près de cinquante (50) Km. Le port offre un tirant d'eau de six (6) mètres, qui permet à marée haute l'accès des navires calant huit (8) mètres environ. Sa capacité actuelle est de 10 millions de tonnes/an. Le port de Douala est actuellement doté d'installations et d'équipements destinés aux trafic spécialisés (terminal conteneurs, terminal bois, terminal fruitier, terminal de pêche, terminal de recherche pétrolière, terminal industriel et terminal de réparation navale). Ainsi pourvu, le port de Douala dispose d'un potentiel qui lui permet de jouer le rôle d'avant-garde dans la sous-région et lui confère par ailleurs une vocation régionale en tant que principale ouverture maritime de l'Afrique Centrale.
- **Les caractéristiques des armements qui desservent la sous-région :** ce sont des navires qui effectuent un trafic international et qui transitent par le port de Douala à destination des pays de la sous-région. Ils sont convenablement équipés et transportent des produits dans de bonnes conditions. Le pourcentage des avaries est presque nul, et la durée moyenne d'escale varie entre 1 et 2 jours. La majorité de ces navires présente les caractéristiques suivantes : (i) la moyenne d'âge est en général de quinze (15) ans ; (ii) la vitesse moyenne est de 17 nœuds ; (iii) les appareils de levage sont des grues d'une force de levage équivalent à 50 tonnes ; (iv) les capacités de chargement varient entre 200 000 et 500 000 pieds cube, soit une capacité moyenne de 2 500 tonnes, et enfin, (v) ces navires sont dotées de prises frigorifiques et par conséquent peuvent transporter des conteneurs réfrigérés.
- **Le conditionnement des produits dérivés du manioc destinés au marché intra-régional qui transitent par le Port de Douala :** Les résultats des enquêtes menées auprès des exportateurs et des opérateurs portuaires révèlent que près de 87% d'exportateurs par bateau à partir du Port de Douala, conditionnent leurs produits sur des emballages neufs, adaptés aux produits pour lesquels ils sont destinés.
- **Les formalités à remplir :** les formalités à remplir pour exporter vers la sous-région à partir du port de Douala, sont celles prescrites dans le Code de Douanes de la CEMAC. D'après ce Code, l'exportateur met à la disposition du transitaire, les documents suivants : (i) une copie de la patente ; (ii) deux factures commerciales ; (iii) un certificat de circulation ; (iv) une feuille de route, et (v) un certificat phytosanitaire. Sur la base de ces documents, le transitaire se charge des formalités administratives (déclaration d'exportation, consignation du navire, manutention, etc.). La facturation des prestations diffère d'un produit à l'autre, mais dans tous les cas, elle tient compte des éléments suivants : (i) la taxe d'embarquement ; (ii) l'acconnage ; (iii) la manutention ; (iv) les HAD (les Honoraires d'Agréé en Douanes) ; (v) la réception et le contrôle ; (vi) les frais fixes ; (vii) le timbre sur connaissance ; (viii) le branchement électrique (pour container frigo) ; (ix) le fret maritime Douala/port de destination.
- **Les principaux produits à base du manioc exportés vers l'Afrique Centrale :** les cossettes, la farine et le tapioca sont les produits les plus courants. Viennent ensuite le manioc roui et le saka-saka.
- **Les exportateurs :** Ce sont des hommes (56% des opérateurs enquêtés) et de femmes (44%) qui ont une activité principale et ont créé des petites entreprises qui opèrent dans l'exportation des produits vivriers dans la sous-région CEMAC, dans le but de constituer un capital financier pour d'éventuels investissements dans d'autres secteurs d'activités. Les produits exportés sont de moyenne gamme et le marché ciblé est celui de la distribution moderne. Cependant, leurs moyens financiers sont encore relativement modestes et par conséquent, cette catégorie d'exportateurs éprouvent des difficultés quant aux délais de paiement que leurs imposent (30 jours date de livraison) leurs clients.
- **Les contraintes récurrentes :** De l'avis des exportateurs enquêtés, les contraintes rencontrées sont : (i) les coûts de passage élevés au niveau des transitaires ; (ii) les formalités administratives sont contraignantes ; (iii) le paiement obligatoire d'une taxe équivalent à 4,95% du montant du transport, et, enfin, (iv) les exigences techniques portant sur l'emballage et le conditionnement des marchandises.

Tableau 32: Données sur les exportations à partir du Port de Douala, des produits dérivés du manioc vers la sous-région Afrique Centrale

Produits (tonnes)	Années				
	2003	2004	2005	2006	2007
Farine et cossettes de manioc	40	55	70	73	84
Water fufu	ND	ND	21	13	18
Gari – Tapioca	12	21	36	19	27
Saka-saka	4	4,8	6,4	7,2	5,1

Source : Enquêtes au Port de Douala, janvier 2008.

3.3.3.2 Les exportations des produits dérivés du manioc par voie maritime vers la CEMAC, sur le site informel du Quai Boscam à Douala

- **Le site du quai Boscam à Douala :** le quai Boscam à Douala a longtemps servi de terminal pétrolier et de desserte aux barques en provenance et à destination du Nigeria, et de la Guinée Equatoriale. Il a été affecté il y a une dizaine d'années au transport informel des produits du crû et des produits manufacturés de première nécessité à destination de la sous-région CEMAC. Le quai Boscam n'est pas adapté au transport des produits périssables, d'autant qu'il ne dispose d'aucune infrastructure de stockage, de pesage, ni de manutention.
- **Les caractéristiques des armements qui desservent la sous-région :** La flotte qui dessert la sous-région est constituée par une demi-douzaine de navires et quatre grandes barques à moteurs. Ces navires sont pour la plupart de vieux chalutiers ayant servi pendant une trentaine d'années et qui se sont reconvertis au transport des marchandises dans la sous-région. Ces navires ne sont pas équipés d'installations appropriées à ce type de transport, ils battent tous pavillon étranger et n'appartiennent à aucune conférence maritime de frêt. Les tonnages déclarés (jauge nette) varient entre 120 et 300 tonnes. Les barques à moteur quant à elles, sont construites en bois, sans toiture ni installations de protection des produits contre les intempéries. Ces barques appartiennent aux Nigériens et leur contenance moyenne varie entre 400 et 500 sacs⁸⁶.

Photo 1 : Navire en cours de chargement (à gauche) et barque déchargée (à droite)



Les délais d'attente et de transport : Outre l'absence des infrastructures appropriées au stockage et conditionnement des produits du crû à destination de la CEMAC, l'un des problèmes majeurs que rencontrent les exportateurs du quai Boscam à Douala, est le manque d'informations sur les mouvements des navires. Les raisons évoquées tiennent: (i) de la vétusté des navires et surtout (ii) de la concurrence illicite qui sévit dans le secteur d'activités (les affréteurs et les consignataires étant le plus souvent des

⁸⁶ Le poids moyen par sac étant estimé à 80 kg.

exportateurs). Les délais d'attente sur le quai varient entre 12 et 24 heures et la durée du voyage, comprise entre 8 et 48 heures est fonction de l'état du navire et de la destination.

Tableau 33: Durée approximative du transport entre les différents ports de destination de la sous-région

Port de départ	Port de destination					
	Douala	Libreville	Port Gentil	Bata	Malabo	Matadi
Douala		30 heures	36 heures	20 heures	12 heures	48 heures

Source : Documents de transport, quai Boscam-Douala, février 2008.

- **Les produits exportés et les volumes au cours des trois dernières années** : Les données collectées au poste de police phytosanitaire du quai Boscam à Douala, attestent que les principaux produits dérivés du manioc exportés vers le Gabon et la Guinée Equatoriale sont par ordre d'importance ; (i) les cossettes de manioc ; (ii) ; le manioc trempé et rouie (water fufu) et, (iii) le tapioca.

Tableau 34: Données sur les exportations à partir du quai Boscam, des produits dérivés du manioc vers la sous-région CEMAC

Produits (tonnes)	Années			
	2004	2005	2006	2007
Farine et cossettes de manioc	223	214	197	183
Bâtons de manioc	21	14	32	12
Water fufu	210	196	254	231
Gari – Tapioca	74	88	96	67

Source : Enquêtes au quai Boscam, janvier 2008.

3.3.3.3 Les coûts de passage portuaire

Tableau 35: Coûts de passages et charges légales (I) et illégales (II) supportées par les exportateurs au quai Boscam, pour chaque expédition

Prestations	Coûts des prestations	Observations
Accès au Port	30 000 FCFA/an ou à défaut 900 FCFA/jour et par personne (ou véhicule)	Conforme aux textes réglementant l'accès dans les différents sites du Port Autonome de Douala
Frais versés aux gendarmes	2 000 FCFA	Perception illégale
Frais versés aux policiers	2 000 FCFA	Perception illégale
Taxe phytosanitaire	10 000 FCFA	Selon la réglementation en vigueur au Cameroun, la valeur de cette taxe est de 2 500 FCFA
Certificat de circulation	2 000 FCFA	Conforme à la réglementation en vigueur (notamment l'article 12 de l'annexe à l'Acte n° 7/93-UDEAC-556-CD-SEI du 21 juin 1993)
Frais versés aux douaniers	5 000 FCFA	Perception illégale
Frais de manutention	500 FCFA/sac (entre 50 et 100 kg)	Montant fixé par les manutentionnaires
Frais d'embarquement	3 000 FCFA/sac	Montant fixé par les transporteurs

Source : Enquêtes au quai Boscam, janvier 2008.

- **Conditionnement des produits dérivés du manioc destinés au marché intra-régional qui transitent par le Quai Boscam** : Les caractéristiques marquantes des acteurs qui exportent leurs produits par le Quai Boscam à Douala sont : (i) la précarité de leurs moyens logistiques, l'absence de rigueur dans les opérations de conditionnement et l'utilisation des emballages non conventionnels. Cette situation traduit le fait que les produits qui transitent par le quai Boscam soient dans la majorité confinés dans les circuits de distribution «traditionnels et informels». De fait, le marché sous-régional est encore

considéré par les exportateurs qui transitent par le Quai Boscam (cela s'applique à tous les exportateurs par voie maritime informelle et par voie terrestre), comme étant le prolongement du marché intérieur.

Photo 2: Sacs contenant de la pâte de manioc rouie, marqués déposés au sol avant embarquement sur le navire à destination Libreville (à gauche). La même marchandise est reconditionnée dans des sacs plus propres et stockée dans un magasin de gros du Marché Mont-Bouët à Libreville



- **Les contraintes récurrentes**, citées par les opérateurs portuaires sont par ordre d'importance : (i) l'absence d'un système d'information formel sur les mouvements des navires ; (ii) la vétusté des navires et leur inadaptation au transport des produits agricoles ; (iii) l'absence dans l'enceinte du quai, des infrastructures nécessaires à la manutention et au stockage intermédiaire des marchandises ; (iv) l'absence d'arbitrage dans la fixation des taux de fret qui fluctuent en fonction de l'offre et de la demande de transport, des relations qui existent entre offreurs et demandeurs de transport, et, enfin, (v) les contrôles de police excessifs à l'intérieur du quai.

3.3.3.4 Les exportations des produits dérivés du manioc par voie aérienne vers la CEMAC, sur la plateforme aéroportuaire de Douala

Jusqu'à une période récente (année 2002), Douala nourrissait l'ambition de devenir le *hub* de l'Afrique Centrale. Les difficultés récurrentes de la compagnie aérienne nationale qui se sont traduites par l'indisponibilité des équipements de transport, ont rendu les liaisons aériennes entre le Cameroun et ses pays voisins d'abord irrégulières, ensuite difficiles. Dès lors, plusieurs nouvelles compagnies aériennes privées se sont installées et les tarifs de fret de marchandises ont augmenté de 50%, passant de 350 FCFA/kg à 525 FCFA/kg. Faute de compétitivité, certains exportateurs ont abandonné la profession et d'autres ont orienté le fret sur le secteur maritime formel.

Les quantités exportées par voie aérienne sont marginales, ce qui, semble-t-il n'encourage pas le personnel à tenir les statistiques.

3.3.4 Les exportations des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir du Ntem au sud du Cameroun

La vallée du Ntem est un département de la province du Sud du Cameroun, frontalière au Gabon et à la Guinée Equatoriale. Cette région qui est peuplée en majorité de *Fang* (principalement les *Ntoumou* qui sont des autochtones), de *Bamilékés* et des *Bamoun* (qui sont des agriculteurs et des commerçants) et des populations issues des groupes ethniques du Nord-Cameroun (qui sont des éleveurs), abrite quatre (4) marchés transfrontaliers d'où partent des produits dérivés du manioc à destination du Gabon et de la Guinée Equatoriale : *Menguikom*, *Ebengon*, *Kyé-Ossi* et *Abang Minko'o*.

3.3.4.1 Les exportations de produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir du marché de Menguikom

Le marché de *Menguikom* est situé à *Menguikom*, dans l'Arrondissement de *Olamze*, limitrophe aux villages *Olang*, *Mindjo* du côté du Cameroun, et à un (1) kilomètre de *Andom*, *Bidjabidjan* et *Nkoéssaman*, trois villages de la Guinée Équatoriale. C'est un marché périodique se tenant chaque jeudi, crée en 1998 à l'initiative des populations du village dans le but de collecter l'excédent de la production et de la commercialiser aux populations des villages frontaliers de la Guinée Equatoriale. Seuls les hangars de ce marché sont construits en matériaux définitifs sur financement des commerçants, les étals étant construits en matériaux provisoires. Pour stocker les produits, les producteurs-vendeurs et les commerçants louent des espaces dans les hangars à des prix forfaitaires variant entre 500 et 1 000 FCFA selon la quantité de produits et l'espace occupé. Enfin, dans la mesure où le marché ne dispose ni de gestionnaire, ni de comité de gestion, aucun droit ni taxe n'est imposé aux commerçants. Le bâton de manioc issu des productrices-transformatrices des villages de *Menguikom* et d'*Olamze* est le produit phare et se vend en fonction des fluctuations du marché de 1 à 2 bâtons à 100 FCFA. Les bâtons de manioc sont achetés : (i) en gros par les commerçants-grossistes résidents en Guinée Equatoriale qui passent commande une semaine à l'avance et procèdent à l'enlèvement des produits le jour du marché, moyennant le paiement du montant total de la valeur de la marchandise, et (ii) en détail, par les ménagères en provenance des villages frontaliers situés en Guinée Equatoriale, et qui traversent la frontière à pieds.

Les conditions de franchissement de la frontière entre le Cameroun et la Guinée Equatoriale sont les suivantes : Les camerounais payent un montant de 1000 FCFA sans aucun reçu et doivent déposer leur pièce d'identité au poste de police avant de traverser la frontière. Dans ces conditions, on ne peut ni faire une opération bancaire, ni loger dans un hôtel et l'on est tenu de retourner avant 18 heures, heure de fermeture des frontières. Au retour l'on doit passer par un poste de douane avant de sortir. Les guinéens paient également 1 000 FCFA au poste de police camerounais et entrent avec leurs pièces d'identité mais ne peuvent circuler que dans un périmètre limité. Outre le passage officiel, il existe des pistes qui relient les villages à la Guinée Équatoriale. Ce sont généralement ces pistes que les revendeuses et grossistes empruntent pour aller passer les commandes de vivres dans les villages et procéder à l'enlèvement des produits, le jour du marché.

L'informalisation du commerce, l'absence d'une structure formelle chargée de la gestion du marché, de dispositifs de collecte de données, etc., rendent difficile la quantification des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc dans ce marché.

Photo 3: Vue partielle du marché de Menguikom



3.3.4.2 Les exportations des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir du marché transfrontalier Kyé-Ossi

Le marché de *Kyé-Ossi* est situé dans le village *Kyé-Ossi*, dans l'Arrondissement d'*Olamzé*, à un (1) kilomètre de la frontière avec la Guinée Équatoriale (par le département de *Kyé-Ntem*) et à trois (3) kilomètres des villages gabonais (par le département du *Woleu Ntem* du côté du Gabon). Ce marché a été créé au cours des années 1980 et partiellement rénové en 2003 (construction en matériaux définitifs) grâce à un financement du Fonds d'Équipement Intercommunal du Cameroun (FEICOM). Périodique au cours des premières années de sa création, le marché allait devenir journalier à partir de 1995 et connaît sa plus grande affluence le samedi, jour spécifique pour le commerce des produits vivriers. Pour stocker les produits, les producteurs-

vendeurs peuvent négocier avec les commerçants, un espace dans leur enceinte où ils peuvent stocker leurs produits. L'espace de stockage s'obtient moyennant la somme de 10 000 FCFA /mois. Le marché est géré par la mairie, et les principaux frais à payer sont : (i) ticket de quai : 750 FCFA /jour ; (ii) déchargement : 5 000 FCFA/chargement ; (iii) droit de place : 100 FCFA/jour ; (iv) police phytosanitaire : 1 500 FCFA/déchargement. Le marché de *Kyé-Ossi* abrite une multitude d'associations organisées par branches d'activités, et approvisionne surtout la Guinée Equatoriale, en raison du nombre limité de barrières de police⁸⁷ qui séparent *Kyé-Ossi* des villages équato-guinéens frontaliers du Cameroun.

Les produits dérivés du manioc les plus courants sont d'une part, la farine et le tapioca qui arrivent par camions directement de Yaoundé et d'autre part, les bâtons de manioc issus des productrices-transformatrices du village. Les grossistes en provenance de Yaoundé la veille du jour de grande affluence du marché (le vendredi soir), déchargent leurs camions sur le site du marché de *Kyé-Ossi* dédié à la vente en gros des produits vivriers, et les grossistes résidents en Guinée Equatoriale traversent la frontière, arrivent au marché, achètent leurs produits, les acheminent au poste frontière par les taxis qui circulent au Cameroun, et déchargent les vivres. Après avoir rempli les formalités administratives de franchissement, les vivres sont chargés dans un ou plusieurs « porte-tout » et déchargés sur une distance de cent mètres, en Guinée Equatoriale, où ils sont rechargés dans un taxi autorisé à circuler en Guinée Equatoriale.

La quantification officielle de ces flux est principalement l'oeuvre des postes de police phytosanitaires et des postes douaniers. Non seulement les douaniers n'enregistrent pas les produits du crû⁸⁸, mais l'exhaustivité de l'enregistrement des produits exportés n'est pas assurée dans les postes de police phytosanitaires⁸⁹, les adresses des opérateurs de la filière non plus.

Photo 4: Vue partielle du marché rénové de *Kyé-Ossi*



Tableau 36: Volumes des produits dérivés du manioc enregistrés au poste de police phytosanitaire frontalier de *Kyé-Ossi* (exportations vers le Gabon et la Guinée Equatoriale)

Produits (tonnes)	Années				
	2003	2004	2005	2006	2007
Farine de manioc	242	82,36	130,10	55,12	37,4
Bâtons de manioc	11,3	14,7	27,36	29,78	39,8
Water fufu			15	6	27,5
Gari – Tapioca	2	4,5	1,3	5	7,3

Source : Enquêtes au poste phytosanitaire transfrontalier de *Kyé-Ossi*, janvier 2008.

⁸⁷ Un barrage de police recensé entre *Kyé-Ossi* et les villages équato-guinéens frontaliers du Cameroun, contre quatre barrages de police entre *Kyé-Ossi* et les villages gabonais frontaliers du Cameroun. Pour chaque contrôle, le chauffeur du camion doit remettre 2000 FCFA aux policiers.

⁸⁸ La raison officielle qui nous a été donnée est que ces produits ne paient pas de droits de douanes.

⁸⁹ Les petites quantités qui traversent par « porte-tout » ne sont pas quantifiées. Par ailleurs le dispositif de collecte des données est déclaratif, et la vérification des colis est difficile dans un camion transportant différents types de vivres.

3.3.4.3 Les exportations des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir du marché transfrontalier de Ambam Minko'o

Le marché de *Abam Minko'o* est situé dans l'arrondissement de *Abam* et est limitrophe avec le département du *Woleu Ntem* du côté du Gabon, et à 1,5 km du fleuve *Ntem* qui sert de frontière naturelle entre le Cameroun et le Gabon. Le marché a lieu tous les samedis mais dès le vendredi on note une effervescence autour des camions et des grossistes. Outre le marché hebdomadaire, une vingtaine de boutique fonctionnent tous les jours au profit des populations locales et des gabonais habitant les villages frontaliers. Le marché de *Abam Minko'o* a été construit en 1993 suite à une convention entre le Gabon et le Cameroun avec l'appui financier du Fonds Européen pour le Développement (FED), dans le cadre du plan de sécurité alimentaire. Il a été totalement rénové en 2004, grâce à un financement de la Banque Africain de développement et inauguré en Novembre 2005⁹⁰. Essentiellement destiné aux vivres à sa création, il est devenu un marché où l'on trouve de tout si bien que les populations l'ont baptisé « marché mondial ». Le marché est géré par la mairie, et les principaux frais à payer sont : (i) le ticket de quai : 750 FCFA /jour ; (ii) les frais de déchargement 4 000 FCFA/chargement ; (iii) le droit de place : 250 FCFA /jour ; la taxe phytosanitaire : 5 000 FCFA/déchargement. Les bâtons de manioc produits par les productrices-transformatrices des villages qui entourent le marché restent le produit phare suivis de la farine de manioc, du gari et du water-fufu⁹¹ en provenance de Yaoundé par camions. Comme dans le marché de Menguikom les bâtons de manioc sont achetés : (i) en gros par les commerçants-grossistes résidents au Gabon qui passent commande une semaine à l'avance et procèdent à l'enlèvement des produits le jour du marché, moyennant le paiement du montant total de la valeur de la marchandise, et (ii) en détail, par les ménagères en provenance des villages frontaliers situés au Gabon, et qui traversent la frontière à pieds. Par les camions chargés de farine de manioc, du gari et du water-fufu en provenance de Yaoundé, s'arrêtent au poste frontalier où les chauffeurs remplissent les conditions administratives de franchissement de la frontière avant de poursuivre le voyage au Gabon.

Les conditions de franchissement de la frontière entre le Cameroun et le Gabon en dehors des jours de marché sont les suivantes : (i) détenir une carte d'identité nationale en cours de validité ; (ii) avoir un certificat de vaccination en cours de validité ; (iii) avoir un visa de sortie en cours de validité, et (iv) obtenir un cachet d'entrée au Cameroun d'une valeur de 2 000 FCFA et permet de parcourir la vallée du *Ntem*. Pour aller plus loin à l'intérieur du Cameroun, il faut détenir un passeport et se procurer un visa qui coûte 31 500 FCFA. Enfin, en plus du passage par le poste frontalier, les villageois ont placé des pirogues de part et d'autre de la rivière *Kyé* qui sépare les deux pays, pour faciliter le passage des plus démunis. Ce chemin est également utilisé par les revendeuses et grossistes pour aller passer les commandes de vivres dans les villages et procéder à l'enlèvement des produits, le jour du marché.

Photo 5: Vue partielle du marché rénové de Ambam Minko'o



⁹⁰ Ce marché a été inauguré par le Premier Ministre du Cameroun.

⁹¹ C'est un produit récent, qui d'après les recherches menées in situ, n'apparaît pour la première fois dans les statistiques que depuis avril 2007. Ce produit est exporté à raison de 3,5 tonnes/mois, par Mme IMELE résidente à Yaoundé.

Tableau 37 : Volumes des produits dérivés du manioc enregistrés au poste phytosanitaire de Ambam-Minko

Produits (tonnes)	Années			
	2004	2005	2006	2007
Farine de manioc	258,91	156,03	548,29	578,56
Bâtons de manioc	324,82	210,40	305	297,35
Water fufu	ND	ND	ND	24,5
Gari – Tapioca	3	5	7,6	8,4

Source : Enquêtes au poste phytosanitaire transfrontalier de Ambam Minko'o, janvier 2008.

3.3.5 Les exportations des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir du marché de Mbaïboum

Installé dans la province Nord du Cameroun (département du *Mayo-Rey*), presque à l'intersection de la République centrafricaine et du Tchad et à près de 450 kilomètres du Nigeria, le marché de *Mbaïboum* constitue le point fort de la zone. La construction en 1987 par RCA d'un pont-frontière enjambant la *Mbééré* a joué un rôle décisif et commandé l'essor de Mbaïboum, situé à 5 kilomètres de la RCA, et a eu pour conséquence de canaliser les flux transfrontaliers sur Mbaïboum, au détriment de marchés antérieurs, comme *Kenzou* et *Ngawi*. La construction de ce pont a par ailleurs mis fin à la rupture de charge et a facilité le passage de gros camions. Consécutivement, elle a entraîné une hausse rapide du trafic, jusque-là restreint en raison de la faible capacité des pirogues. Outre la construction de ce pont hautement stratégique, il importe de mentionner l'aménagement et l'entretien de 710 kilomètres de pistes dans la province frontalière de *l'Ouham-Pendé* et ce, dans le cadre du plan AROP (Aménagement des routes de *l'Ouham-Pendé*). Par ailleurs, la libéralisation des transports routiers centrafricains, décidée en 1990, a abouti à l'allègement des contrôles routiers grâce à la suppression de nombreuses barrières à l'intérieur du pays. Les *Banguissois* joignent ainsi *Mbaïboum* en une journée. Le développement de Mbaïboum remonte donc de 1987. Il faut cependant attendre le début des années 1990 pour assister à l'explosion des transactions sur le marché. Ce boom commercial est attesté par l'installation, en 1992, de postes de douane, et de police. En moins de dix (10) ans, *Mbaïboum* s'est affirmé comme une plaque tournante commerciale majeure entre le Nigeria et les pays d'Afrique centrale, en particulier ceux de la zone franc. Le marché est notamment le principal pôle de ravitaillement de la capitale centrafricaine, Bangui, en produits manufacturés de consommation courante, et en produits alimentaires de base à l'exemple de la farine de manioc, du fufu et du tapioca. Si les produits nigériens sont nombreux, les produits fabriqués ou importés par le Cameroun ne sont pas en reste : *Mbaïboum* se signale par son rôle de relais dans la diffusion de marchandises nigériennes à destination de la sous-région mais permet également l'écoulement vers la RCA et le Tchad des produits camerounais.

Chaque semaine, le marché draine des vendeurs venus du Nigeria (surtout des Ibo originaires de Onitsha et de l'État d'Anambra) et du Nord-Cameroun (essentiellement des commerçants musulmans, fulbé ou arabes, basés à Garoua, Maroua et Ngaoundéré). Quant à la clientèle, si elle se compose essentiellement de Centrafricains, il s'y mêle également des Tchadiens (préfectures des Logones occidental et oriental), des Soudanais et des ressortissants du Nord-Congo (RDC) et du Nord-Congo. S'ajoute enfin, tout un contingent d'Ouest-africains, en général de jeunes hommes en transit, au parcours géographique et socioprofessionnel peu commun, qui s'accaparent durant leur passage des petits métiers. Cet important brassage de populations étrangères confère au marché de *Mbaïboum* un caractère hautement cosmopolite et des allures de « tour de Babel » puisque les principales langues utilisées dans les transactions sont le *fulfuldé*, le *sango*, l'*arabe*, le *pidgin*, le *lingala* et le *français*. Ce monde bigarré connaît un regain d'activités durant les trois (3) jours consécutifs de marché (dimanche, lundi, mardi). Officiellement, *Mbaïboum* relève administrativement de la commune de Touboro qui perçoit, de l'argent par le biais des tickets de marché et des patentes, prélevés sur le marché. Cependant, dans les faits, le véritable gérant et grand bénéficiaire du marché est le lamido de *Rey Bouba*. La tutelle qu'il exerce sur le marché, par l'intermédiaire de ses *dogaris*, se révèle écrasante, parce que faite de taxations illégales et abusives. Les prélèvements s'effectuent sur la route, avant même d'accéder au marché. Le lamidat est en effet quadrillé de barrières routières sous contrôle du lamido⁹². A chacune de ces barrières, les conducteurs de véhicules sont sommés de payer des taxes arbitraires, au montant variable (en

⁹² Nous en avons dénombré quatre (4) entre Guidjiba et Touboro, via Ndock.

moyenne, entre 10 000 et 25 000 francs CFA pour les camions), suivant l'humeur ou la personnalité du *dogari*. La localité de *Mbaïboum*, qui conserve sa structure d'ancien village-rue, est elle-même encadrée de « barrières traditionnelles » : là, sont versés des « droits d'entrée et de sortie » qui varient de 5 000 à 10 000 francs CFA, selon la taille du véhicule. Toutefois, depuis la prise de fonctions du nouveau lamido en 2007, ces pratiques sont en voie de disparition.

Les produits dérivés du manioc les plus courants sont la farine et le fufu qui arrivent de *Garoua-Boulai*, *Meiganga* et *Belel* par camions⁹³. Les marchés centrafricains sont également approvisionnés par des véhicules de types Pick-up loués par les commerçants de la province de l'Est, qui collectent de la farine et du fufu à Batouri et Yokadouma, pour les vendre directement à la frontière, à proximité de Berberati.

Tableau 38: Volumes des produits dérivés du manioc enregistrés au poste phytosanitaire de Mbaïboum

Produits (tonnes)	Années			
	2004	2005	2006	2007
Farine de manioc	84	66	74,4	89
Water fufu	51	39	48	61,6
Gari – Tapioca	32,8	42	36	47,8

Source : Enquêtes au poste phytosanitaire transfrontalier de Mbaïboum, janvier 2008

3.3.6 Consolidation des données d'exportation des produits dérivés du manioc vers la CEMAC

Tableau 39 : Données consolidées des exportations camerounaises à destination de l'Afrique Centrale

Produits (tonnes)	Années					Total
	2003	2004	2005	2006	2007	
Farine et cossettes	282	703	636	948	972	3 541
Bâtons de manioc	11	361	252	367	349	1 340
Water-fufu (Pâte rouie)	0	261	250	308	345	1 164
Gari-Tapioca	14	135	172	164	158	643
Saka-saka	4	5	6	7	5	28
Miondo	0	0	0	0	0	0
Total	311	1 465	1 317	1 793	1 828	

Source : Enquêtes réalisées dans les plates-formes d'exportations/importations et aux frontières, janvier 2008.

Tableau 40 : Les potentialités d'exportation des produits dérivés de manioc destinés à l'alimentation humaine du Cameroun vers l'Afrique Centrale

Produits	Période									
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Farine et cossettes	282	703	636	948	972	1 196	1 358	1 521	1 683	1 846
Bâtons de manioc	11	361	252	367	349	473	541	609	677	745
Water-fufu (Pâte rouie)	0	261	250	308	345	454	528	601	675	749
Gari-Tapioca	14	135	172	164	158	224	255	287	319	351
Saka-saka	4	5	6	7	5	7	7	7	8	8
Miondo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total	311	1 465	1 316	1 794	1 829	2 353	2 689	3 026	3 362	3 699

Source : Nos calculs.

⁹³ Ce sont dans la plupart des cas des grumiers qui traversent ces régions dans les deux sens pour acheminer les grumes à la gare de Ngaoundéré (dans la province de l'Adamaoua, ou directement au port de Douala).

Figure 8: Tendence des exportations camerounaises vers la CEMAC au cours des cinq (5) prochaines années

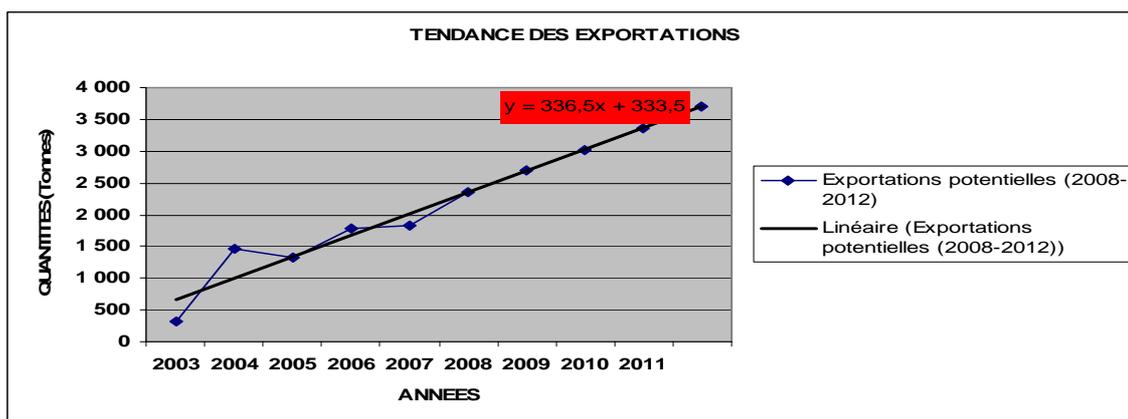
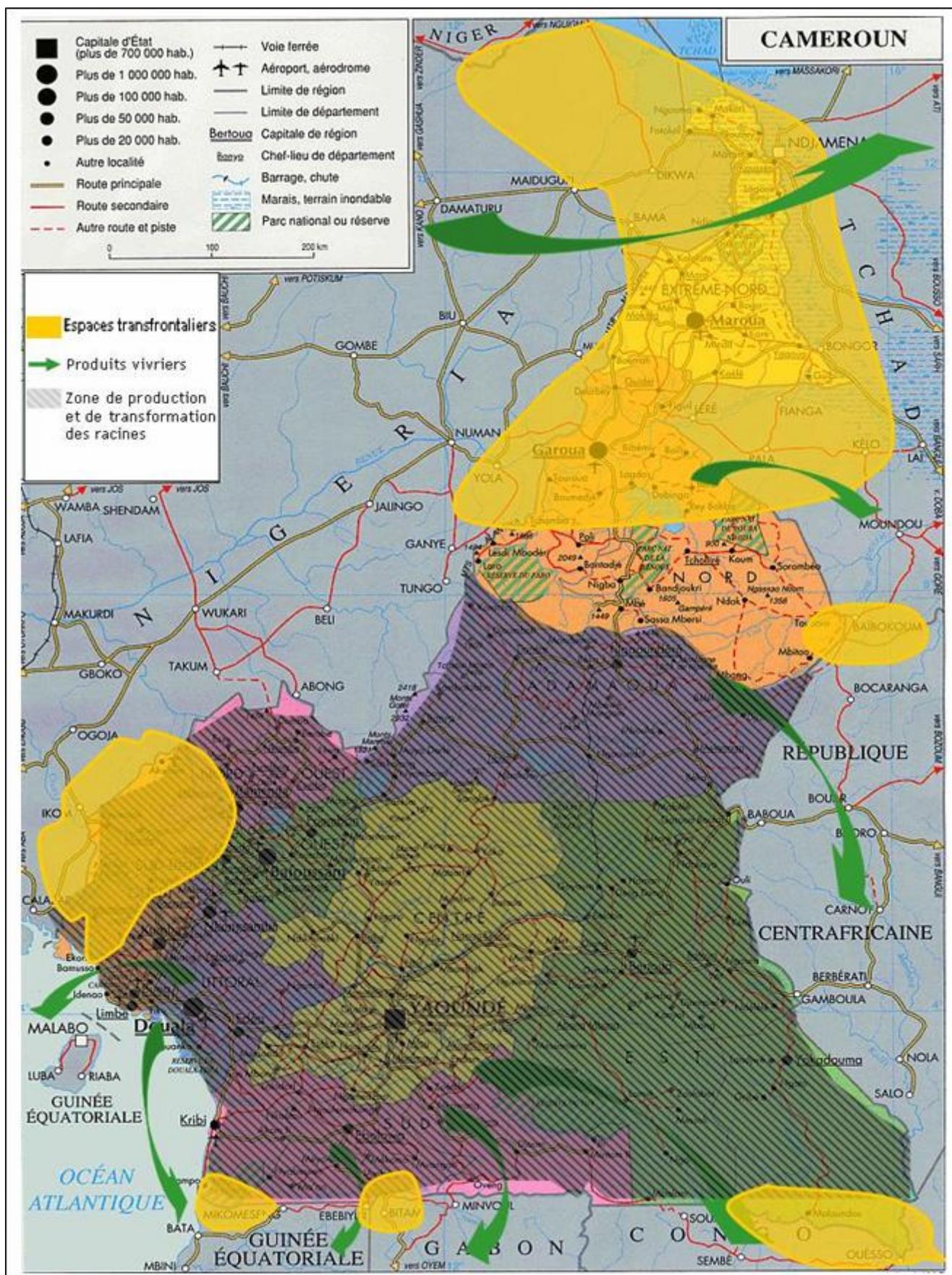


Figure 9: Carte des flux d'exportations des produits dérivés du manioc vers la sous-région CEMAC



3.3.7 Le marché camerounais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine

3.3.7.1 Demande actuelle et potentielle du marché camerounais en produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine

Avec une consommation moyenne de 98 kg/habitant/par an, le Cameroun se place au 19^{ème} rang des pays les plus grands consommateurs du manioc dans le monde. Au rythme actuel de consommation et avec un taux de croissance démographique de 2,8%, la demande actuelle en cossettes destinée à la consommation alimentaire pour les 17 millions d'habitants est estimée à 1 660 000 tonnes. Le manioc est consommé au Cameroun sous divers états (frais, bouilli, transformé sous forme humide ou sèche), mais cette consommation est inégalement répartie entre les régions, et est fortement influencée par la disponibilité des produits et les préférences alimentaires. C'est ainsi que : (i) dans le bassin de production du Littoral-Sud-Ouest, les produits dérivés du manioc les plus courants sont la farine (le fufu), les miondo, le water-fufu, le gari, et le tapioca ; (ii) dans le bassin de production du Centre-Sud et Est, les produits les plus courants sont la farine, le bâton de manioc, le water-fufu, les cossettes, et le saka-saka ; (iii) dans le bassin de production de l'Ouest-Nord-Ouest, le tapioca et le gari sont les produits phares, suivis du water-fufu, des cossettes, et de la farine, et enfin, (iv) des quantités confidentielles dans le bassin de production de l'Adamaoua-Nord et Extrême-Nord peu consommateur de manioc. Toutefois, dans les grandes villes du Cameroun, le mode de consommation alimentaire résulte de la combinaison de plusieurs facteurs : brassage de populations d'origines diversifiées, apports culinaires des populations étrangères, contraintes professionnelles, modernisation des modes de transformation et de préparation des aliments. L'alimentation des populations urbaines porte alors sur une gamme assez diversifiée de produits (tubercule, banane plantain, maïs, haricot, pomme de terre, fruits et légumes, riz, pain, etc.).

Pendant, avec l'exacerbation de la crise économique, alliée à l'augmentation des prix des produits alimentaires de première nécessité, l'essentiel des revenus des ménages est consacré aux dépenses alimentaires et les populations recherchent : (i) des produits bourratifs (racines de manioc bouillies, banane plantain, bâtons de manioc, fufu, etc.), ou (ii) des produits importés dont les prix sont généralement plus bas par rapport aux prix des produits vivriers locaux.

3.3.7.2 Comportement des consommateurs de produits dérivés du manioc au Cameroun

Comme mentionné ci-dessus, la Cellule de Normalisation et de Qualité a élaboré et publié, en 2002 *les normes sur le couscous, le gari et la farine comestible de manioc*. Mais ces normes, bien qu'en vigueur ne font pas partie des normes obligatoires, et par conséquent ne sont pas respectées par la plupart des transformateurs. Toutefois, les consommateurs préfèrent les caractéristiques distinctives reprises ci-dessous.

Tableau 41 : Attributs recherchés par les consommateurs dans des produits dérivés du manioc

Produits	Attributs principaux	Distribution traditionnelle	Distribution moderne
		Attributs secondaires	
Bâtons de manioc	Couleur blanche	Ne colle pas au toucher. Pas de fibres. Emballages en feuilles	Ne colle pas au toucher. Pas de fibres. Emballages en sacs en plastic appropriés et marqués
Miondo	Couleur blanche	Ne colle pas au toucher. Pas de fibres. Emballages en feuilles	
Cosettes de manioc	Couleur blanche	Sèches. Découpées en gros morceaux, non émiettées, sans moisissures. Emballées en sachets en plastiques de récupération	Sèches. Découpées en petits morceaux, non émiettées, sans moisissures, ni présence de corps étrangers
Farine de manioc	Couleur blanche	Sèche, sans moisissures, sans présence de corps étrangers. Emballages en sachets plastique de récupération	Sèche, sans moisissures, sans présence de corps étrangers. Emballages en sacs en plastic appropriés et marqués
Tapioca/Gari	Couleur blanche	Humide, sans moisissures, sans présence de corps étrangers	
Saka-saka	Couleur verte	Feuilles tendres avec large limbe	Feuilles tendres. Emballages en sacs en plastiques appropriés et marqués

3.3.7.4 La concurrence

L'observation des circuits de distribution des produits alimentaires au Cameroun, fait apparaître, pour les produits de première nécessité, une concurrence à deux (2) niveaux : (i) une concurrence sur la même ligne du produit, et (ii) une concurrence avec les produits alimentaires importés à base de céréales.

En effet, au Cameroun, les produits dérivés du manioc sont en concurrence avec les produits alimentaires similaires, mais plus élaborés en provenance de l'Afrique de l'Ouest. Il s'agit notamment de l'*attiéké* en provenance de la Côte d'Ivoire, et qui transite par les circuits formels et du *gari* et de la *farine* de manioc enrichis aux protéines en provenance du Nigeria, qui traversent les frontières terrestres du Nord du Cameroun ou transitent le plus souvent de manière informelle par le Port de Tiko dans le Sud-Ouest du Cameroun. Du fait de la qualité leur conditionnement et de leur présentation, ces produits se retrouvent en majorité dans les circuits de distribution modernes, mais les quantités présentes sur le marché national sont pour l'instant confidentielles. En effet, les données collectées auprès des services des Douanes Camerounaises relèvent que seules 30 tonnes ont été importées au cours de l'année 2007, chiffres qui sont bien en deçà de la réalité. L'*attiéké* est encore peu connu puisqu'il ne rentre pas dans les habitudes alimentaires des populations camerounaises - et est majoritairement consommé par les populations Ouest africaine résidentes au Cameroun, et par les Camerounais ayant séjourné en Afrique de l'Ouest). Le prix de l'*attiéké* sur le marché camerounais est relativement élevé (1 100 FCFA/le carton de 1 kg) par rapport aux autres produits dérivés du manioc que l'on retrouve sur le marché, et aussi par rapport aux revenus des ménages de classe moyenne. A la différence, la farine de manioc enrichie est de plus en plus utilisée dans les régions du Littoral/Sud-Ouest et dans le Nord du Cameroun, comme farine de sevrage pour enfants. Un effort de promotion et de communication autour de ces produits est cependant nécessaire, afin qu'ils soient connus et adoptés par les consommateurs. La chikwange n'est que d'introduction récente au Cameroun, elle ne fait pas l'objet d'importation d'autant qu'elle est produite d'une part pour la consommation des ménages Congolais résidant dans les villes camerounaises, et d'autre part, dans des unités de transformation semi-artisanales implantées dans les villes et destinées à l'exportation vers les marchés ethniques d'Europe

Enfin, les produits dérivés du manioc sont en concurrence avec les produits alimentaires à base de céréales importés. En effet, le Cameroun a importé au titre de l'année 2007, près de 400 000 tonnes de riz⁹⁴ (en complément à la production locale estimée 50 000 tonnes).

Tableau 42: Comparaison entre prix des produits dérivés du manioc et prix des produits alimentaires importés à base de céréales (en FCFA)

Produits	Circuits de distribution traditionnels		Circuits distribution modernes	
	Prix de détail marché rural	Prix détail marché urbain	Prix supérette	Prix supermarché
Chikwange (500 grs)	300	450		
Cossettes (500 grs)	250	400	550	750
Riz brisure 30% (500 grs)	225	200		
Riz brisure 20% (500 grs)			350	400
Riz brisure 10% (500 grs)				500
Spagetti (500 grs)	475	450	550	
Spagetti (500 grs – qualité supérieure)			650	750

Source : Enquêtes réalisées sur le marché Camerounais, janvier 2008.

De l'analyse des données du tableau ci-dessus, il ressort que : (i) le riz au taux de brisure de 30% (variété de riz la plus courante dans les marchés traditionnels en Afrique) est à poids égal, moins cher que tous les produits dérivés du manioc ; (ii) les pâtes alimentaires à base de blé dur à poids égal, sont moins chers que la chikwange dans les marchés traditionnels urbains ; (iii) le *gari* est l'amylacée la plus chère, et enfin, (iv) les produits dérivés du manioc en provenance de l'Afrique de l'Ouest sont plus chers que les produits alimentaires à base de céréales dans les circuits de distribution modernes en Afrique Centrale.

⁹⁴ Source : Statistiques des Douanes Camerounaises – 2007.

3.3.7.5 Le potentiel des marchés des produits dérivés du manioc peu ou pas explorés au Cameroun

Parmi les marchés peu explorés au Cameroun, l'on note : (i) le marché de la distribution moderne (superettes et grande distribution, catering et base-vie, hôtels et restaurants, etc.) ; (ii) le marché des farines de manioc à haute qualité (FMHQ) ; (iii) le marché de l'humanitaire, et (iii) le marché du casernement militaire.

En effet, pour ce qui concerne la distribution moderne, les enquêtes menées sur le terrain attestent que seuls 6%⁹⁵ de superettes et de supermarchés des grandes métropoles au Cameroun distribuent trois à quatre variétés de produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine produits localement (*Gari/ Tapioca, bâtons de manioc emballés dans des films en plastique sous vide et le saka-saka conditionné dans des sachets en plastique appropriés*) et bien présentés, auxquels il faut ajouter l'*attiéké*, et la *farine de manioc* enrichie en provenance de l'Afrique de l'Ouest. Les enquêtes révèlent par ailleurs que les entreprises spécialisées dans le catering ne proposent pas de menus à base de produits dérivés du manioc, que ce soit dans les restaurants d'entreprises ou sur des plates-formes pétrolières en off-shore.

L'utilisation de la farine de manioc à haute qualité en substitution au blé importé a été testée avec succès au Cameroun. Si l'initiative d'introduire en moyenne 10% de la farine de manioc dans le pain au Cameroun devait être prise, encadrée et soutenue, elle se traduirait par un développement significatif de la filière dans la mesure où la demande de ce segment de marché nécessiterait une production supplémentaire de 25 000⁹⁶ tonnes de farines, soit l'équivalent de **50 000 tonnes** de racines de manioc. A cette demande, il faut ajouter celle de la société Nestlé implantée à Douala qui s'élève à 200 tonnes/an, et qui, dans l'impossibilité de trouver un fournisseur local, importe directement d'Europe pour satisfaire ses besoins.

Les contraintes qui limitent l'accès des opérateurs locaux de la filière à ces marchés sont énoncées dans le tableau qui suit :

⁹⁵ Ce qui représente 26 superettes et supermarchés qui distribuent les produits dérivés du manioc sur les 432 formels répertoriés la Chambre de Commerce de l'Industrie des Mines et de l'Artisanat du Cameroun. Selon les enquêtes chacune de ces structures vend en moyenne 230 kg de produits dérivés de manioc par mois, soit l'équivalent annuel de 6 tonnes de produits.

⁹⁶ Ce qui représente les 10% des 250 000 tonnes de farine de blé que le Cameroun a importé en 2006.

Tableau 43 : Contraintes limitant l'accès des produits dérivés du manioc dans la distribution moderne

Catégories	Contraintes
Maîtrise technologique et de la qualité	Organisation de la transformation artisanale et absence de spécialisation. Faible capacité de production en termes de volume, de qualité et de délais. Faible maintenance des machines et équipements. Obsolescence et coût élevé des équipements. Difficulté à respecter les normes - Sécurité sanitaire et qualité des produits médiocre.
Coûts de production et des facteurs	Coûts de facteurs élevés (eau, électricité, emballages, transports, etc.), et rendent les produits peu compétitifs.
Ressources humaines	Compétences insuffisantes des entrepreneurs à gérer de manière rationnelle et compétitive les unités de transformation. Cette situation entraîne des ruptures de stocks et rallongent les délais de livraison. Insuffisance de personnel technique qualifié.
Organisation et structuration	Organisation insuffisante des acteurs de la filière et culture associative peu répandue. Ce qui ne facilite pas le regroupement des produits en vue de la mise en marché collective. Absence de cadre de concertation spécifique entre les acteurs de la sous composante transformation, les producteurs et les distributeurs.
Financement	Faiblesse des financements et notamment du fonds de roulement qui limite la capacité des fournisseurs à respecter les délais de paiement longs (30 jours fin du mois) que leur imposent les distributeurs.
Connaissance du marché	Méconnaissance du fonctionnement des circuits de distribution modernes. Absence de suivi de la clientèle et de service après-vente. Faible capacité d'anticipation sur les besoins des consommateurs des circuits de distribution modernes. Absence de politique marketing et de promotion des produits.
Dispositifs d'appui	Insuffisance de services d'appui en qualité et en quantité suffisante. Insuffisance de systèmes appropriés pour le financement des activités agricoles et agro-industrielles. Absence de laboratoires spécialisés en matière de normes et de contrôle de la qualité. Faible lien entre recherche appliquée et les transformateurs.

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs au cours de la mission, janvier 2008.

Pour ce qui concerne le marché de l'humanitaire, le Cameroun abrite une base logistique du PAM, à partir de laquelle, elle déploie son aide humanitaire vers la sous-région Afrique Centrale. Cette base logistique approvisionne à hauteur de 120 000 tonnes par an⁹⁷, en produits alimentaires de première nécessité les régions déficitaires de l'Extrême-Nord du Cameroun, du Tchad et de la RCA. Cependant, malgré la propension du PAM à ouvrir son marché aux produits vivriers locaux, il se trouve que les produits dérivés du manioc ne font pas partie du panier alimentaire servit dans le cadre de l'aide humanitaire, en raison de la pauvreté en calories des aliments à base du manioc. Le PAM reste toutefois ouvert à faire des tests avec les produits dérivés du manioc enrichis, notamment aux protéines, mais il n'existe pas d'entreprises spécialisées dans la fabrication de ce type de produits au Cameroun.

⁹⁷ Cf. Rapport d'activités du Bureau Régional Afrique Centrale du PAM, 2006, page 17.

Tableau 44: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle du marché de l'humanitaire

Produits	Nombre de bénéficiaires	Nombre de repas/semaine	Poids/repas	Volume de produits à distribuer/an
Farine ou cossettes	300 000 bénéficiaires de l'aide alimentaire du PAM	1	0,250 kg	3 900 tonnes
Saka-saka		1	0,150 kg	2 340 tonnes
Total				6 240 tonnes

Source : Enquêtes réalisées auprès du PAM au Cameroun au cours de la mission, janvier 2008.

Enfin, pour ce qui est du marché du casernement militaire, il peut être scindé en trois : (i) le marché des casernes militaires des forces armées nationales ; (ii) le marché de la mission logistique de l'armée française basée à Douala et, (iii) le marché de l'approvisionnement de la FOMUC.

Les données recueillies au Ministère de la Défense au Cameroun, révèlent qu le marché actuel du casernement militaire représente un effectif de 12 000 personnes. Ce marché est ouvert aux approvisionnements en produits vivriers locaux, mais en dehors des bâtons de manioc qui sont consommés de manière sporadique, aucun autre produit dérivé du manioc ne fait partie du panier alimentaire servi aux militaires. Les raisons évoquées par l'intendance, tiennent à la fois de la nature des produits (périssabilité, forte odeur, difficultés lors des manipulations et du stockage, difficultés dans la préparation des mets), que des délais de paiement (45 jours date de livraison) des factures des fournisseurs qui n'encouragent pas les acteurs de la filière à pénétrer ce segment de marché, faute d'insuffisance de fonds de roulement.

Tableau 45 : Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle du marché du casernement militaire au Cameroun

Produits	Nombre de bénéficiaires	Nombre de repas/semaine	Poids/repas	Volume de produits à distribuer/an
Bâtons de manioc ou cossettes	12 000 bénéficiaires dans les casernes militaires	1	0,250 kg	156 tonnes
Saka-saka		1	0,150 kg	94 tonnes
Total				260 tonnes

Source : Enquêtes réalisées auprès du Ministère de la Défense au Cameroun, au cours de la mission, janvier 2008

Pour ce qui est du marché de la mission logistique de l'armée française basée à Douala, il faut rappeler que l'armée française gère un effectif de 2 000 personnes basées en RCA et au Tchad. Ces militaires sont approvisionnés en denrées alimentaires à partir de Douala. Cependant, les produits dérivés du manioc ne font pas partie du panier alimentaire de la mission logistique. Il en est de même pour la mission logistique de la FOMUC.

3.3.8 Le marché camerounais des produits dérivés du manioc à usages industriels

3.3.8.1 Demande actuelle et potentielle du marché camerounais des produits dérivés du manioc à usages industriels

L'économie du Cameroun est extravertie, et le tissu industriel national est faible et inorganisé, exception faite de quelques entreprises agro-industrielles dont les produits sont destinés à l'exportation. Dans la plupart des cas, les industries locales se heurtent aux problèmes d'approvisionnement local de leurs matières premières, de compétitivité de leurs produits finis, consécutifs entre autres aux coûts de facteurs et de transactions élevés et à l'étroitesse du marché. Ces entreprises sont dans la plupart des cas obligées de s'approvisionner en matières premières à l'importation. Les secteurs concernés sont principalement : (i) le secteur agro-alimentaire ; (ii) les industries papetières ; (iii) la filière textile et ses activités connexes ; (iv) la filière bois et ses activités connexes ; (v) le secteur de la distribution des produits alimentaires, et (vi) les autres secteurs d'activités.

Parmi les produits les plus importés, on note les colles à base de féculés ou d'amidons destinées aux industries, les dextrines et farines de manioc élaborées servant d'intrants pour la fabrication des produits alimentaires. Les données collectées dans les services des Douanes Camerounaises pour les neuf (9) premiers

mois de l'exercice 2007, évaluent à **1 808 040 kg** les produits importés, pour une valeur de **FCFA 1 215 904 332**. A côté des produits importés, il s'est développé une intense activité de fabrication locale de l'amidon natif destiné en priorité aux ménages, aux cartonneries et aux blanchisseries. Les volumes transigés sont peu connus, mais on estime la production nationale à près de 3 000 tonnes/an dont 800 tonnes fournies aux industries papetières.

3.3.8.2 Les segments de marché peu explorés

Au Cameroun, les industries utilisatrices d'amidon (agro-alimentaire, cartonnerie, textile, etc.) sont presque totalement dépendantes des importations. Toutes les industries brassicoles importent 100% de leurs besoins en amidons, alors que l'industrie textile importe 75 % de ses besoins sous forme de féculs de pomme de terre⁹⁸, alors que l'industrie papetière importe près de 60% de ses besoins⁹⁹, le reste étant fournit par des producteurs locaux d'amidon natif. L'approvisionnement local en amidon de manioc reste donc marginal en raison d'une part de la faiblesse des volumes disponibles, de sa qualité insuffisante, et d'autre part de l'absence de la compétitivité des produits locaux par rapport aux féculs de pomme de terre ou de maïs

Tableau 46: Demande en amidons (en tonnes) et compétitivité de la production locale

Secteur d'activités	Demande nationale en amidon et compétitivité de la production locale				
	Demande totale ¹⁰⁰	Volumes importés	Prix à l'import CIF - Douala	Achats locaux	Prix produits locaux
Agro-alimentaire	815,000	815,559		0	ND
Textile	152,000	113,980	380 FCFA CIF - Douala	38,02	600 FCFA/kg
Cartonnerie	900,00	538,811		361,18	500 FCFA/kg
Bois		0		0	
Autres	340,000	339,690		0	ND
Total	2 207,00	1 808,040		399,02	

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs au cours de la mission, janvier 2008.

3.3.8.3 Les entreprises importatrices par secteur d'activités

- **Les industries du secteur agro-alimentaire** : les industries du secteur agro-alimentaire principalement concernées sont : (i) les sociétés brassicoles, qui importent des féculs de maïs ou de pomme de terre destinés à coller les étiquettes sur les bouteilles, ainsi que les dextrines qui rentrent dans la fabrication des bières et boissons hygiéniques ; (ii) les industries spécialisées dans les préparations alimentaires telles Nestlé, qui utilise des féculs de maïs et de pomme de terre sous forme de « liant » pour les cubes et colles pour leurs étiquettes, ou alors de la farine alimentaire de haute qualité comme intrant dans la fabrication des farines infantiles ; (iii) les sociétés de distribution alimentaire importent une plus large gamme de produits qui rentrent dans la fabrication des produits de la pâtisserie, de la charcuterie et d'autres préparations alimentaires. La consommation est variable d'un secteur à l'autre et dépend de la demande du marché.
- **Les industries papetières** : L'industrie papetière est très présente au Cameroun et approvisionne également les pays de l'Afrique Centrale. En effet, constituée de sept (7) entreprises¹⁰¹ localisées à Douala et ses environs (Ombé à 15 km de Limbé dans la province du Sud-Ouest du Cameroun), cette filière connaît un taux moyen d'utilisation de sa capacité totale de production installée relativement faible, de l'ordre de 35%¹⁰². Ses productions (cartons plats, cartons ondulés, sacs en papier kraft, alvéoles

⁹⁸ Données recueillies auprès de la CICAM (Confectionnerie Industrielle du Cameroun).

⁹⁹ Données recueillies auprès de PLASTICAM et METROPOLITAN PLASTICS.

¹⁰⁰ La demande nationale et les volumes importés ont été calculés sur les 9 premiers mois de l'année 2007.

¹⁰¹ Plasticam, Metropolitan Plastic à Ombé, Socarto, Cartonnerie Industrielle du Cameroun, Soparca, Pack Industries, et Print Pack.

¹⁰² Cf. Etude sur les emballages en Afrique du Centre et de l'Ouest – PROINVEST, 2006, page 35.

d'œufs) sont absorbées par les produits agricoles destinés à l'exportation (banane, ananas, épices, etc.), les produits manufacturés destinés au commerce de gros (huile végétale, yoghourt, et autres conserves), les cimenteries, les meuneries et les provenderies. Les entreprises de cette filière importent principalement d'Europe des féculs à base de maïs et de pomme de terre, et leur demande en amidons est variable en fonction de la production¹⁰³.

- **Les industries de la filière textile** : la filière textile au Cameroun regroupe trois activités : (i) la filature ; (ii) le tissage, la teinture, la bonneterie et (iii) la confection. La filature est réalisée par deux entreprises, la Cicam (près de 90% de la production nationale) et la Noufil. Le tissage est assuré par quatre (4) entreprises (Cicam, Solicam, Sicabo et Syncatex) qui produisent une gamme variée de tissus destinés à divers usages : pagnes, tissus pour vêtements, linges, ameublement, etc. Et enfin, la confection qui comprend un secteur moderne composé d'une trentaine de confections, et un secteur artisanal très développé. A ces activités principales se greffent des activités connexes telles la blanchisserie, avec près d'une centaine d'unités installées dans les deux principales villes du Cameroun (Douala et Yaoundé). Après une dizaine d'années de crise due en grande partie à la contrebande et la friperie, la filière a repris son activité normale. Les entreprises du secteur importent principalement des amidons de maïs et des dextrines dont elles se servent pour l'emposage des tissus. Le rythme de consommation de ces produits évolue en fonction de la demande du textile sur les marchés.
- **Les industries de la filière bois** : le Cameroun compte en moyenne cinquante quatre (54) entreprises de transformation industrielle structurées de la manière suivante : quarante cinq (45) scieries industrielles localisées pour l'essentiel dans les provinces de l'Est, du Sud, du Centre et du Littoral, cinq (5) unités de déroulage, trois (3) unités de tranchage et un (1) allumettier. On distingue trois (3) principaux stades de transformation du bois : (i) la première transformation par tranchage ou déroulage (elle représente plus de 60%), dont les produits semi-finis mis en marché sont essentiellement constitués des débités, des placages et des contre-plaqués obtenus par déroulage ou par tranchage ; (ii) la seconde transformation, qui couvre les activités de production des débités à dimension, et (iii) la troisième transformation qui regroupe la production des meubles, composants de meubles, parquets, moulures, etc. Les industries de la filière bois s'approvisionnent depuis trois ans en majeure partie de colles fabriquées localement par la **Société Littocol** (installée à Douala).

¹⁰³ Les besoins en amidons de Metropolitan Plastic à Ombé sont en moyenne de 23 tonnes/mois, contre 20 tonnes pour Plasticam, 8 tonnes pour Pack Industrie et 2 tonnes/mois pour la Socarto.

3.3.8.4 Typologie des importateurs

Tableau 47 : Organisation et structuration des entreprises importatrices de produits dérivés du manioc ou similaires à usages industriels au Cameroun

Organisation et structuration des entreprises	Secteur d'activités			
	Agro-alimentaire et distribution alimentaire	Industrie papetière et connexe	Industrie textile et connexe	Industrie du bois et autres industries
STRUCTURE ORGANISATIONNELLE				
Statut juridique	<i>SARL, S.A, et société filialisée</i>	<i>SARL, et S.A</i>	<i>S.A</i>	<i>SARL, S.A, et société filialisée</i>
Organisation interne	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>
Liaisons hiérarchiques	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>
Traitement de l'information	<i>L'information est traitée à différentes strates</i>			
Accès au décideur	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>
Image de l'employé	<i>Equipier. Acteur majeur de l'entreprise</i>			
Image que le salarié a de l'entreprise	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>
Profil du personnel	<i>Niveau de formation et expérience professionnelle variable</i>			
ASPECT FINANCIER				
Structure de gestion	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>
Stocks	<i>Existants et gérés en flux tendus</i>			
Sécurité d'approvisionnement	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>
Fonds de roulement	<i>Moyen à bon niveau</i>			

Organisation et structuration des entreprises	Secteur d'activités			
	Agro-alimentaire et distribution alimentaire	Industrie papetière et connexe	Industrie textile et connexe	Industrie du bois et autres industries
STRUCTURE COMMERCIALE				
Structure commerciale	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>
Degré de maîtrise des produits	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>
Standardisation des produits	<i>Bonne</i>	<i>Bonne</i>	<i>Bonne</i>	<i>Bonne</i>
Structure de la clientèle	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>
Niveau des prix	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>
LOGISTIQUE				
Moyens de communication	<i>Bons. Equipements de communication de bonne qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, ordinateurs, etc.)</i>	<i>Bons. Equipements de communication de bonne qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, ordinateurs, etc.)</i>	<i>Bons. Equipements de communication de bonne qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, ordinateurs, etc.)</i>	<i>Bons. Equipements de communication de bonne qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, ordinateurs, etc.)</i>
Matériel de travail	<i>Matériel de qualité en nombre suffisant</i>			
Moyens de transport terrestre	<i>Disponible pour compte propre, en quantité suffisante</i>			
Centre de conditionnement	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>
Emballages utilisés	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>
Equipements de stockage intermédiaire	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>

Source : Enquêtes auprès des importateurs de produits dérivés et similaires du manioc destinés aux industries, janvier-février 2008.

Tableau 48: Importations (en quantité et valeur) des produits dérivés du manioc ou similaires au Cameroun au cours des années 2003-2007

Produits	2003		2004		2005		2006		2007		Total	
	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)
<i>Colles destinées à l'industrie</i>	337 946	591 361 020	278 178	452 509 339	208 719	339 135 469	204 200	328 517 636			1 029 043	1 711 523 464
<i>Dextrines et autres amidons et féculés</i>	281 202	325 618 695	296 881	301 566 218	308 713	289 756 596	284 924	311 855 313	259 839	303 482 352	1 431 559	1 532 279 174
<i>Amidon de maïs</i>	1 172 966	329 245 587	897 209	229 674 594	749 308	199 244 239	950 532	238 114 074	1 095 123	379 832 952	4 865 138	1 376 111 446
<i>Colles à base de féculés ou d'amidon</i>	1	109 300							335 619	434 863 408	335 620	434 972 708
<i>Pain de manioc</i>									117 160	97 355 464	117 160	97 355 464
<i>Autres colles</i>	13 215	6 068 248	57 672	52 978 910	6 867	11 275 380	12 355	7 882 536			90 109	78 205 074
<i>Féculés et amidons de pomme de terre</i>	20 673	8 418 914	22 191	11 258 309	21 535	8 963 681	779	730 467			65 178	29 371 371
<i>Autres amidons et féculés</i>	149	2 079 262	172	85 140	16	458 267	227	1 242 172	198	240 038	762	4 104 879
<i>Amidon froment</i>	85	120 433	463	2 882 784			217	660 551			765	3 663 768
<i>Résidus d'amidonnerie et autres</i>					1 763	899 432					1 763	899 432
<i>Farine de manioc</i>					184	245 126	40	90 800	9	17 494	233	353 420
<i>Farine et semoule des racines ou des tubercules du n° 0714</i>									55	77 971	55	77 971
<i>Manioc</i>									31	24 322	31	24 322
<i>Fécule de manioc (cassave)</i>									6	10 331	6	10 331
<i>Racines de manioc, fraîches ou séchées</i>	20	2 250									20	2 250
TOTAL	1 826 257	1 263 023 709	1 552 766	1 050 955 294	1 297 105	849 978 190	1 453 274	889 093 549	1 808 040	1 215 904 332		

Source : Direction des Douanes Camerounaises – février 2007.

Tableau 49: Répartition des importations (en quantité et valeur) des produits dérivés du manioc ou similaires au Cameroun par secteur d'activités

Importations par secteurs d'activités	2003		2004		2005		2006		2007		Total	
	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)
Industries agro-alimentaires et activités connexes												
<i>Brassicole</i>	282 380	527 312 237	156 231	179 103 617	134 690	179 248 417	160 050	286 921 440	182 829	3331 297 398	916 180	1 503 883 109
<i>Préparations alimentaires</i>	123 290	49 045 361	246 247	104 010 521	61 946	37 114 068	526 940	153 219 230	490 190	176 538 706	1 448 613	519 927 886
<i>Distribution alimentaire</i>	25 660	25 700 752	462 095	314 815 475	632 849	308 512 238	28 943	29 276 571	132 540	110 810 354	1 282 087	789 115 390
<i>Provenderie</i>	0	0	0	0	0	0	0	0	10 000	17 589 334	10 000	17 589 334
<i>Sous-total</i>	431 330	602 058 350	864 573	597 929 613	829 485	524 874 723	715 933	469 417 241	815 559	636 235 792	3 656 880	2 830 515 719
Industries papetière, emballage et activités annexes												
<i>Emballage</i>	76 801	74 510 397	6 697	5 096 667	55 232	31 908 691	36 018	27 872 838	69 048	55 268 375	243 796	194 656 968
<i>Imprimerie</i>	17 778	5 621 915	18 921	19 464 432	46 380	80 015 489	1 024	2 260 312	5 061	8 791 215	89 164	116 153 363
<i>Plastique</i>	976 830	310 133 568	266 993	129 455 456	175 642	70 351 103	255 583	70 541 047	464 702	166 893 851	2 139 750	747 375 025
<i>Sous-total</i>	1 071 409	390 265 880	292 611	154 016 555	277 254	182 275 283	292 625	100 674 197	538 811	230 953 441	2 472 710	1 058 185 356
Industrie du bois et activités connexes												
<i>Filière bois</i>	6	720 784	32 356	30 415 430	603	2 226 343	6 237	8 898 958	0	0	39 202	42 261 515
<i>Sous-total</i>	6	720 784	32 356	30 415 430	603	2 226 343	6 237	8 898 958	0	0	39 202	42 261 515
Industries de la filière textile												
<i>Filière textile</i>	91 600	95 912 846	41 157	16 274 641	9 752	8 028 441	134 280	160 206 376	113 980	140 532 544	390 769	420 954 848
<i>Sous-total</i>	91 600	95 912 846	41 157	16 274 641	9 752	8 028 441	134 280	160 206 376	113 980	140 532 544	390 769	420 954 848
Industries chimiques et pharmaceutiques												
<i>Filière chimie et pharmacie</i>	120 250	32 395 934	82 335	24 164 240	110 246	42 928 076	218 000	49 619 374	185 747	55 854 991	716 578	204 962 615
<i>Sous-total</i>	120 250	32 395 934	82 335	24 164 240	110 246	42 928 076	218 000	49 619 374	185 747	55 854 991	716 578	204 962 615
Autres activités du secteur industriel												
<i>Autres industries</i>	110 563	138 615 423	142 353	84 777 541	22 618	29 744 381	84 216	97 964 327	135 453	137 311 183	495 203	488 412 855
<i>Sous-total</i>	110 563	138 615 423	142 353	84 777 541	22 618	29 744 381	84 216	97 964 327	135 453	137 311 183	495 203	488 412 855
Autres importateurs individuels												
<i>Autres industries</i>	1 598	3 352 717	93 473	141 618 798	46 648	59 602 718	1 987	2 313 665	4 898	7 691 476	148 604	214 579 374
<i>Sous-total</i>	1 598	3 352 717	93 473	141 618 798	46 648	59 602 718	1 987	2 313 665	4 898	7 691 476	148 604	214 579 374
TOTAL	1 826 257	1 263 023 709	1 552 766	1 050 955 294	1 297 105	849 978 190	1 453 274	889 093 549	1 808 040	1 215 904 332		

Source : Traitement des données recueillies à la Direction des Douanes Camerounaises – février 2007.

Figure 10: Importation en valeur (FCFA) des produits dérivés du manioc et similaires au Cameroun au cours des années 2003-2007

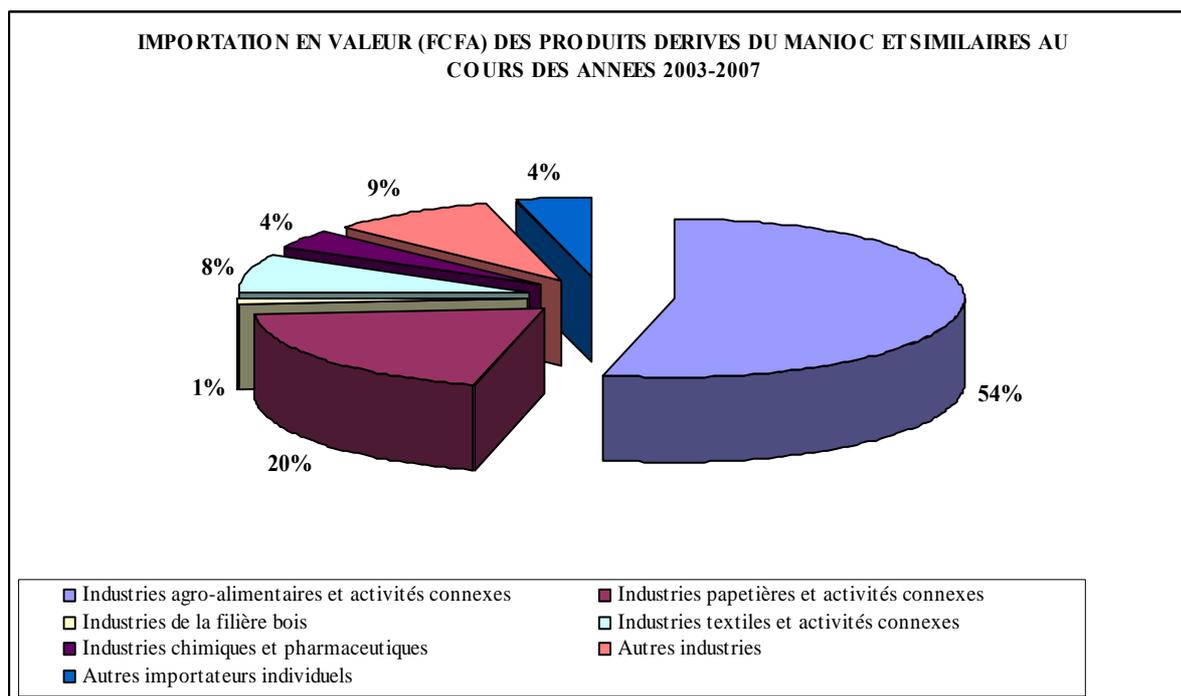
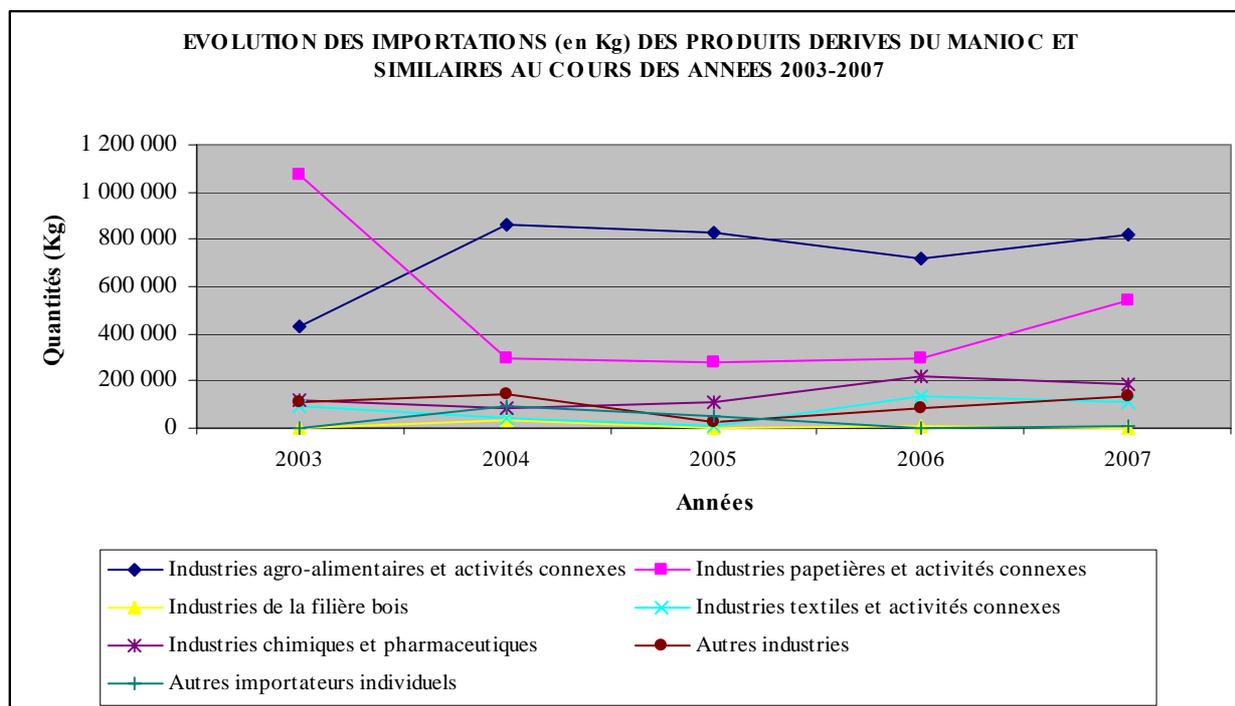


Figure 11: Importation en quantités (Kg) des produits dérivés du manioc et similaires au Cameroun au cours des années 2003-2007



3.3.9 Estimation de la demande potentielle de produits dérivés du manioc (ou similaires) importés au cours des cinq (5) prochaines années

La droite de tendance ci-dessous a été obtenue par la méthode des moindres carrés retenue dans le cadre de cette étude. Son allure (descendante) traduit la régression des importations : (i) de féculés de pomme de terre et du maïs destinés aux industries papetières au Cameroun (qui sont progressivement remplacés par l'amidon de manioc produit localement), et (ii) colles industrielles destinées à la filière bois. En effet, comme pour le secteur papetier, les industriels du bois s'approvisionnent en colles depuis quelques années auprès d'une entreprise spécialisée installée à Douala.

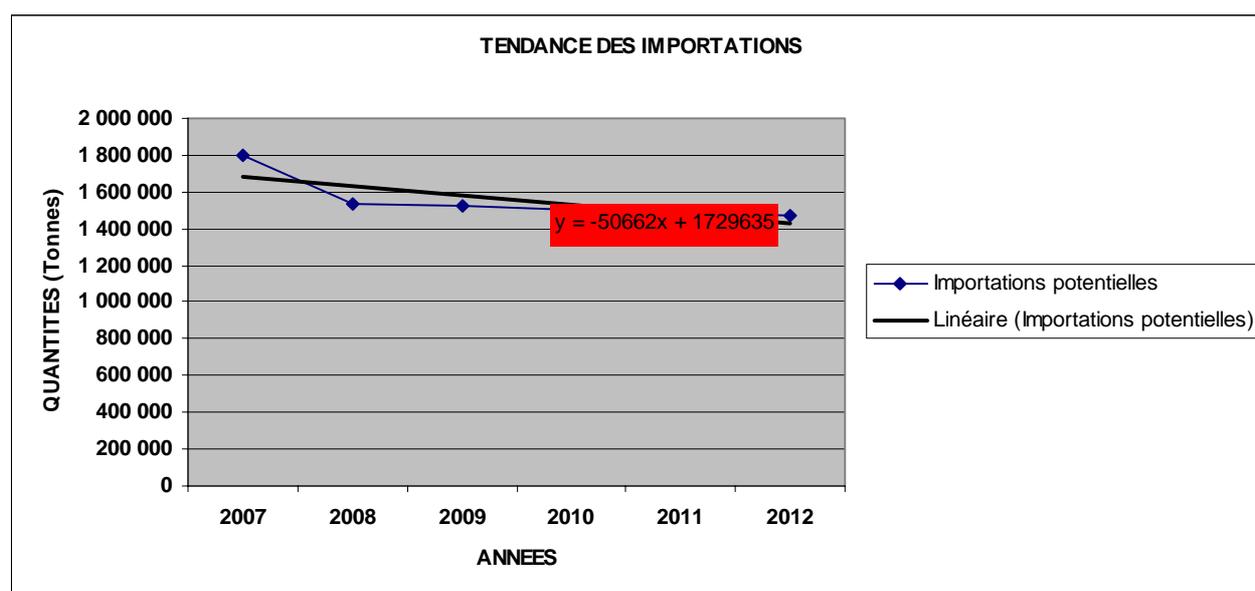
Pour les industries des secteurs agro-alimentaire, textile chimiques et pharmaceutiques, la demande devrait croître au cours des cinq (5) prochaines années, si toutes les conditions restent égales.

Tableau 50: Tendence des importations des produits dérivés du manioc et similaires au Cameroun au cours des années 2008-2012

Secteurs d'activités	Période					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Industries agro-alimentaires et activités connexes	815 559	917 321	979 303	1 041 285	1 103 267	1 165 249
Industries papetières et activités connexes	538 811	174 987	68 469	-38 049	-144 567	-251 085
Industries de la filière bois	0	1	-2 612	-5 225	-7 838	-10 451
Industries textiles et activités connexes	113 980	119 519	133 307	147 095	160 884	174 672
Industries chimiques et pharmaceutiques	185 747	223 313	249 979	276 645	303 311	329 977
Autres industries	135 453	96 534	95 698	94 862	94 026	93 191
Autres importateurs individuels	4 898	4 255	-4 234	-12 722	-21 211	-29 700
Importations potentielles au cours de la période	1 794 448	1 535 930	1 519 911	1 503 891	1 487 871	1 471 852

Source : Compilation des données suivie de nos calculs.

Figure 12: Tendence des importations des produits dérivés du manioc et similaires au Cameroun au cours des années 2008-2012



4. Présentation de la filière manioc et organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc au Gabon

3.4.1 Présentation sommaire de la filière manioc au Gabon

Avec ses 267 667 km² et une population estimée à 1 500 000 habitants, le Gabon est un territoire à faible densité de population (3,7 hab./ km²) qui dispose de ressources naturelles importantes. Le pays compte 22 millions d'hectares de forêts et présente d'énormes potentialités sur le plan agricole. En effet, le Gabon possède plus de 4 millions d'hectares de terres cultivables qui bénéficient d'un bon ensoleillement et d'une pluviométrie exceptionnelle de l'ordre de 1500 à 3500 mm d'eau par an. Mais, malgré ces potentialités, les pouvoirs publics ont longtemps privilégié les industries d'extraction (bois, pétrole, uranium, etc.) et l'industrie agroalimentaire, au détriment de l'agriculture.

La production totale de manioc dans les systèmes de production traditionnels, estimée à environ **230 000 t/an**¹⁰⁴, est principalement le fait des femmes individuelles ou regroupées dans des associations faiblement structurées, qui produisent dans des exploitations de type familial. Les techniques de production sont encore rudimentaires et les rendements moyens sont très faibles, de **4 à 5 t/ha**. La production du manioc au Gabon est soumise à plusieurs contraintes socio-économiques notamment: (i) une main d'œuvre rurale vieillissante dont la moyenne d'âge est au dessus de 45 ans, (ii) des systèmes de production traditionnels peu intensifs (faible utilisation d'intrants et d'outils performants) rendant la productivité du travail agricole très faible, (iii) un faible niveau de modernisation de la transformation, (iv) des services d'appui insuffisants en ce qui concerne la vulgarisation, l'accès aux intrants, l'accès à l'information technico-économique et à la formation professionnelle, (v) la faible organisation des acteurs de la filière, (vi) le manque d'organisation des circuits de commercialisation, et (vii) la faiblesse des investissements publics et privés dans le secteur agricole. L'écart entre les rendements paysans en comparaison des rendements potentiels obtenus en station de recherche (15–20 t/ha et plus) est dû notamment au faible accès des paysans aux options techniques améliorées (variétés, techniques de production et de protection), mais également à la faible intégration des besoins spécifiques des systèmes de production paysans dans les programmes de recherche. Dans ce contexte, l'intensification des systèmes de production traditionnels constitue une priorité, au même titre que le renouvellement du stock de matériel végétal¹⁰⁵ et les pratiques de gestion durable des sols (assolement, rotation, techniques de régénération des sols). Par ailleurs, délaissés depuis plusieurs années, les dispositifs tant d'encadrement/vulgarisation des producteurs que de production/multiplication de variétés améliorées de manioc ne sont plus adaptés aux besoins des paysans. En effet, les expériences passées d'appui au développement, y compris les Opérations zonales intégrées (OZI) et les opérations paysannes des agro-industries parapubliques, ne se sont pas avérées efficaces, voire contre-productives, soit en terme de coûts/bénéfices ou d'impact sur les systèmes de production, et globalement en termes d'amélioration des conditions d'existence des populations rurales.

La dégradation rapide des racines de manioc récoltées (3 à 4 jours) justifient les pratiques paysannes actuelles qui consistent : (i) soit de laisser le produit en champ¹⁰⁶ avec le triple inconvénient de l'occupation prolongée du sol, de la lignification des racines et des attaques de rongeurs ou autres pestes ; (ii) soit de transformer les racines en produits fermentés secs (cosettes) ou prêts à la consommation (i.e. bâtons). La question du transport des produits R&T (environ 70% d'eau) du champ vers le village et/ou les marchés constitue également une contrainte majeure en termes de pénibilité du travail¹⁰⁷, de coût et de détérioration de la qualité du produit.

Le manioc fait traditionnellement l'objet d'une véritable activité de transformation artisanale¹⁰⁸ au Gabon, principalement pour la consommation familiale, du fait de sa haute périssabilité, de sa toxicité notamment sa teneur en acide cyanhydrique, et de l'augmentation de sa valeur nutritive après fermentation. La transformation du manioc pour la vente dans les villages semble liée à quatre facteurs principaux: (i) la

¹⁰⁴ Source FAOSTAT: ces données sont d'une fiabilité relative et qui reflète les données disponibles au niveau des services nationaux de statistiques agricoles, actuellement en réforme.

¹⁰⁵ Soit par des variétés tolérantes adaptées, soit par assainissement du matériel végétal local.

¹⁰⁶ Ainsi une partie significative du manioc n'est jamais récolté et restent dans les jachères.

¹⁰⁷ Le portage des récoltes est réalisé principalement par les femmes.

¹⁰⁸ Excepté le manioc doux consommé sous forme bouillie ou braisée (racines jeunes).

disponibilité après autoconsommation en frais et/ou transformé ; (ii) l'accès aux marchés de consommation et la demande des consommateurs ; (iii) les traditions locales de transformation et (iv) la « mécanisation »¹⁰⁹ du processus de transformation (coopératives, associations de femmes ou micro-entreprises). La transformation artisanale du manioc comprend les produits majeurs suivants: (i) les cossettes obtenues par épluchage, découpage, séchage, et qui broyées donnent de la farine, (ii) la pulpe sèche obtenue par fermentation et séchage à l'air et qui, broyée et cuite donne le fufu, (iii) la pulpe humide obtenue par épluchage, râpage, fermentation, pressage, émiettement et torréfaction donne le gari, (iv) le bâton de manioc obtenu par épluchage, râpage, double fermentation et qui, emballé dans des feuilles et cuites, donne le chikwange ou le bâton de manioc et (v) enfin l'amidon obtenu par extraction après râpage, mise en eau, filtration, décantation et séchage. Ces processus sont caractérisés par une faible efficacité, une pénibilité du travail, généralement réalisé par les femmes, et une gestion erratique. Deux modes de transformation sont courants au Gabon, notamment : (a) la transformation artisanale, effectuée par les femmes dans tous les bassins de production, à partir des équipements rudimentaires, et, (b) la transformation familiale sans but lucratif, qui est également le fait des femmes dans les ménages-producteurs et les produits qui en sont issus sont entièrement destinés à la consommation familiale. Les contraintes récurrentes à la transformation du manioc au Gabon sont identiques à celles que l'on retrouve au Cameroun à savoir : (i) la faiblesse et l'irrégularité des approvisionnements aussi bien de la matière première que des matériaux de conditionnement ; (ii) la pénibilité au travail en particulier chez les petites transformatrices pour lesquelles les opérations d'épluchage, de lavage, de pressage, de conditionnement et de cuisson se font manuellement ; (iii) la disponibilité et l'inadéquation¹¹⁰ des équipements de transformation ; (iv) la maintenance des équipements qui se pose avec acuité en milieu rural, aussi bien pour les équipements fabriqués localement que pour ceux qui sont importés ; (v) le faible niveau de technicité des transformatrices ; (vi) les conditions d'hygiène et de salubrité précaires des structures de transformation ; (vii) le faible niveau de qualité des produits finis, et enfin (viii) la difficulté de traitements des déchets et effluents, etc.

La commercialisation du manioc et de ses produits dérivés s'effectue par vente directe dans les champs, dans les cases, les bords des routes et sur les places des marchés aménagées dans les villages et les villes. Cependant, la commercialisation des produits dérivés du manioc au Gabon reste encore inadéquate avec une forte dissipation de la plus-value dans l'intermédiation, des pertes quantitatives et qualitatives du produit et faiblement orientée sur la demande, le faible niveau d'organisation des commerçants/ transporteurs, l'inadéquation des systèmes et infrastructures de transport et de stockage et le faible accès aux informations du marché (non transparence) qui résultent dans une capacité limitée de réaction à la demande des marchés. Plusieurs causes sont à l'origine de cette situation, dont: (i) le faible potentiel de conservation des produits, excepté pour les produits secs, (ii) une forte dispersion de l'offre, (iii) le manque de normes de qualité, (iv) les mauvaises conditions de transport et leur coût élevé, (v) l'absence d'organisation des marchés et d'information sur les prix, et (vi) la faible adaptation de certains produits dérivés du manioc aux conditions de vie urbaines. Cependant, la croissance rapide des populations urbaines alimente une demande importante, en particulier en matière de produits faciles à conserver, bons marché et prêts à la consommation tels que le gari, les bâtons, etc.

La consommation du manioc et de ses produits dérivés en particulier, est fortement liée à l'évolution du mode de vie de la population gabonaise. Ainsi, la forte urbanisation enregistrée depuis l'indépendance a induit une diminution drastique de la consommation moyenne nette de manioc de 220 kg/hab./an en 1960 à environ 159 kg/hab/an¹¹¹ actuellement. De même, la contribution moyenne du manioc aux besoins caloriques des populations a baissé de 30% (625 kCal/j) en 1960 à 10% (210 kCal/j) actuellement. Ainsi les produits locaux ont été graduellement remplacés par les céréales importés, principalement le blé et le riz, qui représentent actuellement, en milieu urbain, environ 45-50% de la consommation calorique moyenne, contre

¹⁰⁹ Ainsi, dans les zones à production de gari, la disponibilité locale d'une machine à râper augmenterait de plus de 60% la capacité de transformation des groupements/entrepreneurs, mais également l'efficacité du processus. d'environ 15% en limitant les pertes.

¹¹⁰ Certains équipements sont le plus souvent adaptés à partir d'autres applications et ne correspondent pas toujours aux spécifications requises pour le type de transformation à effectuer.

¹¹¹ Adapté de FAOSTAT (1960-2005). Ces chiffres doivent être relativisés du fait de la faible fiabilité des données de production et de la sous-estimation des importations de manioc. Par ailleurs ces données ne correspondent pas aux résultats des enquêtes nutritionnelles qui indiquent une consommation moyenne de produits à base de manioc équivalente à 268 kCal/pers/jour à Libreville, où le niveau de consommation est le plus faible (J. Moubamba, 2002).

10% en 1960. Compte tenu de la consommation rurale (310 kg brut/an en moyenne) et du fait que 10-15% de la production de manioc n'est jamais récoltée¹¹², la quantité de manioc commercialisé à destination des grands et petits centres urbains est estimée à environ l'équivalent de 100 000 t de racines par an, ce qui correspond à une disponibilité nette¹¹³ d'environ 75 000 t d'équivalent de manioc frais.

La demande annuelle en manioc, tout produit confondu, est estimée à 144 et 240 kg d'équivalent de racines brutes par an, respectivement à Libreville et dans les villes secondaires dont les habitudes alimentaires sont considérées comme intermédiaires. Sur cette base, la demande totale en manioc est estimée à environ 311 000 t brutes d'équivalente racine fraîche (pertes comprises), *soit un déficit d'environ 81 000 t* de racines par rapport à la production actuelle¹¹⁴. Sur la base des estimations de la croissance de la population et de l'évolution de l'exode rural, et compte tenu des habitudes alimentaires actuelles des populations rurales et urbaines, les besoins totaux en produits de manioc sont estimés à environ 349 000 t de racines en 2010 et 391 500 t en 2015. Ainsi, sans l'amélioration des pratiques de production, de transformation et l'organisation de la commercialisation du manioc, le déficit de la production locale pourrait encore s'accroître considérablement au cours des prochaines années. Outre l'impact négatif sur la balance commerciale, cette dépendance croissante vis-à-vis des importations de produits à base de manioc en provenance des pays limitrophes et/ou de céréales, achetées sur le marché mondial, réduiraient également l'accès des populations vulnérables à leur nourriture de base préférée.

De ce qui précède, la filière manioc au Gabon fait face à trois (3) grands défis : (i) en 2010, environ 85% des Gabonais vivront en milieu urbain, tandis que le nombre de productrices/producteurs agricoles sera pratiquement au même niveau qu'actuellement: ainsi, le surplus commercialisé de tubercules de manioc par ménage-producteur devra augmenter de 50% pour satisfaire à la demande et la production totale devra augmenter de 30% ; (ii) actuellement, les acteurs de la filière du manioc réagissent insuffisamment aux opportunités du marché, du fait notamment de l'insuffisante maîtrise de la production et de la transformation, du mauvais état des infrastructures de communication et de transport, de la faible structuration de la chaîne commerciale, et de la forte compétition des produits importés (manioc et céréales importées) en termes de qualité et de prix, et enfin, (iii) outre les tubercules, les feuilles de manioc constituent le premier légume consommé au Gabon durant toute l'année: leur vente en frais limite les sources d'approvisionnement aux zones périurbaines et le long des grands axes routiers, alors que la transformation locale générerait des plus-values rurales et éviterait des pertes conséquentes.

3.4.2 Les acteurs de la filière de commercialisation et l'organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc au Gabon

On distingue plusieurs types d'acteurs aux fonctions diverses et variées qui interviennent directement ou indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc au Gabon. Ces différents types d'acteurs peuvent être regroupés en deux (2) catégories : (i) les acteurs privés directs du commerce des produits dérivés du manioc ; (ii) les acteurs privés et publics indirects du commerce des produits dérivés du manioc.

Les acteurs privés directs du commerce des produits dérivés du manioc au Gabon : Le secteur commercial au Gabon est marqué par la coexistence entre la grande distribution et la vitalité du commerce informel, avec un réseau de marchés, dont le principal, celui de Mont-Bouet regroupe la moitié des détaillants de la capitale. Cependant, sur les marchés gabonais, les produits d'origine gabonaise ne représentent que la moitié des approvisionnements, en proportion presque équivalente, on retrouve les produits du Cameroun et ceux en provenance du Congo, bien qu'en quantité marginale. Les femmes représentent près de 88% des commerçants, et les 3/4 des détaillants s'approvisionnent chez les grossistes.

Les producteurs/vendeurs : cette catégorie d'acteurs est constituée par de petits exploitants agricoles (en majorité des femmes) qui ne disposent généralement pas d'équipement de stockage et qui mettent directement en vente le surplus de leur production après-récolte. En général, ces acteurs sont peu informés sur les

¹¹² Notamment lors du passage des récoltes aux parcelles des cycles suivants; ce phénomène est généralement plus marqué dans les zones à faible accès aux marchés.

¹¹³ En moyenne un minimum de 25% de pertes est enregistré entre la production brute et la consommation nette, dû entre autres aux pourritures, aux pertes à la transformation, épluchage, etc.

mécanismes de fonctionnement des marchés et par conséquent représentent le groupe le plus vulnérable. Ils ont peu d'emprise sur le marché et se retrouvent généralement perdants au terme des échanges commerciaux du fait d'une part, du caractère périssable des racines et tubercules et d'autre part, du fait de leur inorganisation. Ils apparaissent ou disparaissent du marché en fonction de la saisonnalité et de la disponibilité du surplus de la production.

Les commerçants : ce sont des intermédiaires qui achètent des produits à différents stades. Cette catégorie regroupe de nombreux acteurs dont les rôles, se confondent souvent sur le terrain suivant les opportunités qui se présentent sur le marché. En raison de l'étroitesse du marché, la catégorie des semi-grossistes n'existe pas dans les marchés gabonais.

- **Les grossistes** : cette catégorie d'acteurs est présente sur l'ensemble des marchés urbains et ruraux du Gabon, et se distingue selon leur provenance. Les uns opèrent au Nord du Gabon, à proximité de la frontière qui relie ce pays au Cameroun, alors que les autres exercent plutôt vers le Sud dans la zone frontalière du Congo. Ces grossistes s'approvisionnent en général au rythme de deux fois par semaine de part et d'autre de la frontière au gré des saisons, et acheminent les produits achetés constitués dans la plupart des cas de pâte de manioc rouie, bâton de manioc ou le chikwange en provenance du Congo, par camions vers les grands centres de consommation. Ce sont des hommes, étrangers ou des nationaux issus du milieu rural gabonais, dont l'âge moyen varie entre quarante et cinquante cinq ans.
- **Les détaillants** : ce sont des commerçants professionnels ou non qui ont en règle général un emplacement sur le marché où ils revendent les produits par unité de mesure locale à des individus achetant pour leur propre consommation. Ils peuvent, en raison de la périssabilité et de la volatilité des prix sur les marchés se constituer de petites quantités de stocks pendant les saisons creuses dans l'espoir de réaliser des bénéfices. Parmi les détaillants on trouve également **les transformateurs**, qui sont en majorité des femmes qui se servent de petites unités de transformation artisanale pour transformer les racines de manioc et vendre les produits issus de la transformation dans des marchés.
- **Les vendeuses de feuilles destinées au conditionnement des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation** : Ce sont des femmes qui achètent les feuilles auprès des ruraux et des pêcheurs et qui les vendent sur les marchés de Libreville.
- **Les importateurs de produits dérivés du manioc** : on distingue au Gabon, deux catégories d'importateurs en fonction de l'utilisation finale des produits dérivés du manioc : (i) les importateurs de produits dérivés du manioc destinés à la consommation humaine (marchés vivriers urbains et ruraux en période de soudure, grande et moyenne distribution dans les villes, etc.) et, (ii) les importateurs de produits dérivés du manioc ou similaires destinés au secteur industriel.
 - ⇒ **Les importateurs de produits dérivés du manioc destinés à la consommation humaine** : ils sont, pour 64% d'importateurs enquêtés qui vendent leurs produits aux grossistes et commerçants des marchés Mont Bouët, Louis, Lalala, Nkembo, Akébé, etc., des personnes qui remplissent à la fois la fonction d'exportation et celle de l'importation. Ils ont leur fournisseur dans leur pays de résidence et accompagnent les produits jusqu'au point de vente situé dans le pays importateur¹¹⁵. Le reste est constitué d'acteurs plus professionnels, et dotés de moyens financiers importants qui évoluent dans la grande et moyenne distribution.
 - ⇒ **Les importateurs des produits dérivés du manioc destinés au secteur industriel** : ils se recrutent parmi les entreprises du secteur industriel que compte le Gabon, et notamment dans la sylviculture et l'agroalimentaire. Ces entreprises importent directement leurs intrants auprès des sociétés mères installées en Europe.

Les transporteurs intra et interurbain : la route est le mode de transport dominant au Gabon. Il assure entre 80 à 90% du transport des personnes et des biens et constitue le seul moyen d'accès à la plupart des

¹¹⁵ En guise d'exemple, on peut citer le cas des exportateurs/importateurs camerounais qui partent du Cameroun pour aller vendre eux-mêmes sur les marchés de Libreville au Gabon ou le marché de Bata en Guinée Equatoriale. Au Cameroun, ils sont enregistrés comme exportateurs tandis qu'au Gabon, ils sont appelés importateurs ou simplement commerçants camerounais. Cf. H TABUNA, in « Le commerce sous régional et international des produits forestiers non ligneux alimentaires et des produits agricoles traditionnels en Afrique centrale - Etat des lieux et stratégie de développement », 2008.

communautés rurales. Malgré leur importance, les routes sont insuffisamment entretenues. Ce manque d'entretiens a des conséquences graves : dans les zones rurales, lorsque les routes deviennent impraticables durant la saison des pluies, la production agricole ne peut être évacuée vers les grands centres urbains.

L'observation des circuits d'approvisionnement et de redistribution des produits dérivés du manioc suivant les stratégies adoptées par les usagers met en évidence la pluralité des modes de transport utilisés par les acteurs pour mener à bien leurs activités. Le transport routier des produits agricoles motorisé ou non relève généralement de l'informel et est en majorité tenu par des africains d'autres nationalités vivant au Gabon.

Les intervenants directs du transport international : D'une manière générale, le secteur des transports au Gabon se subdivise en quatre (4) catégories essentielles que sont les transports aériens¹¹⁶, les transports ferroviaires¹¹⁷ et routiers¹¹⁸ et les transports fluviaux¹¹⁹ et maritimes¹²⁰. A chaque mode de transport correspond des intervenants spécifiques.

Les consommateurs : On distingue au Gabon différentes catégories de consommateurs que sont : (i) les ménages et (ii) les consommateurs industriels.

⇒ **Les ménages :** le Gabon est un pays aux immenses ressources naturelles qui a atteint l'un des plus forts taux de PIB par habitant (3500 USD) d'Afrique. Toutefois, les richesses sont très inégalement réparties. En effet, plus de 60% des Gabonais vivent, avec moins de deux dollars par jour. De plus, avec la crise économique caractérisée par le rétrécissement des revenus de l'Etat et le poids de la dette, le chômage s'élève aujourd'hui à plus de 20% de la population active et la pauvreté absolue (seuil de 1 USD par jour) atteint 20% de la population. La pauvreté alimentaire est une réalité au Gabon (en termes quantitatif et qualitatif), puisque le nombre de cas graves de malnutris est en augmentation dans les formations sanitaires. Les produits vivriers locaux (i.e les produits dérivés du manioc) occupent certes une place prépondérante dans les habitudes alimentaires des populations rurales, mais régressent significativement au niveau de la consommation urbaine. En effet, au Gabon, le coût de calorie de manioc revient plus cher que celle du riz, en raison notamment de la faible productivité du travail et des coûts d'intermédiation/commercialisation élevés (transport, bénéfices des intermédiaires). Ce fait, combiné à la meilleure adaptation des produits à base de céréales à la vie urbaine, justifie l'évolution graduelle des habitudes de consommation avec l'urbanisation. La forte urbanisation du Gabon, la faible compétitivité des produits dérivés du manioc par rapport aux céréales,

¹¹⁶ En ce qui concerne le transport aérien, un réseau de 28 aéroports, dont trois internationaux, a été mis en place (soit un aéroport pour moins de 40 000 habitants), conséquence des carences des liaisons routières.

¹¹⁷ Les voies ferrées du Gabon courent sur 658 km suivant un axe unique reliant le port d'Owendo, dans la banlieue Sud de Libreville, à Franceville, capitale de la province du Haut-Ogooué où est exploité le minerai de manganèse. Quatre importantes destinations commerciales sont situées sur le tracé du chemin de fer gabonais : Ndjolé, Booué, Lastoursville et Moanda. Cette ligne de chemin de fer permet aussi d'acheminer un gros volume de grumes vers la capitale.

¹¹⁸ Avec 9 170 km de routes dont 936 km seulement sont bitumées et 7 600 km en latérite, le Gabon manque cruellement de routes aisément carrossables. Pourtant, la route est le mode de transport dominant au Gabon.

¹¹⁹ Le transport lagunaire et fluvial s'effectue par le fleuve Ogooué et la lagune Fernand Vaz, qui constituent les principales voies de communication avec l'arrière pays. Ces deux voies d'eau sont fréquentées par les caboteurs, les barges citernes et à bois. La CNI a réceptionné en 1999 deux navires neufs : le caboteur « Le Mahothès » assurant le transport fret entre Libreville et Port-Gentil, et le ferry boat « Le Fernand Vaz » pour la desserte de la lagune du même nom. Ces deux navires, acquis avec des fonds publics, sont depuis immobilisés faute de maintenance. Les principaux problèmes rencontrés concernant la circulation sur le fleuve et la lagune sont : les difficultés de navigabilité sur le fleuve, surtout en saison sèche ; le manque de balisage fiable, qui précarise fortement les conditions de transport des personnes et des marchandises ; le manque de moyens nautiques ; et le manque de pontons ou de débarcadères pour l'accostage.

¹²⁰ Avec ses 800 kilomètres de côtes, le Gabon est un pays à vocation maritime. Le transport maritime assure plus de 90% des échanges commerciaux du pays. Ceux-ci transitent par les deux principaux ports de commerce : Libreville (Owendo) et Port-Gentil. Ces deux ports ont été concédés le 20 septembre 2003 à la Sigepag. Malgré cette mise en concession, ces ports restent vétustes et ils ne disposent pas de moyens modernes de manutention (portiques de quai) dont sont dotés les ports camerounais et équato-guinéens. Le développement du transport maritime reste ainsi confronté aux problèmes suivants : vétusté des installations portuaires et inexistence des moyens modernes de manutention ; cherté des coûts de passage portuaire des marchandises ; défaillances du système de balisage ; et un manque de navires fiables pour le transport passagers de la desserte maritime Libreville/Port Gentil.

et la répartition très défavorable des marges bénéficiaires n'incitant pas les productrices /transformatrices à augmenter leurs excédents commercialisables, se traduiront par une baisse importante de la consommation des produits dérivés du manioc.

⇒ **Les consommateurs industriels** : l'économie gabonaise, très peu diversifiée et très dépendante des cours du pétrole brut, du dollar américain et de l'euro, a tout d'une économie de rente, extravertie et lourdement endettée. Le secteur secondaire ou productif est en éternel balbutiement et connaît une faible compétitivité de ses entreprises, avec un secteur des PME/PMI peu performant et un secteur informel de plus en plus important. Le secteur industriel est essentiellement dominé par l'industrie du bois, suivie par l'industrie agroalimentaire représentée par les secteurs de la sucrerie (une usine), l'eau minérale (une usine), des brasseries (5 usines), de la cigarette (une usine) et de la minoterie (une usine).

3.4.2.1 Les acteurs privés et publics qui interviennent indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc au Gabon

Les institutions financières formelles : bien que doté depuis près d'une dizaine d'années de deux instruments financiers dont la vocation est de venir en appui aux PME et PMI intervenant dans divers secteurs (le Fonds d'Expansion des Petites et Moyennes Entreprises et le Fonds d'Aide et de Garantie), aucun financement n'a encore été accordé aux opérateurs du commerce de produits vivriers. Pour palier cette situation, les acteurs du commerce des produits dérivés du manioc ont le plus souvent recours aux tontines, aux institutions de la micro finance, ou bénéficient des aides d'origines diverses (d'un grossiste, d'un membre de la famille ou du conjoint), pour démarrer ou étendre leurs activités.

Les organismes d'encadrement de la filière manioc : Outre les services d'appui du Ministère de l'agriculture dans les zones rurales dont les interventions sont caractérisées par une faible capacité d'appui, liée notamment à: (i) la faible capacité de gestion/planification, de supervision et de formation du personnel de terrain, (ii) un effectif insuffisant et le manque de moyens de fonctionnement, de nombreux centres de recherche ont été créés par l'Etat, mais la plupart connaît actuellement d'énormes difficultés de financement, en raison des problèmes de trésorerie de l'Etat et de l'absence de demande de services rémunérés en provenance des producteurs locaux. La mise en veille des activités de R-D du Centre d'Introduction, d'Adaptation et de Multiplication du matériel végétal (CIAM)¹²¹ a induit l'absence de matériel végétal de plantation amélioré. Les prestataires de service du secteur privé et associatif (ONG, etc.) ne sont pas nombreux et ils sont surtout présents en zone urbaine. Les expériences de micro finances restent concentrées principalement sur le secteur commercial en milieu urbain: des appuis à l'investissement agricole ont été tentés par des projets d'appui, mais les résultats en milieu rural restent mitigés.

En ce qui concerne les associations, on dénombre au Gabon près de 300 associations et ONG locales intervenant dans les domaines social, culturel, économique, éducatif et sanitaire: seul une quinzaine, ont jusqu'ici démontré des capacités réelles d'intervention sur le terrain. Ce secteur connaît cependant un regain de dynamisme grâce à l'action du Conseil économique et social (CES) et du ministère en charge de la femme. On distingue: (i) les associations locales à vocation d'entraide et coopération, y compris les organisations de producteurs agricoles (OPA), souvent de petite taille et disposent en général de très peu de moyens financiers et techniques, (ii) les Organisations non gouvernementales (ONG) nationales, peu nombreuses et sous-équipées, disposant de compétences diversifiées, qui constituent des noyaux de base de services d'appui émergents, (iii) les ONG internationales qui interviennent surtout dans le domaine de la forêt et de l'environnement, bénéficiant de l'appui de leur réseau de donateurs.

Les acteurs publics indirects du commerce local de produits dérivés du manioc au Gabon : Ce sont des acteurs qui relèvent généralement de l'administration du marché. Au niveau du marché local, les dénominations peuvent varier en fonction du mode de gestion du marché (gestion par la mairie, ou concession

¹²¹ Dans la perspective d'une restructuration et d'une revalorisation de l'agriculture gabonaise, le gouvernement s'est employé à réhabiliter le Centre d'introduction, d'adaptation, d'amélioration et de multiplication de matériel végétal (Ciam), unique centre de recherche et d'expérimentation des semences. Il a par ailleurs créé un institut supérieur d'agronomie et de biotechnologie au sein de l'Université des sciences et techniques de Masuku (USTM), en vue de diversifier les formations de ce pôle scientifique et de satisfaire aux besoins du pays en ingénieurs de techniques agricoles et ingénieurs de conception agronomique. Cet établissement se devra d'assurer aussi bien la formation permanente que le perfectionnement des cadres en activité dans les secteurs agricole et agroalimentaire

à un opérateur privé), mais la distribution des rôles est identique. On distingue tour à tour : (i) le régisseur du marché ; (ii) le percepteur de marché ; (iii) les chefs de bloc ou de hangar ; (iv) les policiers ; (v) les gardiens de marché.

En plus de ces acteurs, il faudrait ajouter, pour ce qui concerne *les importations vers les pays de la sous-région*, les acteurs publics indirects suivants : (i) les agents de douanes ; (ii) les agents de la police phytosanitaire ; (iii) les transitaires ; (iv) les manutentionnaires.

3.4.2.2 Organisation des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc destinés au marché Gabonais

Sur les neuf (9) provinces que compte le Gabon, cinq (5) sont productrices de racines de manioc destinées à la consommation alimentaire sous différentes formes. Il s'agit principalement des provinces du *Woleu-Ntem*, du *Haut Ougoué*, de la *Ngounié*, de l'*Ougoué Ivindo*, de l'*Estuaire* et du *Moyen-Ougoué*. Dans la plupart des cas, pour prolonger la durée de conservation du surplus des racines de manioc issues de ces bassins de production, les ménages-producteurs ou les grossistes-transformateurs leur font subir une transformation qui peut être soit primaire (sous la forme de pâte de manioc rouie, de cossettes), soit sous la forme de produit fini (bâtons de manioc, chikwange, etc.). Les premiers, le font le plus souvent en fonction de leurs habitudes de consommation et du savoir-faire local, mais aussi de la demande dans les centres de consommation urbains les plus proches, alors que pour les seconds, les racines sont transformées uniquement en fonction de la demande des marchés destinataires (cas des grossistes-transformateurs). Ces produits sont ensuite collectés par les grossistes et acheminés par camions vers les grands centres de consommation urbains que sont : Libreville, Port-Gentil et Franceville. Ainsi, on assiste à une segmentation/spécialisation de la transformation du manioc en fonction des bassins de production : (i) dans le bassin de production du *Woleu-Ntem*, les produits dérivés du manioc les plus courants sont les bâtons de manioc, les cossettes, « les cassadan¹²² » et « l'angoman » ; (ii) dans le bassin de production du *Haut Ougoué*, les produits les plus courants sont la pâte de manioc rouie, les bâtons de manioc et le chikwange ; (iii) dans le bassin de production de la *Ngounié*, les bâtons de manioc, les cossettes, « les cassadan », et le chikwange ; (iv) dans le bassin de production de l'*Ougoué Ivindo* les bâtons de manioc, les cossettes, « les cassadan », « l'angoman », et la chikwange ; (v) et enfin, dans le bassin de production du l'*Estuaire*, les bâtons de manioc, les cossettes, « les cassadan » et « l'angoman », la chikwange ;

Une fois qu'ils sont acheminés dans la ville, certains produits peuvent subir une deuxième transformation et un reconditionnement en fonction du cahier des charges des clients, pour être vendus dans les circuits de distribution moderne (cas de la chikwange ou du saka-saka surgelé).

Les échanges entre grossistes, et ménages-producteurs se font dans un cadre où la pratique de la contractualisation n'est pas encore courante. L'individualisme prime encore dans les différents maillons de la filière, et les acteurs sont peu enclins à nouer des relations contractuelles entre eux. Cette situation fragilise les petits producteurs-transformateurs face aux commerçants disposant des informations de marché et aguerris aux négociations.

Malgré cette absence de liens formels entre les différents maillons de la filière, une analyse des pratiques des acteurs révèle des inter-relations diverses entre les uns et les autres, qui tiennent à la fois d'une certaine complicité, mais aussi du niveau de confiance qui dépend de l'appréciation que les acteurs font du sérieux et du dynamisme des partenaires qu'ils se choisissent et qu'ils mettent très souvent en concurrence.

Déficitaire en racines de manioc, et tirant profit de sa proximité avec le Cameroun d'une part et le Congo d'autre part, le Gabon est partiellement approvisionné par les produits dérivés du manioc en provenance du Cameroun, à travers leur frontière terrestre commune située entre le Sud du Cameroun (le Département du *Ntem*) et le Nord du Gabon (la Province du *Woleu-Ntem*) et par leurs nombreux points « noirs », mais aussi par le biais des circuits d'importation formels et « informels », par cabotage sous-régional, ou par transport maritime et aérien. Les informations collectées de part et d'autre des points de franchissement ou d'embarquement/débarquement des produits, révèlent que les produits importés seraient par ordre d'importance : la farine et les cossettes de manioc, les bâtons de manioc, la pâte rouie, le gari-tapioca et plus récemment encore, le saka-saka.

¹²² Tubercule de manioc aigre, épluchée et cuite, qui se consomme après tranchage et rouissage.

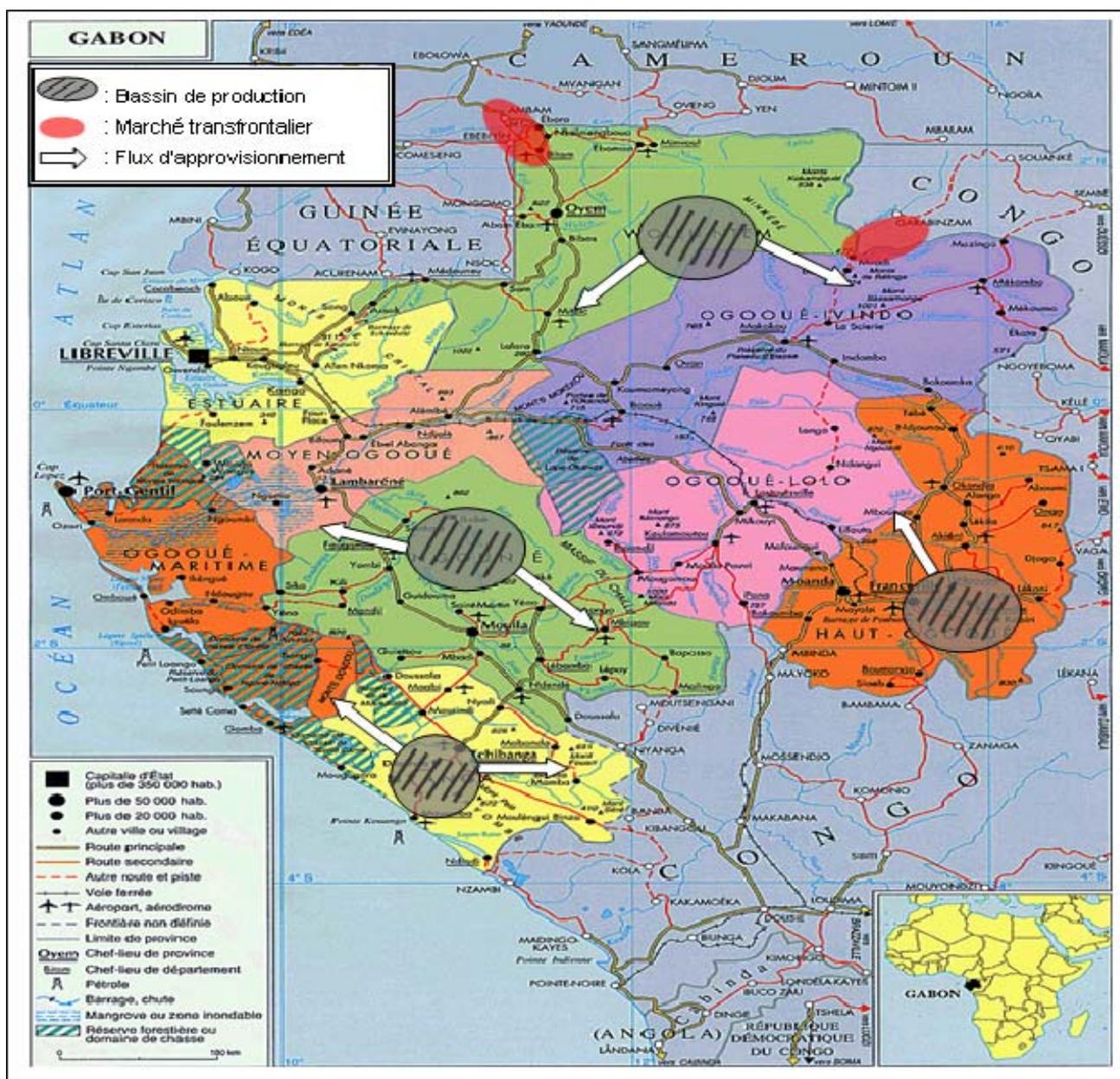
De même, les produits dérivés du manioc en provenance des régions des *Plateaux* et de la *Cuvette Ouest* à partir de la ville de *Lékéti* au Congo transitant par la Province du *Haut-Ougoué*, approvisionneraient la ville de Franceville (*H. TABUNA, 2008*). En termes de flux, les produits les plus courants enregistrés sont : le fofou, les bâtons de manioc, et la pâte de manioc roui. Une fois encore, la quantification de ces flux reste difficile.

Pour ce qui concerne le ravitaillement de Libreville, capitale politique et la plus grande ville du Gabon (avec près de 700 000 habitants), et quelles que soient leurs provenances, les produits dérivés du manioc sont déchargés au marché PK 8¹²³ situé à l'entrée de cette ville. C'est à partir de ce marché de gros, que les flux sont éclatés dans la ville et principalement par le biais des grossistes du marché de Mont-Bouët, qui constitue le principal marché de dépôt et de distribution de Libreville, pour rejoindre les marchés secondaires (Nkembo, Louis, Akébé, Oloumi, et Louis) et se retrouver enfin dans les marchés de proximité (IAI, Awendjé, PK5, Nzeng-Ayong, Charbonnages, Derrière la Prison, etc.) situés le long des voies de communication.

Les difficultés rencontrées par les acteurs du système d'approvisionnement au Gabon, sont : (i) le mauvais état des routes, principalement celles reliant le Sud (zone de production) aux grands centres de consommation urbaine que sont Port-Gentil et Libreville ; (ii) la « brimade » que les agents de la police, de la gendarmerie, etc. exercent sur les transporteurs le long des routes de desserte, et qui se traduit par la multiplicité des postes de contrôle avec pour corollaire, le prélèvement des taxes illicites (dont les montants varient de 2 000 à 10 000 FCFA, en fonction de l'humeur de l'agent de police ou de gendarmerie, du gabarit du véhicule et du type de produit transporté, etc.) ; (iii) l'allongement de la durée du transport, la dégradation de la qualité des marchandises, et au pire des cas, (iv) le réquisitionnement des véhicules de transport et leurs marchandises pour « refus d'obtempérer ». Cette situation alliée à la faiblesse du parc des véhicules de transport de marchandises a tendance à décourager les transporteurs, et à rendre les coûts de transport prohibitifs dans un contexte où le syndicat des commerçants est encore peu structuré et incapable de défendre ses intérêts. La tarification pratiquée ne répond à aucune grille conventionnellement établie. Même si l'usage impose une norme, le gré à gré tient lieu de fixation des prix.

¹²³ Ce marché est dénommé « marché banane » et est situé à l'entrée de la ville de Libreville. C'est un espace ouvert et pas aménagé qui constitue le marché de gros de collecte.

Figure 13 : Carte des flux d’approvisionnement des produits dérivés du manioc au Gabon



3.4.2.3 Les marges et les services ajoutés par chaque intervenant dans la chaîne

Les enquêtes réalisées sur trois (3) principaux marchés vivriers¹²⁴ de Libreville au cours des mois de janvier, février et mars 2008¹²⁵, révèlent comme au Cameroun, que : (i) plus les produits finis sont périssables plus leurs marges sont élevées, et (ii) qu’en période de grande production, les marges sont de plus en plus faibles, en raison de la forte concurrence qui sévit dans un circuit de commercialisation segmenté et très atomisé. Une fois encore, la grande périssabilité des racines de manioc et les difficultés de conservation adaptés tant en milieu rural que dans les marchés urbains traduisent cette situation.

Par ailleurs, des enquêtes réalisées sur les prix au cours de la mission révèlent que les deux (2) principaux facteurs qui grèvent les prix de revient des produits dérivés du manioc sont par ordre d’importance, le

¹²⁴ Marchés de Mont-Bouët, de Nkembo et Louis.

¹²⁵ Des observations plus fines (échantillon plus important) et réalisées sur une période plus longue (au moins sur deux périodes différentes : grande et petite saison de production) sont recommandées pour obtenir des résultats plus prégnants.

transport et la main d'œuvre (au niveau de la transformation, des revenus tirés par les grossistes et les détaillants).

Les transporteurs enquêtés expliquent cette situation par la faiblesse du parc automobile dédié au transport des marchandises, le mauvais état des routes (principalement dans le Sud du pays) et des véhicules de transport affectés aux produits vivriers, le transport de départ à vide, et surtout aux frais de route qui varient en fonction de l'humeur des agents de police et de la gendarmerie postés le long des axes routiers. Cette situation entraîne des fluctuations des coûts de transport de marchandises allant de 30 FCFA/km, à 70 FCFA/km.

Les transformateurs, grossistes et détaillants interrogés, attribuent cette situation à l'étroitesse du marché et aux faibles quantités de produits transigées au quotidien ; ce qui en réalité, laisse à ces intermédiaires un bénéfice qui ne dépasse guère 2 500 FCFA/jour.

Il découle enfin des enquêtes que, quelque soit l'éloignement ou la proximité des bassins de production par rapport aux marchés urbains, le différentiel de prix va de 1 (production/transformation) à 2 ou 2,5 (du prix du produit vendu au stade du détail).

Tableau 51 : Répartition moyenne en pourcentage du prix final payé (en FCFA/le Kg) par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Tchibanga et marché urbain de Mont-Bouët et Louis à Libreville)

Produit	Producteur	Transformateur	Transporteur	Grossiste	Détaillant
Racines de manioc	43-45%	0	22-24%	20-22%	15-17%
Manioc trempée, rouie	42-44%	10-12%	20-22%	18-22%	10-12%
Bâtons de manioc	40-42%	12-14%	20-22%	14-16%	12-14%
Foufou	42-44%	12-14%	20-22%	14-16%	12-14%
Cossettes	42-44%	10-12%	18-20%	18-20%	12-14%
Tapioca/gari	Ce produit est essentiellement importé du Cameroun, du Togo et du Bénin				

Source : Résultats des enquêtes effectuées auprès des acteurs de la filière manioc courant janvier-février-mars 2008.

Tableau 52: Répartition moyenne du prix final (en FCFA/le Kg) payé par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Tchibanga et marché urbain de Mont-Bouët et Louis à Libreville)

Produit	Prix au marché rural	Prix marché de détail	Répartition du prix final selon les acteurs de la filière (en FCFA)				
			Producteur	Transformateur	Transporteur	Grossiste	Détaillant
Racines de manioc	130	300	130	0	66	60	44
Manioc roui	210	500	210	50	100	90	50
Bâtons de manioc	240	600	240	72	120	84	72
Foufou	252	600	252	72	120	84	72
Cossettes	252	600	252	60	108	108	72
Tapioca/gari		900	Le tapioca/gari n'est pas fabriqué au Gabon. Il est importé du Cameroun				

Source : Résultats des enquêtes effectuées auprès des acteurs de la filière manioc courant janvier-février-mars 2008.

3.4.3 Les importations gabonaises de produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC

Dépendamment de la source d'approvisionnement, il existe trois modes de transport pour l'importation par le Gabon, de produits dérivés du manioc en provenance de la CEMAC : (i) le transport routier à partir de la province du Sud du Cameroun et de la zone frontalière avec le Congo; (ii) le transport aérien et enfin, (iii) le transport maritime. A chaque mode de transport correspond une catégorie spécifique d'opérateurs et de contraintes.

3.4.3.1 Les importations par voie maritime des produits dérivés du manioc originaires de la CEMAC, au Port Môle

- **Le site du Port Môle** : le port Môle à Libreville est l'équivalent du quai Boscam à Douala. C'est un quai chalutier qui s'est reconverti progressivement, en intégrant le trafic par cabotage régional. Ce quai accueille depuis une dizaine d'années les navires en provenance de la sous-région et son activité progresse considérablement tant au plan du volume des marchandises traitées que du nombre de passagers. Bien qu'accueillant des quantités importantes de produits agricoles en provenance de la sous-région, cette plate-forme n'est pas adaptée, d'autant qu'elle ne dispose d'aucune infrastructure de stockage, de pesage, ni de manutention adapté à ces produits.

Tableau 53: Les quantités de produits dérivés du manioc en provenance de la CEMAC importés par le Gabon sur le site du Port Môle

Produits (tonnes)	Années			
	2004	2005	2006	2007
Farine et cossettes de manioc	314	349	254	267
Bâtons de manioc	46	31	52	31
Water fufu	321	256	338	321
Gari – Tapioca	106	164	187	147

Source : Enquêtes réalisées au Port Môle au cours de la mission, mars 2008.

Les importations par voie maritime des produits dérivés du manioc originaires de la sous-région, au Port-Gentil : depuis 2003, les approvisionnements de denrées alimentaires en provenance de la sous-région CEMAC ont chuté du fait d'une part, de la crise du bois et de la baisse des exportations de pétrole, qui ont entraîné le fléchissement de niveau de revenus des ménages, et d'autre part, de la mise en œuvre par le Port Môle d'une politique tarifaire attractive et de l'imbrication sur son site, d'un réseau de distribution moderne. En conséquence, les opérateurs commerciaux des filières alimentaires dans la sous-région ont réorienté leurs approvisionnements vers le Port Môle au détriment de Port-Gentil.

Tableau 54 : Les importations des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation au Port-Gentil

Produits (tonnes)	Années			
	2004	2005	2006	2007
Saka-saka surgelés	12	16	15	19
Farine et cossettes de manioc	22	26	31	27
Attiéké	4	7	6	9
Water fufu	9	12	14	17
Gari amélioré	3	4	2	4
Gari – Tapioca	14	26	31	22

Source : Enquêtes réalisées au Port-Gentil au cours de la mission, mars 2008.

Les importations par voie aérienne des produits dérivés du manioc originaires de la sous-région Afrique Centrale : avec la cessation d'activités de Air AFRIQUE, de Air GABON, et l'amorce de la privatisation de la CAMEROON Airlines ont donné lieu à l'installation des compagnies aériennes privées dont les politiques tarifaires sont peu soucieuses de l'intégration régionale par le commerce. Les tarifs appliqués sont plus élevés tant en ce qui concerne le transport des personnes que celui du fret qui érodent les marges des opérateurs commerciaux. En conséquence, ceux-ci ont progressivement réorienté leurs exportations vers le maritime, au détriment de l'aérien. Actuellement, seules des quantités confidentielles sont transportées par avion.

Les importations par voie terrestre des produits dérivés du manioc originaires de la sous-région : le Cameroun et le Congo approvisionnent le marché gabonais par voie routière et pédestre par le biais de leur frontière commune, et des marchés transfrontaliers. Les flux en provenance du Cameroun transitent par la vallée du *Ntem* et rentrent au Gabon par *Oyem* (au Nord du Gabon), alors que ceux en provenance des régions des *Plateaux* et de la *Cuvette Ouest* au Congo rentrent dans le Sud du Gabon, dans la Province de la *Nyanga*

par *Moulengui Mbindza* et par *Ndindi* ; dans la Province de la *Ngounié*, par *Malinga*, dans le *Haut-Ougoué*, par *Boumango*, *Bakoumba*, *Lékoli* et *Onga* et dans l'*Ougoué Ivindo*, par *Mékambo*.

Tableau 55: Les importations des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation par voie terrestre

Produits (tonnes)	Années					Total
	2003	2004	2005	2006	2007	
Farine et cossettes	114	203	337	419	326	1 399
Bâtons de manioc	25	142	179	264	266	876
Water-fufu (Pâte rouie)	0	169	257	321	310	1 057
Gari-Tapioca	7	89	126	180	97	499
Saka-saka	0	3	4	6	3	16

Source : Enquêtes réalisées dans les plates-formes d'exportations/importations et aux frontières, janvier 2008

Tableau 56: Consolidation des données sur les produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation importés

Produits (tonnes)	Années					Total
	2003	2004	2005	2006	2007	
Farine et cossettes	ND	539	712	704	620	2 575
Bâtons de manioc	ND	188	210	316	613	1 327
Water-fufu (Pâte rouie)	ND	499	525	673	648	2 345
Gari-Tapioca	ND	209	316	398	266	1 189
Saka-saka	ND	15	20	21	22	78
Gari amélioré	ND	3	4	2	4	13
Attiéké	ND	4	7	6	9	26
Total	ND	1 457	1 794	2 120	2 182	7 553

Source : Données des Douanes Gabonaises et Enquêtes réalisées aux frontières, janvier-février 2008.

3.4.3.2 Typologie des importateurs de produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation au Gabon

Tableau 57: Organisation et structuration des entreprises importatrices de produits dérivés du manioc destinés à la consommation alimentaire originaires de la CEMAC

Organisation et structuration des importateurs	Classification des importateurs selon le mode de transport utilisé			
	Transport aérien	Transport maritime		Transport terrestre
		Formel	Informel	
STRUCTURE ORGANISATIONNELLE				
Statut juridique	<i>S.A, et société filialisée</i>	<i>SARL, S.A, et société filialisée</i>	<i>Sans statut ou tout au plus Etablissement</i>	<i>Etablissement</i>
Organisation interne	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>	<i>Le Chef d'entreprise contrôle directement toutes les décisions sans déléguer de responsabilités</i>	<i>Le Chef d'entreprise contrôle directement toutes les décisions sans déléguer de responsabilités</i>
Liaisons hiérarchiques	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>	<i>Unitaires. En dehors du Chef d'entreprise, personne n'occupe une place prééminente</i>	<i>Unitaires. En dehors du Chef d'entreprise, personne n'occupe une place prééminente</i>
Traitement de l'information	<i>L'information est traitée à différentes strates</i>	<i>L'information est traitée à différentes strates</i>	<i>Relève de la responsabilité du Chef d'entreprise qui a des contacts directs avec les fournisseurs et les clients</i>	<i>Relève de la responsabilité du Chef d'entreprise qui a des contacts directs avec les fournisseurs et les clients</i>
Accès au décideur	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>	<i>Facile</i>	<i>Facile</i>
Image de l'employé	<i>Equipier. Acteur majeur de l'entreprise</i>	<i>Equipier. Acteur majeur de l'entreprise</i>	<i>Eternel salarié, pas de profil de carrière, non syndiqué, et pas d'assurance sociale</i>	<i>Eternel salarié, pas de profil de carrière, non syndiqué, et pas d'assurance sociale</i>
Image que le salarié a de l'entreprise	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>	<i>Entreprise « familiale », institution faible, culte de la hiérarchie, possibilité de conflits</i>	<i>Entreprise « familiale », institution faible, culte de la hiérarchie, possibilité de conflits</i>
Profil du personnel	<i>Niveau de formation et expérience professionnelle variable</i>	<i>Niveau de formation et expérience professionnelle variable</i>	<i>Faible niveau de formation et pas d'expérience suffisante</i>	<i>Faible niveau de formation et pas d'expérience suffisante</i>
ASPECT FINANCIER				
Structure de gestion	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>	<i>La gestion est concentrée entre les mains du Chef d'entreprise Pas de personnel administratif et tenue de comptabilité douteuse</i>	<i>La gestion est concentrée entre les mains du Chef d'entreprise Pas de personnel administratif et tenue de comptabilité douteuse</i>
Stocks	<i>Existants et gérés en flux tendus</i>	<i>Existants et gérés en flux tendus</i>	<i>Inexistants. Les achats se font suivant les commandes.</i>	<i>Inexistants. Les achats se font suivant les commandes. Mais de plus en plus les exportateurs s'orientent dans la production du manioc</i>
Sécurité d'approvisionnement	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>	<i>Moyennement assurée</i>	<i>Moyennement assurée</i>
Fonds de roulement	<i>Moyen à bon niveau</i>	<i>Moyen à bon niveau</i>	<i>Faible</i>	<i>Faible</i>

Organisation et structuration des importateurs	Classification des importateurs selon le mode de transport utilisé			
	Transport aérien	Transport maritime		Transport terrestre
		Formel	Informel	
STRUCTURE COMMERCIALE				
Structure commerciale	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Pas fiable. Absence de personnel de qualité. Méconnaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Pas fiable. Absence de personnel de qualité. Méconnaissance du marché et de son évolution</i>
Degré de maîtrise des produits	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>	<i>Faible. Absence de professionnalisme des opérateurs</i>	<i>Faible. Absence de professionnalisme des opérateurs</i>
Standardisation des produits	<i>Bonne</i>	<i>Bonne</i>	<i>Très faible</i>	<i>Très faible</i>
Structure de la clientèle	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle concentrée, représentant généralement les importateurs de gamme inférieure (circuits traditionnels et informels)</i>	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle concentrée, représentant généralement les importateurs de gamme inférieure (circuits traditionnels et informels)</i>
Niveau des prix	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de la demande et de la saison)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de la demande et de la saison)</i>
LOGISTIQUE				
Moyens de communication	<i>Bons. Equipements de communication de bonne qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, ordinateurs, etc.)</i>	<i>Bons. Equipements de communication de bonne qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, ordinateurs, etc.)</i>	<i>Faibles. Téléphone portable dans la majorité des cas</i>	<i>Faibles. Téléphone portable dans la majorité des cas</i>
Matériel de travail	<i>Matériel de qualité en nombre suffisant</i>	<i>Matériel de qualité en nombre suffisant</i>	<i>Précaire, insuffisant</i>	<i>Précaire, insuffisant</i>
Moyens de transport terrestre	<i>Disponible pour compte propre, en quantité suffisante</i>	<i>Disponible pour compte propre, en quantité suffisante</i>	<i>Pas disponible pour compte propre. Location de véhicule</i>	<i>Pas disponible pour compte propre. Location de véhicule</i>
Centre de conditionnement	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>	<i>Peu équipé, insalubre</i>	<i>Peu équipé, insalubre</i>
Emballages utilisés	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>	<i>Non conventionnels et inadaptés au conditionnement des produits</i>	<i>Non conventionnels et inadaptés au conditionnement des produits</i>
Equipements de stockage intermédiaire	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>	<i>Inexistant, voire insuffisant</i>	<i>Inexistant, voire insuffisant</i>

Source : Enquêtes auprès des exportateurs, janvier-février 2008.

3.4.4 Le marché gabonais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine

3.4.4.1 Demande actuelle et potentielle du marché Gabonais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine

Par rapport à sa production actuelle, le marché Gabonais des produits dérivés à base de manioc est déficitaire d'environ **81 000 t** de racines. De plus, sur la base des estimations de la croissance de la population et de l'évolution de l'exode rural, et compte tenu des habitudes alimentaires actuelles des populations, ce déficit sera porté à **119 000 t** de racines de manioc en 2010.

Pour compléter l'offre nationale insuffisante, les opérateurs économiques gabonais ont recours à l'importation principalement du Cameroun, et du Congo, pays avec lesquels il partage une frontière commune, et des habitudes de consommation similaires. Ainsi, le Cameroun et le Congo approvisionnent le marché gabonais par voie routière et pédestre par le biais de leur frontière commune, et des marchés transfrontaliers, mais aussi par le biais des circuits d'importation formels et « informels », par cabotage sous-régional, ou par transport maritime et aérien. Les flux en provenance du Cameroun transitent par la vallée du Ntem et rentrent au Gabon par Oyem (au Nord du Gabon), alors que ceux en provenance des régions des Plateaux et de la Cuvette Ouest au Congo rentrent dans le Sud du Gabon, dans la Province de la Nyanga par Moulengui Mbindza et par Ndindi ; dans la Province de la Ngounié, par Malinga, dans le Haut-Ougoué, par Boumango, Bakoumba, Lékoli et Onga et dans l'Ougoué Ivindo, par Mékambo.

Le Gabon importe par ailleurs les produits dérivés du manioc en provenance de l'Afrique de l'Ouest. Il s'agit notamment de : l'attiéké en provenance de Côte d'Ivoire, du Gari du Bénin et des farines enrichies en provenance du Nigeria.

3.4.4.2 Comportement des consommateurs de produits dérivés du manioc au Gabon

Les Gabonais ont une culture et un mode de vie élitiste et occidental, qui explique leur comportement d'achat, qui se traduit par une grande propension à consommer des produits alimentaires de qualité et bien présentés. En effet, les ménages à revenus moyens et les ménages aisés s'approvisionnent dans les superettes, les super et les hypermarchés qui foisonnent les grandes villes gabonaises. De ce qui précède, les consommateurs gabonais préfèrent les caractéristiques distinctives ci-dessous.

Tableau 58: Attributs recherchés par les consommateurs dans des produits dérivés du manioc

Produits	Attributs principaux	Distribution traditionnelle	Distribution moderne
		Attributs secondaires	
Bâtons de manioc	Couleur blanche	Ne colle pas au toucher. Pas de fibres. Emballages en feuilles	Ne colle pas au toucher. Pas de fibres. Emballages en sacs en plastiques appropriés et marqués
Cosettes de manioc	Couleur blanche	Sèches. Découpées en gros morceaux, non émiettées, sans moisissures. Emballées en sachets en plastiques de récupération	Sèches. Découpées en petits morceaux, non émiettées, sans moisissures, ni présence de corps étrangers
Farine de manioc	Couleur blanche	Sèche, sans moisissures, sans présence de corps étrangers.	Sèche, sans moisissures, sans présence de corps étrangers. Emballages en sacs en plastiques appropriés et marqués
Attiéké	Couleur blanche	Sec ou en boule, sans moisissures, et sans présence de corps étrangers. Emballages en sachets plastique de récupération	Sec, sans moisissures, ni présence de corps étrangers. Emballages en carton approprié et marqué
Farine enrichie	Couleur blanche		Sec, sans moisissures, ni présence de corps étrangers. Emballages en sacs en plastiques appropriés et marqués
Saka-saka	Couleur verte	Feuilles tendres avec large limbe	Feuilles tendres. Emballages en sacs en plastiques appropriés et marqués

Source : Enquêtes réalisées auprès des consommateurs et des opérateurs du commerce à Libreville, mars 2008.

3.4.4.3 Prix des produits et marges des opérateurs selon les circuits de distribution

Tableau 59: Prix des produits et marges des opérateurs en Franc CFA/kg selon les circuits de distribution

Produits	Circuits de distribution traditionnels				Circuits de distribution modernes			
	Prix marché rural	Marge	Prix marché urbain	Marges	Prix superette	Marges	Prix supermarché	Marges
Bâtons de manioc		100	600		700			
Miondo		75	550		625			
Cossettes			600		600			
Farine de manioc								
Attiéké					1000		1200	
Foufou			750		900			
Tapioca/Gari			900		1050		1 500	

Source : Enquêtes réalisées auprès des consommateurs et des opérateurs du commerce à Libreville, janvier 2008.

Il découle du tableau ci-dessus que les marges des opérateurs du circuit de distribution moderne sont nettement plus élevées que celles des opérateurs du circuit de distribution traditionnel, et cela, en raison des différentes charges supportées par les distributeurs du circuit moderne.

3.4.4.4 La concurrence

Reconnu par les pays voisins comme étant le pays où le niveau de revenu des populations est élevé, le Gabon est devenu au fil des années, le terreau idéal sur lequel s'exerce une concurrence âpre, malgré l'étroitesse du marché. Et cette concurrence se fait aussi bien au niveau de la même ligne de produits, que sur les autres produits alimentaires de substitution. Ainsi, pour ce qui concerne la production Gabonaise, elle est en concurrence permanente avec au moins deux types de produits similaires d'au moins deux origines différentes.

Tableau 60: Illustration de la concurrence au Gabon

Produits	Origine et caractéristiques	Origines et caractéristiques	Origines et caractéristiques
Chikwange	Gabon – Emballée dans des feuilles de Haumania (famille des Maranthacées)	Congo – Emballée dans des feuilles de bananier – trapue de poids variable	Cameroun – Effilée, emballé dans des feuilles de bananier
			
Bâton de manioc	Gabon -	Cameroun	
			

Tableau 61: Illustration de la concurrence au Gabon

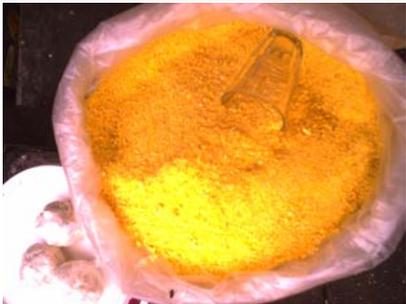
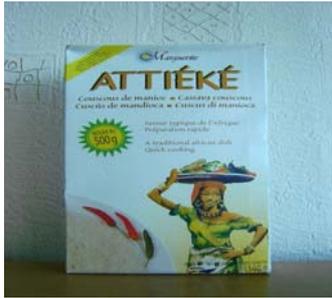
Produits	Origine et caractéristiques	Origines et caractéristiques	Origines et caractéristiques
Saka-saka	Gabon – Cueillies de bonne heure et mises en marché dans la même journée	Congo – Emiettée, emballée dans des sacs en plastique de 25 kg, aspergée d'eau et acheminée au Gabon pour être vendue dans les marchés urbains	Cameroun – Emiettée – emballée dans des films plastiques sous vide de 1kg et surgelée. Vendue dans des superettes et supermarchés
			
Gari	Cameroun – Couleur jaune	Cameroun – Couleur blanche	Côte d'Ivoire – Conditionnée en cartons de 1kg
			
Attiéké	Bénin – En boule, emballé dans des sachets en plastique, de poids variables, et vendu dans les marchés traditionnels	Côte d'Ivoire – en grain, emballé dans des cartons de 1 kg. Vendu dans la distribution moderne	Côte d'Ivoire – en grain, emballé dans des cartons de 1 kg. Vendu dans la distribution moderne
			

Tableau 62: Comparaison entre prix des produits dérivés du manioc et prix des produits alimentaires importés à base de céréales (en FCFA)

Produits	Circuits de distribution traditionnels		Circuits de distribution modernes	
	Prix de détail marché rural	Prix détail marché urbain	Prix superette	Prix supermarché
Chikwange (500 grs)	300	450	475	550
Cossettes (500 grs)	250	400	550	
Riz brisure 30% (500 grs)	250	225	250	
Riz brisure 20% (500 grs)			350	400
Attiéké (1000 grs)		800	1 000	1 150
Gari simple (500 grs)	375	425	500	
Gari enrichi (1000 grs)		800	850	1 100
Spagetti (500 grs)	475	425	450	500
Spagetti (500 grs – qualité supérieure)			550	700

Source : Enquêtes réalisées sur le marché Gabonais, janvier-février 2008.

De l'analyse des données du tableau ci-dessus, il ressort les mêmes constats que ceux faits au Cameroun à savoir que : (i) le riz au taux de brisure de 30% (variété de riz la plus courante dans les marchés traditionnels en Afrique) est à poids égal, moins cher que tous les produits dérivés du manioc ; (ii) les spaghetti à poids égal, sont moins chers que la chikwange dans les marchés traditionnels urbains ; (iii) le gari est l'amylacée la plus chère, et enfin, (iv) les produits dérivés du manioc en provenance de l'Afrique de l'Ouest sont plus chers que les produits alimentaires à base de céréales dans les circuits de distribution modernes en Afrique Centrale.

3.4.4.5 Le potentiel des marchés des produits dérivés du manioc peu ou pas explorés au Gabon

Parmi les marchés peu explorés au Gabon, l'on note : (i) le marché de la restauration des internats (lycées et collèges, etc.) et de la restauration universitaire, et (ii) le marché du casernement militaire.

Selon les sources du Ministère de l'Education au Gabon, le marché de la restauration universitaire et celui des lycées et collèges, représenterait 3 000 personnes.

Tableau 63: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle de marché de la restauration en milieu scolaire et universitaire

Produits	Nbre de bénéficiaires	Nbre de repas/semaine	Poids/repas	Volume de produits à distribuer/an
Bâtons de manioc ou cossettes	3 000 élèves et étudiants	1	0,250 kg	39 tonnes
Saka-saka		1	0,150 kg	23,400 tonnes
Total				62, 400 tonnes

Source : Enquêtes réalisées auprès du Ministère de l'Education du Gabon au cours de la mission, février 2008

Enfin, le Ministère de la Défense au Gabon, le marché du casernement militaire représenterait 6 000 personnes.

Tableau 64: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle de marché du casernement militaire

Produits	Nbre de bénéficiaires	Nbre de repas/semaine	Poids/repas	Volume de produits à distribuer/an
Bâtons de manioc ou cossettes	6 000 bénéficiaires	1	0,250 kg	78 tonnes
Saka-saka		1	0,150 kg	46,800 tonnes
Total				124, 800 tonnes

Source : Enquêtes réalisées auprès du Ministère de la Défense du Gabon au cours de la mission, février 2008.

3.4.5 Le marché gabonais des produits dérivés du manioc à usages industriels

3.4.5.1 Demande actuelle et potentielle du marché gabonais des produits dérivés du manioc à usages industriels

Dire que l'agriculture gabonaise connaît de sérieuses difficultés n'est pas un jugement polémique, mais un constat établi par les autorités gabonaises elles-mêmes qui reconnaissent volontiers qu'elle est le « talon d'Achille » d'une économie trop exclusivement dominée par l'activité extractive. En effet, au cours des vingt (20) dernières années, l'effet pétrolier a bouleversé l'économie et la société, de sorte que le support alimentaire national est de plus en plus étroit.

Ainsi, autant la dépendance alimentaire est bien réelle et préoccupante, autant les entreprises se heurtent aux problèmes d'approvisionnement local de leurs matières premières. Ces entreprises sont dans la plupart des cas obligées de s'approvisionner en matières premières à l'importation. Les secteurs concernés sont principalement : (i) le secteur agro-alimentaire ; (ii) les industries papetières ; (iii) la filière textile et ses activités connexes ; (iv) la filière bois et ses activités connexes ; (v) le secteur de la distribution des produits alimentaires, et (vi) les autres secteurs d'activités

Par conséquent le marché Gabonais des produits dérivés du manioc à usages industriels est pour plus de 99% (en quantité et en valeur) le fait de l'importation. En effet, seul l'amidon natif produit localement est vendu dans les superettes pour les ménages. Parmi les produits importés on note : les colles à base de féculés ou d'amidons destinées aux industries, les dextrines et farines de manioc élaborées

3.4.5.2 Les segments de marché peu explorés

Au Gabon, les industries utilisatrices d'amidon (agro-alimentaire, textile, bois, etc.) sont totalement dépendantes des importations. L'approvisionnement local en amidon de manioc est le fait des femmes en milieu rural et reste par conséquent très marginal. L'amidon local sert avant tout à l'empeser du linge dans les ménages.

3.4.5.3 Les entreprises importatrices par secteur d'activités

- **Les industries du secteur agro-alimentaire** : Les industries du secteur agro-alimentaire principalement concernées sont : (i) les sociétés brassicoles; (ii) l'industrie sucrière (la SUCAF), qui importe des féculés de maïs ou de pomme de terre destinés à coller les emballages en papier, et (iii) les sociétés de distribution alimentaire.
- **Les industries de la filière textile** : la filière textile au Gabon regroupe plusieurs ateliers semi-industriels et une multitude d'unités artisanales de confection. On note cependant dans ce secteur une baisse relative de l'activité, due à la contraction de la demande des entreprises et d'autres consommateurs. A côté de ses unités, on retrouve une multitude de blanchisseries qui s'approvisionnent en amidon natif
- **Les industries de la filière bois** : la filière bois au Gabon regroupe quatre (4) segments : le sciage, le déroulage, le tranchage et la menuiserie/ébénisterie. On dénombre une quarantaine d'unités de transformation dont une vingtaine (20) de scieries, localisées principalement à Libreville et à Port-Gentil, cinq (7) usines de placages, quatre (4) usines de fabrication de contreplaqué et une unité de tranchage. Quatre (4) unités produisent le contreplaqué : Rougier Gabon, Cora Wood (ex-CFG), Siboga (Société industrielle des bois du Gabon) et SED (Société équatoriale de déroulage). Les unités de menuiserie et d'ébénisterie échappent encore au contrôle de l'administration des Eaux et Forêts. Ces structures de dimension modeste se caractérisent par leur faible capacité de production, et leur fonctionnement à la limite de l'informel. Elles sont spécialisées dans la fabrication de meubles et de travaux de décoration destinés au marché local.

3.4.5.4 Typologie des importateurs de produits dérivés du manioc ou similaires à usages industriels au Gabon

Tableau 65: Organisation et structuration des entreprises importatrices de produits dérivés du manioc ou similaires destinés au secteur industriel du Gabon

Organisation et structuration des importateurs	Secteur d'activités	
	Agro-alimentaire et distribution alimentaire	Industrie du bois et autres industries
Statut juridique	<i>SARL, S.A, et société filialisée</i>	<i>SARL, S.A, et société filialisée</i>
Organisation interne	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>
Liaisons hiérarchiques	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>
Traitement de l'information	<i>L'information est traitée à différentes strates</i>	<i>L'information est traitée à différentes strates</i>
Accès au décideur	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>
Image de l'employé	<i>Equipier. Acteur majeur de l'entreprise</i>	<i>Equipier. Acteur majeur de l'entreprise</i>
Image que le salarié a de l'entreprise	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>
Profil du personnel	<i>Niveau de formation et expérience professionnelle variable</i>	<i>Niveau de formation et expérience professionnelle variable</i>
Structure de gestion	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>
Stocks	<i>Existants et gérés en flux tendus</i>	<i>Existants et gérés en flux tendus</i>
Sécurité d'approvisionnement	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>
Fonds de roulement	<i>Moyen à bon niveau</i>	<i>Moyen à bon niveau</i>
Structure commerciale	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>
Degré de maîtrise des produits	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>
Standardisation des produits	<i>Bonne</i>	<i>Bonne</i>
Structure de la clientèle	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>
Niveau des prix	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>
Moyens de communication	<i>Bons. Equipements de communication de bonne qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, ordinateurs, etc.)</i>	<i>Bons. Equipements de communication de bonne qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, ordinateurs, etc.)</i>
Matériel de travail	<i>Matériel de qualité en nombre suffisant</i>	<i>Matériel de qualité en nombre suffisant</i>
Moyens de transport terrestre	<i>Disponible pour compte propre, en quantité suffisante</i>	<i>Disponible pour compte propre, en quantité suffisante</i>
Centre de conditionnement	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>
Emballages utilisés	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>
Equipements de stockage intermédiaire	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>

Source : Enquêtes auprès des importateurs de produits dérivés et similaires du manioc destinés aux industries, janvier-février 2008.

Tableau 66: Répartition des importations (en quantité et valeur) des produits dérivés du manioc ou similaires au Gabon par secteur d'activités

Importations par secteurs d'activités	2003		2004		2005		2006		2007		Total	
	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)	Quantité (Kg)	Valeur (FCFA)
Industries agro-alimentaires et activités connexes												
<i>Brassicole</i>	20 170	36 306 018	11 159	20 086 843	9 621	17 317 286	11 432	20 577 857	13 059	23 506 586	65 441	117 794 589
<i>Préparations alimentaires</i>	7 706	2 696 969	12 312	5 386 653	15 487	1 355 069	21 956	11 526 813	30 041	10 514 219	89 942	31 479 722
<i>Distribution alimentaire</i>	2 199	1 099 714	17 329	8 664 281	21 095	10 547 483	24 808	1 240 414	11 361	5 680 287	109 893	54 946 587
<i>Provenderie</i>	1 400	2 100 000	1 645	2 466 938	1 964	2 945 250	2 000	3 000 000	2 500	3 750 000	9 508	14 262 188
<i>Sous-total</i>	31 475	42 202 701	42 445	36 604 715	48 166	32 165 088	60 196	36 345 084	56 960	43 451 091	274 785	218 483 085
Industries papetière, emballage et activités annexes												
<i>Emballage</i>	135	135 140	938	937 580	3 052	3 052 480	5 043	5 042 520	9 667	9 666 720	18 834	18 834 440
<i>Imprimerie</i>	1 185	1 422 240	1 261	1 513 680	2 014	2 416 400	62	74 480	137	164 880	4 660	5 591 680
<i>Plastique</i>	10 626	10 625 571	26 699	26 699 300	17 564	17 564 200	22 364	22 363 513	27 108	27 107 617	104 360	104 360 201
<i>Sous-total</i>	11 946	12 182 951	28 898	29 150 560	22 630	23 033 080	27 468	27 480 513	36 912	36 939 217	127 854	128 786 321
Industrie du bois et activités connexes												
<i>Filière bois</i>	25 000	37 500 000	30 750	46 125 000	33 000	49 500 000	35 770	53 655 000	38 690	58 035 000	163 210	244 815 000
<i>Sous-total</i>	25 000	37 500 000	30 750	46 125 000	33 000	49 500 000	35 770	53 655 000	38 690	58 035 000	163 210	244 815 000
Industries de la filière textile												
<i>Filière textile</i>	18 320	18 320 000	17 882	17 882 286	22 354	22 354 286	22 380	22 380 000	20 563	20 562 500	101 499	101 499 071
<i>Sous-total</i>	18 320	18 320 000	17 882	17 882 286	22 354	22 354 286	22 380	22 380 000	20 563	20 562 500	101 499	101 499 071
Industries chimiques et pharmaceutiques												
<i>Filière chimie et pharmacie</i>	8 017	9 620 000	5 489	6 586 800	8 385	10 061 840	14 540	17 447 440	12 383	14 859 760	48 813	58 575 840
<i>Sous-total</i>	8 017	9 620 000	5 489	6 586 800	8 385	10 061 840	14 540	17 447 440	12 383	14 859 760	48 813	58 575 840
Autres activités du secteur industriel												
<i>Autres industries</i>	157	235 633	7 558	11 336 625	10 697	16 045 875	19	28 500	379	568 950	18 810	28 215 583
<i>Sous-total</i>	157	235 633	7 558	11 336 625	10 697	16 045 875	19	28 500	379	568 950	18 810	28 215 583
Autres importateurs individuels												
<i>Autres industries</i>	193	193 400	6 323	6 323 000	772	772 000	382	382 000	676	676 000	8 346	8 346 400
<i>Sous-total</i>	193	193 400	6 323	6 323 000	772	772 000	382	382 000	676	676 000	8 346	8 346 400
TOTAL	95 108	120 254 685	139 345	154 008 985	146 004	153 932 169	160 755	157 718 536	166 563	175 092 518	743 318	788 721 300

Source : Traitement des données recueillies à la Direction des Douanes Gabonaises – février 2007.

Figure 14: Importation en valeur (FCFA) des produits dérivés du manioc et similaires au Gabon au cours des années 2003-2007

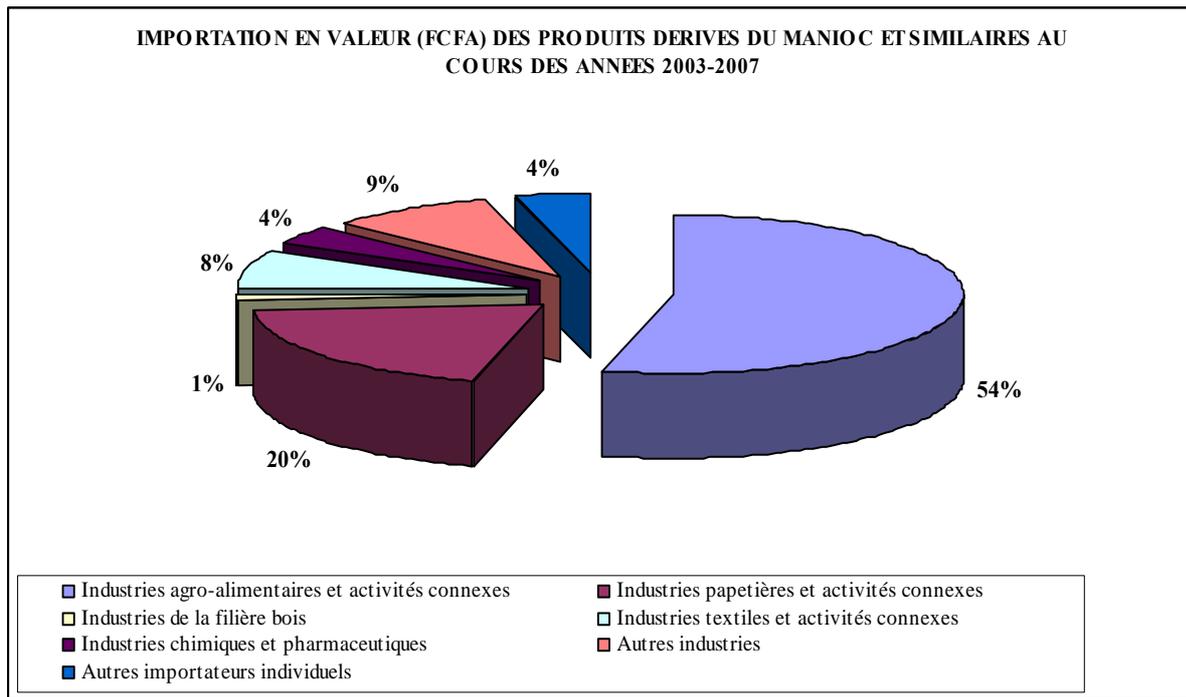
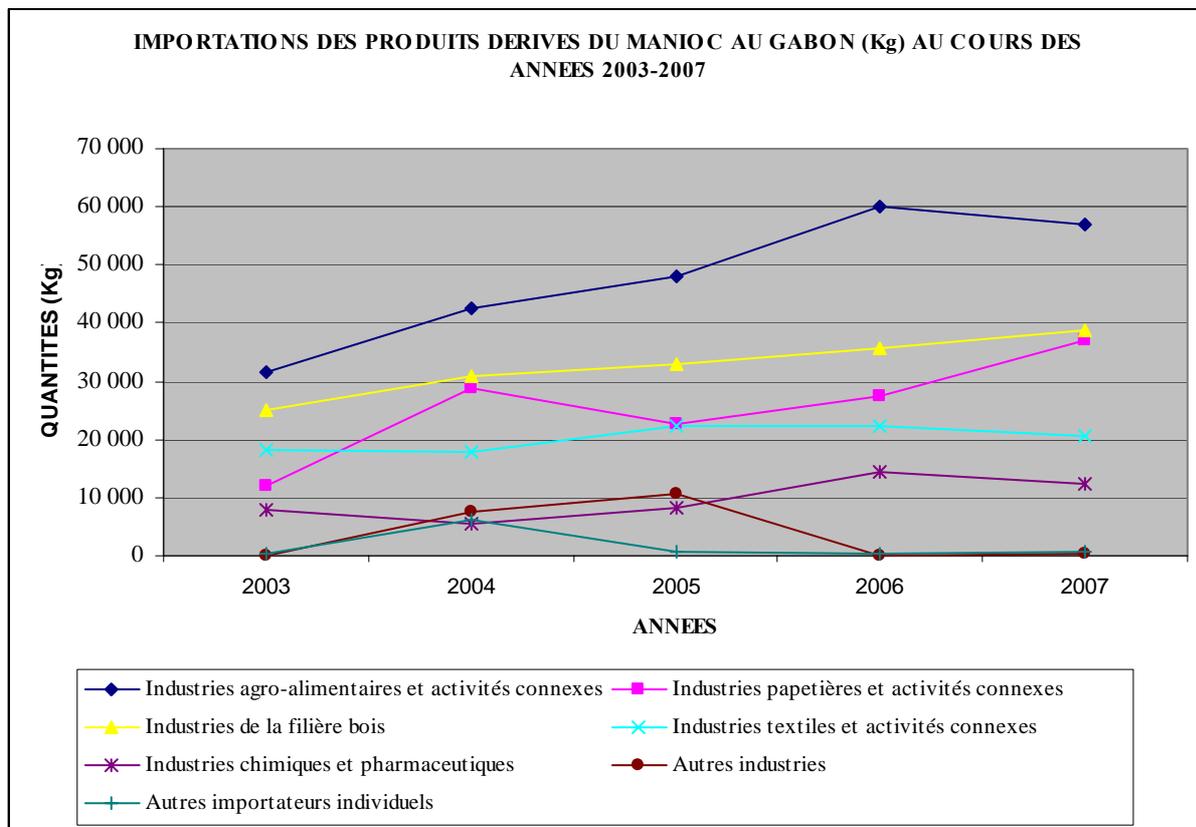


Figure 15 : Importation en quantités (Kg) des produits dérivés du manioc et similaires au Gabon au cours des années 2003-2007



3.4.6 Estimation de la demande potentielle de produits dérivés du manioc (ou similaires) importés au Gabon au cours des cinq (5) prochaines années

La droite de tendance ci-dessous a été obtenue par la méthode des moindres carrés retenue dans le cadre de cette étude. Son allure (croissante) traduit l'augmentation des importations proportionnellement à l'accroissement de la demande en intrants pour les industries agro-alimentaires, et textile ainsi qu'une chute des importations des industries papetières peu compétitives par rapport à celles du Cameroun.

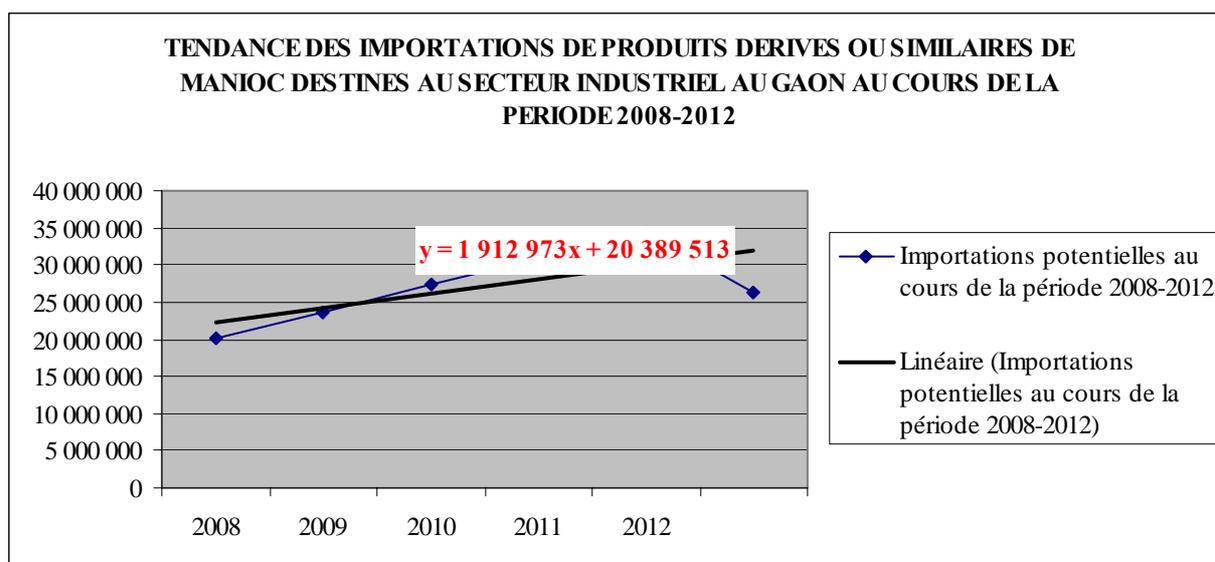
Les enquêtes menées auprès des opérateurs de la filière papetière révèlent que si cette situation reste inchangée, ceux-ci orienteront la majorité de leurs achats de produits papetiers vers le Cameroun.

Tableau 67: Tendence des importations des produits dérivés du manioc et similaires au Gabon au cours des années 2008-2012

Secteurs d'activités	Période					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Industries agro-alimentaires et activités connexes	56 960	2 456 251	2 600 687	2 745 123	2 889 559	3 033 995
Industries papetières et activités connexes	36 912	1 142 578	417 397	-307 784	-1 032 965	-1 758 146
Industries de la filière bois	38 690	34 131	37 241	40 351	43 461	46 571
Industries textiles et activités connexes	20 563	1 644 473	1 908 906	2 173 339	2 437 772	2 702 205
Industries chimiques et pharmaceutiques	12 383	452 928	506 278	559 628	612 978	666 328
Autres industries	379	32 677	18 490	4 303	-9 884	-24 071
Autres importateurs individuels	676	1 765	-3 211	-8 187	-13 163	-18 139
Importations potentielles au cours de la période	166 563	20 035 716	23 648 767	27 261 818	30 874 869	34 487 920

Source : Compilation des données suivie de nos calculs.

Figure 16 : Tendence des importations des produits dérivés du manioc et similaires au Gabon au cours des années 2008-2012



3.5 Présentation de la filière manioc et organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc en Centrafrique

3.5.1 Présentation sommaire de la filière manioc en Centrafrique

La République Centrafricaine (RCA) est un pays enclavé, situé au cœur de l'Afrique. Il couvre une superficie de 623 000 km² avec une population avoisinant les 4 millions d'habitants. Le pays accède à la mer par deux (2) points : le port de Pointe-Noire au Congo (à 1 740 km) et le port de Douala au Cameroun (à 1 000 km). C'est pays à vocation agricole, puisque le secteur agricole reste le secteur vital dont l'économie tire les éléments nécessaires à sa croissance. Il a contribué pour 54% dans la formation du PIB en 2002 et occupe 80% des populations. L'agriculture centrafricaine est essentiellement pluviale et se compose de deux grands types de cultures : (i) les cultures industrielles (café, coton et tabac) et (ii) les cultures vivrières (manioc, arachide, maïs, sorgho, riz, etc.).

Le développement de la culture du manioc en Centrafrique est confronté à des difficultés d'ordre socio-politique et biotique. En effet, les conflits militaro-politiques successifs que le pays a connu au cours des deux dernières décennies, ont décapitalisé les producteurs des zones de savanes qui ont été dépossédés de leurs patrimoines agricoles (récoltes, attelages, outillages agricoles, capital semencier, etc.). Ces troubles à répétitions ont obligé la plupart des paysans à quitter leurs terroirs pour un ou deux ans, abandonnant ainsi les activités agricoles. Conséquence, on note une baisse de production agricole et une flambée des prix des produits agricoles alimentaires, dont le manioc. Le retour à l'accalmie a permis à la plupart des paysans de reprendre leurs activités agricoles, mais en culture manuelle et sous la forte pression des maladies (mosaïque, bactériose, anthracnose) et ravageurs (acararien vert, cochenille farineuse). Par ailleurs, les populations ne maîtrisent pas suffisamment les techniques culturales appropriées et ne disposent pas de matériels de production sains et performants. Malgré cette situation, la production annuelle du manioc issue essentiellement des exploitations paysannes de petites tailles, morcelées et dispersées, est estimée à près de **600 000 tonnes** de tubercules et concerne 40% des exploitations. Mais cette production demeure encore insuffisante pour satisfaire la demande dont le déficit était estimé à **60 000 tonnes en 2004**¹²⁶. Le mode de culture est extensif, et le rendement moyen estimé à **3 tonnes** à l'hectare demeure encore faible, en dépit des potentialités et des opportunités dont il dispose.

Comme toutes les autres filières agricoles, la filière manioc est confrontée à des contraintes génériques du secteur agricole (faible technicité, faible productivité, acteurs non organisés, circuit de commercialisation non organisé, etc.). Pourtant cette culture dispose de beaucoup d'atouts : (i) la RCA dispose de nombreux marchés urbains où le manioc et les produits dérivés peuvent être facilement écoulés. Les familles commercialisent environ 40 à 60% de leur production. Tout autour du pays se développent des marchés potentiels comme le sud du Tchad (Moundou), le Congo et le Nigeria ; (ii) les terres de culture existent en abondance, et (iii) la capitalisation du savoir-faire des populations accumulé au fil des années permet la valorisation de cette production. En dépit de ce potentiel, des contraintes existent et limitent le développement de la filière. Il s'agit notamment: (i) des contraintes biotiques: maladies et ravageurs; (ii) des contraintes liées au système d'exploitation (exploitations surtout familiales, de petites tailles, morcelées et dispersées, mode de culture itinérant); (iii) des contraintes liées à la transformation (périssabilité du produit entre récolte et transformation, pertes post-récoltes importantes, etc.); (iv) des contraintes liées aux marchés (circuits de commercialisation non organisés, exigence des consommateurs); (v) des contraintes liées au système de culture (faibles rendements, perte de fertilité du sol, non respect des techniques culturales); (vi) des contraintes techniques (exigences des producteurs traditionnels et des consommateurs, incapacité à utiliser des techniques appropriées de production et des protections intégrées); (vii) des contraintes liées aux infrastructures routières (pistes rurales très dégradées, moyens de transport inadéquats et insuffisants); (viii) des contraintes liées au financement des exploitations (manque de structure d'octroi de crédit), et enfin, (ix) des contraintes institutionnelles (structures de recherche et d'encadrement technique des producteurs non opérationnelles).

Deux modes de transformation sont courants en Centrafrique, notamment : (a) la transformation artisanale, effectuée par les femmes dans tous les bassins de production, à partir des équipements rudimentaires, et, (b) la transformation familiale sans but lucratif, qui est également le fait des femmes dans les ménages-producteurs et les produits qui en sont issus sont entièrement destinés à la consommation familiale. Les contraintes

¹²⁶ FAOSTAT, 2005.

récurrentes à la transformation du manioc en RCA sont encore plus amplifiées que celles que l'on retrouve au Cameroun et au Gabon. En effet, l'absence des infrastructures de base et la disponibilité et l'inadéquation des équipements de transformation posent avec acuité les problèmes d'approvisionnement des tubercules, de qualité et de salubrité des produits transformés. L'enclavement de la RCA constitue un frein très important au développement des activités économiques et agricoles. A titre d'exemple, moins de 15% des routes nationales sont bitumées, et la quasi-totalité des pistes agricoles et pastorales (environ 11 000 km), desservant les zones de production sont pratiquement impraticables en saison des pluies et difficilement carrossables en saison sèche, ce qui rend difficile, voire impossible pour certaines zones, la collecte et la commercialisation des produits agricoles.

La commercialisation du manioc et de ses produits dérivés s'effectue par vente directe dans les champs, dans les cases, les bords des routes et sur les places des marchés aménagées dans les villages et les villes. La vente à domicile ou la "vente bord champ" apparaît comme une forme de vente fréquemment pratiquée par les paysans, car ils ne disposent pas le plus souvent de moyen de transport adapté qui leur permettent d'approvisionner directement les centres ruraux de collecte. Ce type d'échange relève du système informel et la partie de la récolte destinée à la vente échangée n'est pas connue de façon précise. Outre ce mode de commercialisation, la vente des tubercules et des produits dérivés du manioc se fait également dans les marchés. On distingue au RCA, trois (3) types de marchés : (i) les marchés de collecte situés en général dans les bassins de production, sont des lieux d'échange temporels où la transaction entre le grossiste et le paysan a lieu. Ces marchés sont spontanément créés dans les villages par les paysans qui ne disposent pas, dans la plupart des cas, de moyens pour transporter leurs produits jusqu'au bord d'une route. Les produits sont exposés à même le sol ; (ii) les marchés de consommation, localisés dans les grands centres urbains, sont construits par les mairies qui gèrent l'accès à ses infrastructures et collectent les taxes permettant d'assurer le gardiennage et la propreté, et enfin, (iii) les marchés frontaliers, situés dans les zones frontalières au sud du pays et qui sont destinés à l'exportation vers les pays voisins (Cameroun, Congo) et où se rencontrent la demande (étrangère) et l'offre (Centrafricaine). Les produits dérivés du manioc les plus courants dans les marchés ci-dessus énumérés sont : (i) la farine de manioc ; (ii) les cossettes, et, (iv) le gari. Le marché des produits dérivés du manioc en Centrafrique est caractérisé par la forte instabilité des prix, à la fois tributaire de la saisonnalité de l'offre¹²⁷, de l'insuffisance d'infrastructures routières, de l'absence des équipements de stockage adaptés et d'un système d'information de marché.

Les cossettes de manioc constituent l'aliment de base des Centrafricains. En effet, plus de 80 % de la population consomme le manioc sous cette forme et plus de 50 % des besoins énergétiques sont assurés par l'apport glucidique du manioc. La forme cossette est de loin la plus consommée. Mais, pendant la saison des pluies, la demande en cossettes de manioc est toujours supérieure à l'offre dans la majeure partie de la RCA. Ce déficit induit les transformateurs à raccourcir volontairement la durée de fabrication du produit. En conséquence, les opérations de rouissage et de séchage du manioc sont souvent incomplètes. Cela entraîne des risques de toxicité dus à la rémanence des dérivés cyanogéniques résiduels dans les cossettes, d'où des problèmes de goitre, des maladies de « konzo », du crétinisme, etc.

3.5.2 Les acteurs de la filière de commercialisation et l'organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc en Centrafrique

On distingue plusieurs types d'acteurs aux fonctions diverses et variées qui interviennent directement ou indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc au Gabon. Ces différents types d'acteurs peuvent être regroupés en trois catégories : (i) les acteurs privés directs du commerce des produits dérivés du manioc ; (ii) les acteurs privés indirects du commerce des produits dérivés du manioc, et (iii) les opérateurs publics.

¹²⁷ Les variations inter-saisonnières et/ou inter-annuelles sont essentiellement liées aux difficultés de conservation qui empêchent l'étalement des récoltes et de la vente. Sur l'ensemble du bassin d'approvisionnement en RCA, la production agricole est étroitement dépendante du rythme des pluies, et de la maîtrise des techniques de production. D'autres facteurs influent sur l'offre vivrière sur les marchés, notamment les difficultés d'organisation chez les producteurs et la concurrence entre les différentes zones de production.

Les acteurs privés directs du commerce des produits dérivés du manioc en Centrafrique : appartiennent à cette catégorie, les producteurs, les commerçants (grossistes, détaillants, importateurs), les transporteurs, les transformateurs et les consommateurs.

Les producteurs/vendeurs : ce sont les premiers intervenants de la chaîne de commercialisation des produits dérivés du manioc. En effet, après avoir réservé la partie de leur production destinée à l'autoconsommation, les producteurs vont céder le surplus de leur production, au stade bord champ, sur la route, ou sur les marchés ruraux hebdomadaires. C'est cette quantité qui constituera le premier apport de manioc destiné aux centres urbains et c'est à ce niveau de la filière que démarre l'approvisionnement des villes.

Les commerçants : La catégorie des commerçants regroupe : (i) les collecteurs ; (ii) les grossistes, (iii) les semi-grossistes et (v) des détaillants, qui sont surtout des femmes.

- **Les collecteurs** : ce sont pour 64%, des ruraux et anciens producteurs agricoles qui, du fait des crises socio-politiques des vingt (20) dernières années, ont vu leurs exploitations agricoles saccagées. Faute d'activités rémunératrices, ceux-ci se sont reconvertis au métier de la collecte des produits auprès de leurs anciens homologues, pour le compte des grossistes résidant en ville, qui mettent à leur disposition des ressources financières pour les achats, moyennant une commission.
- **Les grossistes** : Ce sont des hommes dont l'âge moyen varie entre quarante et cinquante cinq ans (74% des personnes enquêtées), et qui s'approvisionnent soit dans les marchés ruraux de gros, soit directement auprès des producteurs, ou alors sur les marchés transfrontaliers¹²⁸. Le rythme d'approvisionnement (hebdomadaire pour 68% des grossistes interrogés) correspond à la fois à la périodicité des marchés (de collecte dans zones de production ou des marchés transfrontaliers) et de la consommation en milieu urbain.
- **Les semi-grossistes** : ce sont des hommes (61% de personnes enquêtées) et des femmes (39%) qui disposent d'un étal dans les marchés urbains et qui s'approvisionnent en moyenne deux fois par semaine auprès des grossistes.
- **Les détaillants** : ce sont en majorité des femmes (71% des personnes enquêtées) dont l'âge moyen est de quarante (40) ans, parmi lesquelles des veuves (20% des personnes enquêtées), qui s'approvisionnent au quotidien auprès des grossistes. Certaines détaillantes disposent d'une machine à écraser (2% de personnes interrogées) à travers laquelle elles transforment les cossettes en farine.
- **Les importateurs de produits dérivés du manioc destiné au secteur industriel** : ils sont peu nombreux et interviennent essentiellement dans la fabrication des boissons gazeuses et des bières ainsi que dans la transformation du bois. Ils importent tous pour compte propre.

Les transporteurs intra et interurbain : la RCA est un pays enclavé, qui a connu une détérioration de son capitale physique au cours des années de crise, avec pour conséquence une désarticulation des différentes zones de production et un faible accès des productions agricoles aux marchés. Les véhicules dédiés au transport intra-urbain des produits agricoles sont rares et d'un âge très avancé. La conséquence est que le transport intra-urbain de marchandises est effectué par des équipements non motorisé et par portage.

Les intervenants directs du transport international : On distingue en RCA, en fonction du lieu d'importation, trois (3) modes de transports : (i) le transport routier; (ii) le transport aérien et (iii) le transport fluvial.

Les consommateurs : on distingue plusieurs types de consommateurs en fonction de l'utilisation finale dédiée aux produits : (i) les ménages et (ii) les industries :

- ⇒ **Les ménages** : l'élément déterminant du marché est le faible pouvoir d'achat des ménages centrafricains¹²⁹. Les agents de l'Etat constituent la plus importante population employée. L'emploi

¹²⁸ Mbaïboum, Garoua-Boulai pour les produits en provenance du Cameroun, ainsi que dans de nombreux marchés situés le long du fleuve Oubangui pour les produits en provenance de la RDC.

¹²⁹ La pauvreté monétaire est un phénomène répandu en RCA. En effet, plus de deux tiers de la population (67,2 %, soit 2 618 000 personnes) vivent en dessous du seuil de pauvreté nationale. Cette pauvreté est également répandue dans le pays car l'écart moyen à la pauvreté nationale est de l'ordre de 32,3 %, ce qui correspond à un déficit de consommation de l'ordre de 48 %. L'analyse géographique de la pauvreté montre qu'aucun milieu n'est épargné par le

privé compte un faible effectif depuis que des destructions massives et répétées des installations industrielles et commerciales ont commencé en 1996 et se sont poursuivies jusqu'en 2003. L'irrégularité dans les paiements des salaires aux agents de l'Etat couplé à l'effectif réduit du secteur privé constitue un handicap et n'assure pas un meilleur lissage du revenu moyen à la population pour convenir aux aspects qualitatifs de la demande. La rationalité dans le budget des ménages a poussé les préférences des consommateurs au second plan pour la plus grande majorité et la consommation est fortement tirée par les biens de première nécessité. Ce comportement profite aux marchés alimentaires où la fréquentation demeure régulière. Cette réalité du marché ne permet pas la concurrence qui peut être exercée sur les produits par les fournisseurs.

⇒ **Les consommateurs industriels** : ce sont essentiellement des industriels qui importent pour leur compte propre.

Les acteurs privés et publics indirects du commerce des produits dérivés du manioc en Centrafrique : Les institutions nationales qui interviennent dans le développement des secteurs agricole et rural sont multiples. Les ministères suivants sont directement impliqués dans le secteur: le Ministère de l'agriculture et de l'élevage (MAE), le Ministère des eaux, forêts, chasse et pêche (MEFCP), le Ministère du tourisme et de l'environnement (MTE), le Ministère des affaires sociale et de la famille (MASF), le Ministère du commerce, des petites et moyennes entreprises (MCPME) et le Ministère du transport et des travaux publics (MTTP). Les activités de recherche agricole sont coordonnées et exécutées par l'Institut centrafricain de la recherche agronomique (ICRA), créé en avril 1993 et placé sous tutelle du MAE. L'ICRA fait partie des institutions nationales de recherche agricole impliquées dans le Pôle régional de recherche appliquée au développement des savanes d'Afrique centrale (PRASAC)¹³⁰, institution spécialisée de la CEMAC dans le domaine de la recherche agricole. L'ICRA entretient également une collaboration avec les institutions spécialisées de recherche internationales (IITA, CORAF, ICRISAT, CYMMIT, CIRAD, etc.). La vulgarisation agricole est assurée par l'Agence centrafricaine de développement agricole (ACDA), abandonné à lui-même et sans moyens financiers.

Les *Organisations non gouvernementales* (ONG) internationales (CARITAS, COOPI) et locales (CEDIFOD, CESDES, CFAR, CFAE, CREF, FNEC) concourent au renforcement des actions entreprises par les structures publiques en termes d'animation, d'appui conseil et de formation des producteurs.

3.5.2.1 Organisation des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc destinés au marché Centrafricain

La RCA est l'un des pays les plus pauvres du monde, et cette pauvreté s'accroît avec l'intensification de la crise socio-politique. En effet, après une période d'accalmie en 2004, la violence a repris à partir de 2005 et s'est aggravée jusqu'au début de l'année 2007, provoquant la destruction des infrastructures économiques et sociales du pays. Ce phénomène a évidemment un impact sur la sécurité alimentaire du pays.

Toutefois, pour ce qui est de l'approvisionnement interne du pays en manioc et produits dérivés, la zone d'Ouham¹³¹, Ouham Pendé et Nana Gribizi, traditionnellement excédentaire, reste le grenier de la RCA. Une partie de la production issue des exploitations paysannes est consommée sur place par les ménages-producteurs, en l'état ou sous la forme de produits dérivés, et l'excédent de tubercules est vendu aux collecteurs-grossistes qui sillonnent les marchés ruraux hebdomadaires et est acheminé vers les marchés urbains par cars de transport et « porte-tout ». L'état d'insécurité que connaît le pays explique la multitude des barrages routiers sur les axes reliant les zones rurales des centres urbains. La vétusté des véhicules de transport et la précarité des infrastructures routières surtout en saison pluvieuse, compliquent davantage le

phénomène, même si la pauvreté est relativement moins importante à Bangui. La moitié de la population de Bangui est pauvre. La capitale concentre 16 % de la population du pays et près de 12 % des pauvres.

¹³⁰ Le PRASAC regroupe les institutions nationales de recherche du Tchad (Institut tchadien de recherche agronomique et de développement), du Cameroun (Institut de recherche agricole pour le développement) et de la RCA (Institut centrafricain de la recherche agronomique).

¹³¹ Cette zone abrite en moyenne 23% de la population nationale, et la quasi-totalité de ses infrastructures routières (routes et pistes rurales) et socio-économiques de base sont dégradées.

transport des vivres, qui devient en cette saison, sélectif et discriminatoire¹³², et confortent les fluctuations des prix sur les marchés urbains. Arrivés sur les marchés urbains, les tubercules sont vendus aux semi-grossistes (qui disposent également d'unités de transformation artisanale) et à une multitude de détaillantes, actives dans les marchés de proximité situés dans les quartiers populaires.

Cependant, deux (2) principaux facteurs ont entraîné au cours de cette décennie une diminution substantielle de l'excédent de manioc : (i) la diminution de la production agricole due à l'arrêt progressif de l'usage de la culture attelée (les bœufs de trait ayant été volés), et l'intensification de l'insécurité dans les champs, ainsi que (ii) le ralentissement du commerce inter et intra-régional en 2006, dû à l'intense activité des « coupeurs de routes » sur les axes transfrontaliers. Avant 2006, les marchés de la zone étaient bien reliés aux marchés de Bangui, du Tchad, du Cameroun et même du Soudan et du Nigeria. Le marché de Betoko était un marché avec une dimension internationale et attirait les commerçants des cinq (5) pays différents. Le marché a été fermé au début de l'année 2006, la route nationale vers le Tchad étant barrée au niveau de Bémal. Seules des quantités confidentielles de produits vivriers traversent par « porte-tout » sur une route qui n'est plus fréquentée par les véhicules. Le commerce entre la RCA et le Cameroun jadis florissant à partir du marché de Mbaïboum diminue depuis le début de l'année 2008 et très peu de produits vivriers en provenance du Cameroun transitent actuellement par ce marché, les commerçants l'ayant déserté à cause de l'insécurité qui y prévaut depuis la fin d'année 2007. Les flux transfrontaliers entre les deux pays passent maintenant par Garoua¹³³ et Garoua-Boulai¹³⁴, à l'Ouest du pays pour approvisionner Bangui, Bozom, Bossangoa, etc. Enfin, il y a lieu de relever qu'en RCA, la transformation des tubercules en boules de manioc devient pénible en saison des pluies, ce qui augmente les approvisionnements de farine de manioc en provenance du Cameroun

Enfin, en l'absence de routes praticables entre la RDC et la RCA, les échanges avec la RDC s'effectuent dans de nombreux marchés situés le long du fleuve Oubangui dont le plus actif est celui de la ville de Zongo située à une dizaine de minutes de Bangui par pirogue et d'où partiraient les produits dérivés du manioc.

¹³² *Les hommes sont préférés aux femmes dans les cars de transport rural avant, pendant ou immédiatement après une pluie, puisqu'au cas où la voiture patine ou bien tombe dans un bourbier, les hommes pourront mieux que les femmes pousser ou aider à quitter du mauvais endroit*

¹³³ *Essentiellement les produits manufacturés de première nécessité : huile, farine, sucre, riz.*

¹³⁴ *Essentiellement les produits du crû, dont la farine et les feuilles de manioc.*

Figure 17 : Carte des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc en RCA



3.5.2.2 Les marges et les services ajoutés par chaque intervenant dans la chaîne

Les résultats des enquêtes réalisées sur les principaux marchés vivriers de Bangui au cours des mois de janvier, février et mars 2008¹³⁵, attestent comme au Cameroun et au Gabon, que : (i) plus les produits finis sont périssables plus leurs marges sont élevées, et (ii) qu'en période de grande production, les marges sont de plus en plus faibles, en raison de la forte concurrence qui sévit dans un circuit de commercialisation segmenté et très atomisé. Une fois encore, la grande périssabilité des racines de manioc et les difficultés de conservation adaptés tant en milieu rural que dans les marchés urbains traduisent cette situation.

Les résultats donnent par ailleurs une indication sur les principaux facteurs qui grèvent le coût de revient des produits dérivés du manioc. Il s'agit par ordre d'importance, du transport et des « primes liées à la sécurisation des personnes et des marchandises ». En effet, la vétusté des véhicules de transport et la précarité des infrastructures routières surtout en saison pluvieuse, compliquent davantage le transport des vivres et entraînent des fluctuations des coûts de transport de marchandises. Par ailleurs, face à une situation d'insécurité permanente surtout dans les bassins de production, les agents de la police et de la gendarmerie affectés le long des axes routiers ont institué une « prime liée à la sécurisation des marchandises et des personnes » qui s'élève 300 FCFA/passager et par poste de contrôle. Les populations se sont accommodées à cette situation, et ont ainsi favorisé l'apparition d'une multitude de postes de contrôle sur les axes routiers.

Tableau 68 : Répartition moyenne en pourcentage du prix final payé(en FCFA/le Kg) par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Ouham-Pende et marché central de Bangui)

Produit	Producteur	Transformateur	Transporteur	Grossiste	Détaillant
Racines de manioc	41-43%	0	24-26%	20-22%	15-17%
Manioc trempée, rouie	40-42%	10-12%	22-24%	16-18%	12-14%
Bâtons de manioc	40-42%	13-15%	20-22%	15-17%	12-14%
Foufou	40-42%	15-17%	20-22%	15-17%	12-14%
Cossettes	42-44%	10-12%	18-20%	18-20%	12-14%

Source : Résultats des enquêtes effectuées auprès des acteurs de la filière courant janvier-février-mars 2008.

Tableau 69 : Répartition moyenne du prix final (en FCFA/le Kg) payé par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Ouham-Pende et marché central de Bangui)

Produit	Prix au marché rural	Prix marché de détail	Répartition du prix final selon les acteurs de la filière (en FCFA)				
			Producteur	Transformateur	Transporteur	Grossiste	Détaillant
Racines de manioc	110	165	110	0	26	22	17
Manioc roui	150	240	150	15	33	24	18
Bâtons de manioc	240	385	240	31	48	36	29
Foufou	200	325	200	30	40	30	24
Cossettes	225	335	225	22	41	40	27

Source : Résultats des enquêtes effectuées auprès des acteurs de la filière courant janvier-février-mars 2008.

3.5.3 Le marché Centrafricain des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine

3.5.3.1 Demande actuelle et potentielle du marché Centrafricains des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine

Avec une consommation moyenne annuelle estimée à 121 kg/an, la RCA occupe le 16^{ème} rang des pays les plus grands consommateurs de manioc dans le monde. Malgré son rang, les conflits militaro-politiques successifs que le pays a connu au cours des deux dernières décennies, ont décapitalisé les producteurs,

¹³⁵ Des observations plus fines (échantillon plus important) et réalisées sur une période plus longue (au moins sur deux périodes différentes : grande et petite saison de production) sont recommandées pour obtenir des résultats plus prégnants.

entraînant un déficit de la production agricole. En effet, avec une production de 600 000 tonnes de racines en 2004, la RCA entraînant un déficit de 10% de sa production et au rythme actuel de la consommation et de la croissance démographique, cette tendance se poursuivra pour passer de 60 000 à 150 000 tonnes de déficit en racines de manioc en 2010.

Pour compenser l'offre nationale insuffisante, les centrafricains ont recours à l'importation au Cameroun, et en RDC. En effet, le Cameroun approvisionne la RCA à partir de ses marchés transfrontaliers par Mbaïboun, Garoua et Garoua-Boulaï, pour alimenter les villes de Bangui, Bozom, Bossangoa, etc., tandis que les échanges avec la RDC s'effectuent dans de nombreux marchés situés le long du fleuve Oubangui dont le plus actif est celui de la ville de Zongo situé à une dizaine de minutes de Bangui par pirogue et d'où partiraient les produits dérivés du manioc. Ces échanges sont d'autant plus importants en saison pluvieuse (juillet à septembre) que durant cette période, la transformation des tubercules en boules de manioc devient pénible.

3.5.3.2 Comportement des consommateurs de produits dérivés du manioc en RCA

Classé au 171^{ème} rang de l'Indice de Développement Humain en 2007, et avec un PIB par habitant estimé à 330 USD, la RCA compte parmi les pays les plus pauvres du monde. Dans un tel contexte, les préférences des consommateurs sont rangées au second plan, la faiblesse des revenus obligeant les ménages à consommer en priorité les biens de première nécessité. Par conséquent, les populations de la RCA recherchent pour leur alimentation, des produits bourratifs (foufou, chikwange) ou alors des produits importés (riz au taux de brisure compris entre 25 et 30%) dont les prix sont généralement plus bas par rapport aux mêmes types de produits alimentaires locaux.

3.5.3.3 Prix des produits et marges des opérateurs selon les circuits de distribution

En raison de la faiblesse des revenus de la grande majorité des ménages en RCA, le marché est peu segmenté, la distribution moderne est peu présente ou à tout le moins réservée au nombre très réduit de ménages à revenus élevés. Ce segment de marché ne propose pas de produits dérivés du manioc à sa clientèle.

En conséquence, seul le circuit traditionnel approvisionne les consommateurs en produits dérivés du manioc, et les prix et les marges sont ceux mentionnés ci-dessus.

3.5.3.4 La concurrence

Le marché Centrafricain est peu rémunérateur, et le pays est peu urbanisé, puisque 57% de la population vit en milieu rural. Le marché attire peu de fournisseurs, et de ce fait, le niveau de concurrence y est faible

3.5.3.5 Le potentiel des marchés des produits dérivés du manioc peu ou pas explorés en RDC

Parmi les marchés peu explorés, on note le marché de l'humanitaire et celui du casernement militaire. Les contraintes qui limitent l'accès des fournisseurs locaux à ces segments de marché, sont identiques à celles évoquées dans le cas du marché Camerounais.

3.5.4 Le marché Centrafricain des produits dérivés du manioc à usages industriels

3.5.4.1 Demande actuelle et potentielle du marché centrafricain des produits dérivés du manioc à usages industriels

L'économie Centrafricaine est faiblement industrialisée, et le pays dépend fortement de l'extérieur en ce qui concerne les biens de consommation intermédiaire. L'économie du pays repose en grande partie sur l'agriculture (y compris élevage, forêts, chasse et pêche), qui fournit environ 50% du PIB et plus de 40% des recettes d'exportation et dispose par ailleurs, de ressources minières importantes dont le diamant, l'or et l'uranium. Seuls quatre importateurs de produits dérivés ou similaires ont été identifiés parmi lesquels la seule industrie brassicole du pays et trois industries de transformation du bois, et les informations sur les commerce extérieur sont inexistantes, en raison des grèves récurrentes des agents de l'Administration.

3.5.4.2 Typologie des importateurs

Tableau 70 : Organisation et structuration des entreprises importatrices de produits dérivés du manioc ou similaires en RCA

Organisation et structuration des entreprises	Industries brassicole et du secteur bois en RCA
ASPECT FINANCIER	
Statut juridique	<i>Société Anonyme</i>
Organisation interne	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>
Liaisons hiérarchiques	<i>Plurielles. Concertation entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>
Traitement de l'information	<i>L'information est traitée à différentes strates</i>
Accès au décideur	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>
Image de l'employé	<i>Equipier. Acteur majeur de l'entreprise</i>
Image que le salarié a de l'entreprise	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>
Profil du personnel	<i>Niveau de formation et expérience professionnelle variable</i>
ASPECT FINANCIER	
Structure de gestion	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>
Stocks	<i>Existants et gérés en flux tendus</i>
Sécurité d'approvisionnement	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>
Fonds de roulement	<i>Moyen à bon niveau</i>
STRUCTURE COMMERCIALE	
Structure commerciale	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>
Degré de maîtrise des produits	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>
Standardisation des produits	<i>Bonne</i>
Structure de la clientèle	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>
Niveau des prix	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>
LOGISTIQUE	
Moyens de communication	<i>Bons. Equipements de communication de qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, etc.)</i>
Matériel de travail	<i>Matériel de qualité en nombre suffisant</i>
Moyens de transport terrestre	<i>Disponible pour compte propre, en quantité suffisante</i>
Centre de conditionnement	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>
Emballages utilisés	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>
Equipements de stockage intermédiaire	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>

Source : Enquêtes auprès des importateurs, janvier-février 2008.

3.6 Présentation de la filière manioc et organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc en RDC

3.6.1 Présentation sommaire de la filière manioc en République Démocratique du Congo

La République Démocratique du Congo (RDC) est située en Afrique Centrale, dans la sous-région des Grands Lacs. Elle s'étend sur une superficie de 2.350.000 Km², et compte quelques 57 millions d'habitants avec un taux de croissance démographique compris dans la fourchette de 3 à 3.2% l'an. Au moins 60 % de cette population vit en milieu rural et principalement de l'agriculture traditionnelle, de la chasse et de la pêche artisanale. A l'exception des grandes villes et des régions de concentrations des déplacés des conflits, la densité démographique moyenne (22 habitants au Km²) est parmi les plus faibles du continent. Ce pays a un sol arable naturellement très riche, qui s'étend sur 80 millions d'hectares dont 1% seulement est exploité. Le pays est subdivisé en onze provinces dont Kinshasa la capitale administrative et politique.

De toutes les spéculations vivrières produites en RDC, les tubercules occupent une place prépondérante dans l'amélioration de la sécurité alimentaire, dans la mesure où elles représentent environ 75% en poids de la production vivrière totale du pays et plus de 72% de la consommation des populations en vivres. De toutes les tubercules, le manioc couvre plus de 77% des besoins calorifiques des congolais. En effet, la production annuelle nationale de manioc estimée à 19 millions de tonnes, est l'œuvre des milliers de petits producteurs (en majorité les femmes, qui sont faiblement intégrées¹³⁶ dans le processus du développement social) disséminés à travers le territoire. La filière est constituée par une multitude d'exploitations agricoles traditionnelles de type familiale, et les acteurs sont insuffisamment organisés et structurés. Suivant les superficies exploitées, on distingue quatre (4) types d'exploitations agricoles : (i) les très petites exploitations, d'une superficie moyenne de 0,2 à 0,4 hectare, représentent 76%. La houe, la hache et la machette constituent les seuls outils de production utilisés et il y est rarement fait recours à la technologie moderne, comprenant, entre autres, la mécanisation des opérations culturales, l'utilisation des intrants modernes de production (matériel de plantation amélioré, recours aux engrais et aux pesticides chimiques, etc.) ; (ii) les petites exploitations dont la superficie est comprise entre un demi (1/2) et un (1) hectare représentent 22% des exploitations. L'outillage classique et rudimentaire de cette catégorie d'exploitant agricole comprend une houe, une machette, une hache, une bêche. L'essentiel des travaux se faisant manuellement, les acteurs de la filière manioc utilisent une technologie peu favorable à une grande productivité. La main d'œuvre est essentiellement familiale, et la division du travail par sexe est combinée avec une spécialisation de la main d'œuvre par âge, le recours au salariat demeurant plutôt rare. Enfin, dans cette catégorie d'exploitation, la production est essentiellement réalisée en association de cultures¹³⁷; (iii) les exploitations de taille moyenne dont les superficies sont comprises entre deux (2) et cinq (5) hectares représentent 4% des exploitations, et, enfin (iv) les « grandes exploitations » dont les superficies dépassent les cinq (5) hectares ne représentent que 0,1% des exploitations agricoles en RDC. L'utilisation des technologies modernes de production (location des tracteurs pour le labour et le hersage, engrais chimiques pour l'amélioration de la valeur des sols, boutures saines des variétés améliorées, herbicides pour l'entretien des champs, etc.) est courante. En outre, les opérations post-plantation sont assurées par une main d'œuvre occasionnelle rémunérée. Ce groupe de producteurs est composé des organisations paysannes, des ONG, des églises, et de quelques particuliers exerçant un travail rémunérateur régulier, leur permettant de financer les activités agricoles. Ce type d'exploitations se retrouve surtout autour des grands centres urbains, ou semi-urbains.

La multitude de petites parcelles allouées à la production du manioc généralement éloignées des habitations des agriculteurs¹³⁸ et la diversité des zones de production consacrent la dispersion géographique des producteurs, l'atomicité de l'offre ainsi que les difficultés des producteurs à se regrouper afin d'exercer un pouvoir réel sur le marché. L'intensification agricole par le recours à l'engrais et aux pesticides touche à peine 5% des producteurs de manioc, l'essentiel de la consommation d'engrais étant l'œuvre des plantations et grandes entreprises agro-industrielles. A ces facteurs limitants, viennent s'ajouter : (i) des contraintes biotiques: maladies et ravageurs¹³⁹; (ii) des contraintes liées à la transformation (périssabilité du produit entre récolte et transformation, pertes post-récoltes importantes, etc.); (iii) des contraintes liées aux marchés (circuits de commercialisation non organisés, exigence des consommateurs) ; (iv) des contraintes liées au système de culture (faibles rendements, perte de fertilité du sol, non respect des techniques culturales) ; (v) des contraintes liées aux infrastructures routières (pistes rurales très dégradées, moyens de transport inadéquats et insuffisants) ; (vi) des contraintes liées au financement des exploitations (manque de structure d'octroi de crédit), et enfin, (vii) des contraintes institutionnelles (structures de recherche et d'encadrement technique des producteurs non opérationnelles, un système foncier inadapte¹⁴⁰, et plus généralement l'absence d'une

¹³⁶ A cause de leur faible niveau de scolarité, les us et les coutumes les limitant aux travaux ménagers et champêtres, leur incapacité juridique ainsi que le difficile accès au crédit et à la propriété terrienne.

¹³⁷ L'objet de sécurité alimentaire prime dans le choix des différents types d'associations où l'on trouve toujours le manioc en tête, en tant qu'aliment de base de la population par ses feuilles et ses racines.

¹³⁸ Il n'est pas rare dans les zones forestières de la RDC, que les parcelles se localisent à plus d'une heure de marche de l'habitation de l'exploitant.

¹³⁹ Les maladies les plus dangereuses et qui causent des pertes économiques sur le manioc en RDC sont : (i) la mosaïque ; (ii) la bactériose ; (iii) l'antracnose, et (iv) la striure brune. Parmi les ravageurs les plus récurrents, on retrouve : (i) l'acarien vert ; (ii) la cochenille africaine ; (iii) la cochenille farineuse, et (iv) les thrips.

¹⁴⁰ Ce système est caractérisé par le faire-valoir indirect, ses contrats précaires dans la gestion foncière, ainsi que l'ambiguïté résultant de la coexistence des régimes coutumier et moderne de droits, est souvent présenté comme pouvant

politique agricole cohérente définissant les objectifs généraux et quantifiant les besoins en vivres des populations). Malgré ces contraintes, la filière manioc dispose de nombreux atouts : (i) la RDC dispose de marchés de gros et de détail urbains, ainsi que des marchés ruraux hebdomadaires qui permettent d'écouler facilement le manioc et ses produits dérivés qui constituent la base de l'alimentation d'une population nombreuse ; (ii) l'urbanisation galopante en RDC, se traduit par une forte augmentation de la demande en manioc et ses produits dérivés sur les marchés ; (iii) avec le retour à l'accalmie, les marchés des pays limitrophes (RCA, Congo et Angola) sont de plus en plus demandeurs, du fait de l'amélioration du pouvoir d'achat des populations ; (iv) les terres adaptées à la culture du manioc existent en abondance, et la RDC dispose des ressources professionnelles de qualité. Enfin, (v) grâce aux financements Belge, de l'IDA, et du FIDA des programmes de réhabilitation du secteur agricole et ceux destinés au développement de la filière manioc sont en cours d'exécution, dont les plus importants sont : le PMURR¹⁴¹ (Programme Multisectoriel d'Urgence de Réhabilitation et de Reconstruction), le PRAPO (programme de Relance de l'Agriculture dans la Province Orientale) et le PRAPE (Programme de Relance de l'Agriculture dans la Province de l'Equateur).

Trois (3) modes de transformation sont courants RDC : (i) la transformation semi-industrielle à partir des petites unités de transformation appartenant soit à des individus ou à des groupes organisés. Ces unités sont toutes localisées dans les régions de grande production de manioc et à proximité des villes ; (ii) la transformation artisanale, se fait quant à elle par les femmes dans tous les bassins de production, à partir des équipements rudimentaires, et, (iii) la transformation familiale sans but lucratif, qui est le fait des femmes dans les ménages-producteurs et les produits qui en sont issus sont entièrement destinés à la consommation familiale. Les produits les plus courants issus de la transformation des racines et des feuilles de manioc sont : les cossettes, la farine, la chikwange, et le saka-saka¹⁴². Les contraintes récurrentes de la transformation du manioc en RDC tiennent essentiellement de : (i) la faiblesse et l'irrégularité des approvisionnements ; (ii) la pénibilité au travail en particulier chez les petites transformatrices pour lesquelles les opérations d'épluchage, de lavage, de pressage, de conditionnement et de cuisson se font manuellement ; (iii) la disponibilité et l'inadéquation des équipements de transformation ; (iv) la maintenance des équipements qui se pose avec acuité en milieu rural, aussi bien pour les équipements fabriqués localement que pour ceux qui sont importés ; (v) le faible niveau de technicité des transformatrices ; (vi) les conditions d'hygiène et de salubrité précaires des structures de transformation ; (vii) le faible niveau de qualité des produits finis, et enfin (viii) la difficulté de traitements des déchets et effluents, etc.

Après un cycle végétatif variant entre six (6) et vingt quatre (24) mois, le manioc récolté subit alors une série de traitements conduisant essentiellement à divers types de produits dérivés à usage alimentaire. La collecte des racines et des produits transformés se fait par le biais des collecteurs qui constituent un groupe d'acteurs hétérogènes se déplaçant d'un village à l'autre et agissant soit pour compte propre, soit comme intermédiaires des commerçants-grossistes.

L'impraticabilité des voies de communications rurales, qui est due pour l'essentiel au manque d'entretien durant la dernière décennie, se traduit par : (i) l'impossibilité pour les producteurs agricoles d'avoir accès à leurs marchés traditionnels (à la fois pour vendre leurs produits et s'approvisionner en intrants) – ce qui les amènent à se replier sur des activités de subsistance à petite échelle; (ii) la perte de compétitivité des

empêcher les paysans sans propriété terrienne d'accéder aux prêts bancaires. Cette incertitude juridique les éloigne en outre de toute mise en valeur de leur terre dans une optique de long terme éliminant d'emblée toute possibilité d'investissement agricole.

¹⁴¹ Le PMURR a entrepris plusieurs projets de réhabilitation des routes et pistes rurales. Il s'agit entre autres, des projets suivants : (i) le Projet BCECO-PMURR/UNOPS relatif au volet « réhabilitation des pistes rurales », qui a concerné les provinces du Kasai Oriental ; (ii) Projet routes rurales intitulé « réhabilitation et entretien des routes rurales dans le Bas-Congo/territoires de Songololo et Luozi »/CTB/UNOPS, et, (iii) le Projet BCECO-PMURR/UNOPS relatif au volet « réhabilitation des pistes rurales » pour les provinces du Bas Congo, de Bandundu et de l'Equateur. Les travaux de ce projet devraient permettre l'évacuation des produits agricoles des zones de production vers la ville de Kinshasa et certains points de consommation à l'intérieur de ces provinces à savoir : Kikwit (Bandundu), Mbandaka (Equateur), et Matadi (Bas-Congo).

¹⁴² L'estimation de la production des feuilles de manioc n'est jamais faite. Cette tâche ne semble pas aisée d'autant plus que les feuilles récoltées pour des besoins alimentaires d'un ménage ne font l'objet de pesage. Néanmoins, les feuilles récoltées en quantités importantes pour des besoins de commercialisation sont conditionnées en bottes dont le poids moyen peut varier d'une contrée à une autre.

productions d'exportation, du fait de l'accroissement drastique des coûts de transport. Par ailleurs, les interventions de la Direction des Voies de Desserte Agricoles (DVDA) en charge de ce réseau sont limitées par l'insuffisance de ses capacités, des moyens financiers et matériels qui lui sont alloués. En effet, le sous-équipement de la RDC et la faiblesse de ses infrastructures de transport constituent un obstacle majeur à son essor économique à tous niveaux. La faiblesse des échanges intérieurs comme extérieurs en atteste. Les premiers se sont contractés sous l'effet de « l'archipellisation » du territoire, qui a atomisé le marché national. La pauvreté s'est propagée à mesure qu'a été consommée la rupture entre les villes et les campagnes

La non implication des bénéficiaires dans la conception, la gestion et l'entretien des infrastructures et le manque d'organisation de ceux-ci dans la prise en charge des infrastructures relevant de leurs terroirs, constituent des contraintes importantes. Au cours des dernières années, un certain nombre d'actions ont été entreprises par le Gouvernement pour la réhabilitation des infrastructures rurales, notamment l'élaboration des stratégies et plans d'action sectoriels, la mobilisation des ressources financières auprès de la communauté internationale, et la promotion des initiatives locales visant l'implication des bénéficiaires dans l'entretien des infrastructures.

La commercialisation du manioc et de ses produits dérivés s'effectue par vente directe dans les champs, dans les cases, les bords des routes et sur les places des marchés aménagées dans les villages et les villes. Outre ce mode de commercialisation, la vente des tubercules et des produits dérivés du manioc se fait également dans les marchés. On distingue en RDC, quatre (4) types de marchés : (i) les marchés de collecte situés dans les bassins de production ; (ii) les marchés de gros, localisés dans les grands centres urbains ; (iii) les marchés de détail et de micro-détail sont des marchés qui naissent généralement de l'initiative populaire et enfin, (iv) les marchés frontaliers, situés dans les zones frontalières où se rencontrent la demande (étrangère) et l'offre (Congolaise). Les conditions physiques d'échange dans ces marchés sont mauvaises, les produits vivriers étant dans la plupart des cas exposés au sol ou sur les planches dans des conditions hygiéniques inquiétantes aussi bien pour les commerçants sans réelle protection contre la poussière que pour la sûreté alimentaire des consommateurs. Le marché des denrées alimentaires en général et celui des produits dérivés du manioc en RDC est caractérisé depuis 2004, par la baisse des prix par rapport à leur niveau antérieur, consécutive à : (i) la relative stabilité monétaire du Franc Congolais par rapport au Dollar Américain, et (ii) l'amélioration de l'état de la route nationale 1 reliant Matadi à Kinshasa ainsi que la réhabilitation de la plupart des routes de desserte agricole au Bas-Congo et dans une moindre mesure, dans la province de Bandundu. Le coût des transports entre Matadi et Kinshasa a baissé de moitié¹⁴³ au cours de la même période, conséquence de la diminution de la durée de rotation des véhicules, de la consommation en carburant et des coûts de réparation.

3.6.2 Les acteurs de la filière de commercialisation et l'organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc en RDC

La RDC regorge une multitude d'acteurs qui interviennent directement ou indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc. Ces différents types d'acteurs peuvent être regroupés en trois catégories : (i) les acteurs privés directs du commerce des produits dérivés du manioc ; (ii) les acteurs publics et privés qui interviennent indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc.

3.6.2.1 Les acteurs privés directs du commerce des produits dérivés du manioc en RDC

Appartiennent à cette catégorie, les producteurs, les commerçants (grossistes, détaillants, importateurs), les transporteurs, les transformateurs et les consommateurs.

Les producteurs/vendeurs : On distingue en RDC quatre (4) catégories de producteurs (*cf. infra*). Si une grande partie de la production issue des exploitations de très petite taille (76% des producteurs de manioc) est essentiellement destinée à l'autoconsommation des ménages-producteurs, le surplus de production des trois (3) autres catégories de producteurs est commercialisé dans les marchés sous différentes formes (tubercules frais ou produits transformés).

Les commerçants : La catégorie des commerçants en RDC regroupe différents types d'acteurs dont les rôles sont bien définis et ne se confondent pas sur le terrain. Il s'agit : (i) des grossistes ; (ii) des agents

¹⁴³ Cf. Rapport sur l'évaluation de l'impact socio-économique et environnemental des travaux du PAR, GRET, septembre 2004.

commissionnaires ; (iii) des semi-grossistes; (iv)) des exportateurs qui, dans la plupart des cas, disposent des unités de transformation ; (v) des détaillantes et des micro-détaillantes.

- **Les grossistes** : en RDC, cette activité est surtout l'apanage des nationaux qui disposent de ressources financières et d'une bonne connaissance des producteurs-transformateurs auprès desquels, ils s'approvisionnent dans les zones rurales. L'unité de mesure consacré à ce commerce est la bassine dont les producteurs se servent pour remplir des sacs en jute (d'une contenance d'un poids variant entre 50 et 85 Kg, en fonction de la grosseur des racines et de leur disposition¹⁴⁴), qui leurs sont fournis par les grossistes. Une fois le tonnage rassemblé, les produits sont acheminés par camion (dont la charge varie entre 10 et 25 tonnes) vers les grands centres urbains, notamment *Kinshasa, Lubumbashi, Mbuji-Mayi, Kananga* et *Kisangani*, où ils sont déchargés dans les dépôts des grossistes disséminés dans les marchés ou vendus directement aux semi-grossistes et aux « mamans détaillantes » qui à leur tour les écoulent par petites quantités aux ménagères. Les grossistes exercent leurs activités dans des dépôts au sein et autour des marchés de gros. Contrairement au commerce de détail, ou de micro-détail qui est totalement entre les mains des femmes, le commerce de gros est une activité pratiquée en majorité par les hommes (à 74% pour les produits dérivés du manioc). En effet, l'importance du capital de départ et la mobilité qu'exige la pratique de l'activité semblent bien expliquer la prépondérance des hommes dans cette branche de la distribution vivrière. Ce commerce est l'œuvre d'un groupe réduit de personnes adultes dont l'âge moyen est 39 ans¹⁴⁵, et dont presque 80 % sont mariés. Les grossistes disposent d'une patente et s'acquittent des impôts et taxes relatifs à leurs activités. Dans les marchés de gros de la RDC, les grossistes de manioc et de ses produits dérivés se sont organisés en syndicat, et celui-ci fixe les prix au quotidien¹⁴⁶.
- **Les agents commissionnaires** : la démission de l'Etat et l'implosion du secteur privé formel à la suite des crises a laissé la place à de nouveaux types d'acteurs dans le commerce des produits alimentaires traditionnels au rang desquels, les agents commissionnaires. Ils sont devenus au fil des années des acteurs très importants dans l'approvisionnement alimentaire des villes et principalement à Kinshasa. Ils remplissent différentes fonctions : (i) ils assurent avec les commerçants, le groupage des produits à expédier vers différentes destinations ; (ii) ils regroupent les voyageurs selon leurs destinations respectives avant de leur trouver un véhicule de transport, et (iii) ils servent d'intermédiaires dans l'envoi et la réception de l'argent entre la capitale et l'intérieur du pays. Ces agents sont apparus dans les années 1990 avec pour mission, d'agir comme intermédiaires afin de réduire les coûts de transaction qui ont augmenté du temps avec la guerre civile. Les difficultés rencontrées par les vendeuses locales des produits agricoles transportés par les *boats* ont facilité l'installation de ces intermédiaires, principalement les femmes, dans les ports d'où leurs appellations de *mamans-manoeuvres, mamans-bipupula* or *mamans-kabola*. Alors que la majorité de ces femmes sont démunies, certaines ont accès à de l'argent liquide à travers le *likelembe* et le *muziki* (épargnes tournantes et associations de crédit). Elles collectent suffisamment d'argent auprès des acheteurs potentiels, accostent les commerçants et négocient, par exemple, le prix d'un sac de manioc; celui-ci est subséquentement partagé entre les différents acheteurs. En effet, comme la majorité des commerçantes qui s'approvisionnent dans les différents ports sont des détaillantes, et qu'elles ne peuvent pas acheter individuellement le sac de cossettes de manioc de 50 kg, elles se regroupent et s'associent les services de ces intermédiaires qui les regroupent, collectent de l'argent et négocient le prix de d'achat. Une fois que la transaction est faite, la *maman-manœuvre* est rémunérée par les parts de cossettes que lui donne chaque détaillante en plus des fragments de cossettes de manioc qui ne peuvent être partagés. Au final, elle peut avoir 2 à 3 kg à partir d'un sac de 50 kg. Cette innovation a connu tellement de succès que le nombre de ces femmes a augmenté, diminuant ainsi le nombre de sacs traités au quotidien (2 à 3) ainsi que la quantité

¹⁴⁴ C'est une pratique subtile qui est à l'origine de la différenciation et de la segmentation de la clientèle. Les clients les plus anciens ou ceux qui ont des affinités particulières avec le producteur obtiennent des sacs plus lourds alors que les nouveaux entrants reçoivent des sacs plus légers. Ce processus se fait de la même manière aussi bien pour la pâte rouie, que pour les cossettes.

¹⁴⁵ Cf. *Le rôle des goulots d'étranglement de la commercialisation dans l'adoption des innovations agricoles chez les producteurs vivriers en RDC*, J.L NAMEGABE, 2006, p. 156

¹⁴⁶ La fixation des prix syndiqués permet de stabiliser les prix des produits en fonction de leur qualité sur le marché.

de fragments de cossettes de manioc obtenue par chaque femme. Une partie de ces cossettes est utilisée pour nourrir la famille, tandis que l'autre est vendue au comptant.

Plusieurs autres services de facilitation liés à l'approvisionnement alimentaire sont également apparus pendant cette crise. Il s'agit des *groupeurs*, *éclairateurs*, *ngundeurs* et autres *drogateurs*. Les *groupeurs* ou commissionnaires fouillent l'arrière-pays à la recherche des produits agricoles qu'ils groupent, stockent et réservent à des grossistes. Ils sont aidés dans leur recherche par des *éclairateurs* (scouts) qui travaillent pour le compte des grossistes ou des grossistes-transporteurs. Leur principal rôle est de fournir des renseignements sur les bassins de production dans lesquels les produits agricoles sont disponibles ainsi que leurs prix. Les *ngundeurs* sont de petits commerçants qui vivent en milieu rural pendant la principale campagne de commercialisation des produits agricoles, à la recherche de meilleures affaires. Ils peuvent travailler pour compte propre ou à la demande d'un grossiste. Enfin, il y a les *drogateurs* qui sont des manutentionnaires informels : ils chargent et déchargent les bateaux dans les différents « ports fantômes » de la capitale et aident aussi à guider les bateaux arrivant de l'intérieur vers les ports où ils peuvent opérer tranquillement en évitant les tracasseries administratives habituellement rencontrées dans les ports de Kinshasa.

Les semi-grossistes : cette activité est majoritairement pratiquée par les hommes (à 67% pour les produits dérivés du manioc), ayant le même profil que les grossistes chez qui ils s'approvisionnent au rythme moyen d'une fois tous les trois (3) jours. Ils exercent pour la plupart leurs activités dans les marchés de gros, disséminés dans des hangars isolés, car une faible proportion seulement dispose de patente et s'acquitte des impôts et taxes relatifs à leurs activités.

- **Les détaillantes et les micro-détaillantes :** Les agents du marché de détail et micro-détail sont assez atomisés et très nombreux, surtout dans les quartiers populaires de la RDC. C'est une activité exercée à plus de 92 % par les femmes, et l'effectif non négligeable des veuves confirme le rôle de filet de sécurité sociale joué par ces marchés. Ces femmes qui disposent d'un capital relativement faible, mènent leurs activités dans l'informel et s'approvisionnent tous les jours chez les semi-grossistes.
- **Les exportateurs :** la majorité de grossistes qui résident à Kinshasa (87% de personnes enquêtées) exercent également le métier d'exportateurs de produits dérivés du manioc vers Brazzaville. Ces personnes exportent par le Beach ou par le biais des autres ports fantômes de Kinshasa une partie de produits collectés à l'intérieur du pays. A côté de ceux-ci, il existe des exportateurs moins réguliers (en majorité des femmes) qui s'introduisent dans la profession lors de la grande période de récolte.

Les transporteurs intra et interurbain : Les moyens de transport dédiés aux produits agricoles, sont encore plus déficients que ceux du transport urbain des personnes, caractérisés par une vétusté remarquable aussi bien dans le secteur lacustre que routier à l'exception des *boats* qui sillonnent dans l'hinterland. L'absence de financement de long terme justifie, entre autres, cette tendance, le manque de crédit confirmant son rôle de frein à l'émergence d'un secteur privé dynamique dans le secteur. La vétusté des moyens de transport et leur mauvais entretien justifient des pannes récurrentes et de longs arrêts préjudiciables aux denrées périssables en plus du fait que les matériels, généralement polyvalents, ne sont pas adaptés aux produits vivriers. Qu'ils soient du secteur routier ou lacustre, les transporteurs des produits agricoles sont sous la coupe d'une multitude de services « *taxateurs* » dont les attributions sont confuses et les contreparties non identifiées. Ces tracasseries qui entretiennent un environnement économique conflictuel détruisent le revenu, ralentissent l'investissement dans la production agricole, le commerce et l'approvisionnement en denrées alimentaires et entretiennent l'insécurité alimentaire dans les centres urbains. La moyenne de l'effectif des services taxateurs est de quatre (4) percepteurs pour les transporteurs lacustres et cinq (5) pour les routiers, sur une distance moyenne de 100 kilomètres. Enfin, des risques courus par les transporteurs bravant les routes délabrées des zones plus éloignées, insécurisées, enclavées et forestières sont accompagnés par une fiscalité pléthorique plus lourde, viennent compléter ce tableau.

Le manioc est habituellement transporté par sous la forme de cossettes, bien que celles-ci périssent facilement parce qu'elles absorbent de l'humidité et moisissent en peu de jours seulement. Par la rivière, le manioc est généralement transporté sous forme de pâte (*kimpuka* ou *bimpuka*) prête à être transformée en *chikwanges*.

Il existe côté des transporteurs qui ont un âge relativement avancé, une multitude d'acteurs auxiliaires que sont : les calibreurs et les chargeurs en zones rurales, les déchargeurs, les manutentionnaires en ville. Quelle que soit leur position au sein de la filière et dans la chaîne de transport, les auxiliaires de transport sont de

jeunes adolescents (dont l'âge moyen se situe autour d'une vingtaine d'années) en situation précaire. Le secteur de manutention en RDC, par exemple, regroupe de milliers de jeunes qui assurent le portage humain des produits vivriers. Il n'existe pas de compagnies de manutention vivrière, les chargements et déchargement des vivres étant assurés par une main d'œuvre non organisée offrant sa force physique aux commerçants ainsi qu'aux ménages individuels et collectifs. L'activité est fortement masculinisée, les contraintes physiques du métier et autres considérations sociales liées à l'activité ne réservant qu'une place minimale aux femmes. Ces acteurs proviennent des quartiers périphériques de la ville et prestent sur des marchés relativement plus proches de leurs résidences. Les manutentionnaires sont essentiellement des agents à faible niveau d'instruction dont plus des trois-quarts n'ont guère dépassé le seuil de l'éducation primaire.

Photo 6 : Le transport du manioc entre village et ville en RDC



Les intervenants directs du transport international : On distingue en RDC, en fonction du lieu d'embarquement des marchandises à destination de la sous-région, quatre (4) modes de transports : (i) le transport routier par camions ; (ii) le transport aérien¹⁴⁷ ; (iii) le transport maritime et, (iv) le transport par cabotage. A chaque mode de transport correspond des intervenants spécifiques.

Les consommateurs : on distingue deux catégories de consommateurs en fonction de l'utilisation finale dédiée aux produits : (i) les ménages et (ii) les industries.

Les ménages : les ménages Congolais ploient sous le poids de la pauvreté. En effet, par rapport au seuil de la dépense mensuelle moyenne par personne estimée à 30 USD, la pauvreté frappe plus de 80 % des populations urbaines. La pauvreté frappe tout le territoire national et toutes catégories sociales, avec des inégalités très marquées. Ainsi, le PIB/habitant est de 322,9 USD à Kinshasa alors que dans la province de l'Equateur, il est de 25,3 USD. Les femmes sont plus touchées que les hommes (44% de femmes sont sans revenus, contre 22% des hommes, sont sans revenu, donc incapables d'accéder aux opportunités dont ils ont besoin). Malgré cette situation la répartition énergétique dans la diète moyenne congolaise montre le rôle prépondérant des tubercules avec 61% de la consommation, suivi de céréales 17%, de fruits et légumes 9%, etc. Cependant, il découle des statistiques sur la consommation, que la consommation des produits vivriers

¹⁴⁷ Héritières de la défunte Air Zaïre, les Lignes Aériennes Congolaises (LAC) peinent à desservir les aéroports de RDC parmi lesquels Kinshasa, Lubumbashi, Kisangani, Goma et Gbadolite. De ce fait, le ciel congolais est ouvert aux initiatives privées. Pas moins d'une vingtaine de compagnies privées y opèrent, la plupart du temps dans des conditions de sécurité assez aléatoires. Les infrastructures aéroportuaires, obsolètes, laissent également à désirer. La Régie des Voies Aériennes a entrepris de les moderniser. Cette entreprise publique créée en 1972, a pour missions la gestion, l'exploitation et l'entretien d'un réseau de 52 aérodromes, dont 5 aéroports de catégorie internationale.

locaux en général et du manioc en particulier va baissant depuis les années 1970. Cette tendance s'est accentuée avec les pillages survenus lors de crises successives des années 1990¹⁴⁸.

3.6.2.2 Les acteurs privés et publics qui interviennent indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc en RDC

Les institutions financières formelles : L'analyse de l'origine des fonds initiaux qui ont servi de leviers financiers aux différents acteurs du commerce des produits dérivés du manioc en RDC, permet d'identifier le caractère prohibitif des institutions financières formelles vis-à-vis de ce secteur d'activités, dans un contexte caractérisé par le rationnement du marché des crédits et la pauvreté accrue. L'épargne antérieure et l'accumulation des éléments d'actifs semblent bien jouer un rôle important dans l'entrée des acteurs dans la filière manioc, à côté du capital social que constituent les réseaux de solidarité familiale et fondent l'exclusion des ménages pauvres dans l'exercice de cette activité. Le crédit, quel qu'il soit, est absent du secteur, et seule une infime part de grossistes interrogés a bénéficié du crédit-fournisseur dans des conditions prohibitives, alors que les institutions de micro financement ne desservent que 10% de nos enquêtés. Cette situation constitue une barrière dont les effets sont très perceptibles au niveau des faibles entrées de grossistes et de transporteurs dans la filière au cours des dix dernières années. En définitive, le constat est que, la majorité des petits producteurs ne sont éligibles à aucun système de crédit. Les coopératives d'épargne et de crédit à qui revenait le mérite d'avoir mobilisé une épargne consistante, n'ont pu affecter que 10 % des dépôts en faveur du monde rural, plaçant tout le reste, soit 90 %, dans les banques commerciales, au profit des entreprises du secteur moderne de l'économie de telle sorte que l'absence de micro crédits demeure à ce jour une contrainte pour le développement de la petite agriculture.

Les organismes d'encadrement de la filière manioc : Le secteur vivrier en RDC évolue dans un contexte caractérisé par la libéralisation des prix et l'absence totale d'intervention publique dans le circuit de commercialisation, contrairement au secteur d'exportation qui est contrôlé par l'Office national de café (ONC) anciennement OZACAF et l'Office Congolais de Contrôle (O.C.C.). Le développement agricole et rural est essentiellement du ressort de cinq (5) Ministères: le Ministère de l'agriculture (MINAGRI), le Ministère du développement rural (MINDR), le Ministère de l'environnement, conservation de la nature, eaux et forêts (MECNEF), le Ministère de la recherche scientifique et technologique (MINREST) et le Ministère de la Condition féminine et de la famille (CONDIFFA). Ils sont chargés, chacun dans son domaine d'intervention, des politiques, de la planification, de la mise en œuvre et du suivi des programmes de développement. La coordination des investissements est assurée par le Ministère du plan. D'autres services d'appui sont présents sur le terrain. Au niveau du MINAGRI, on trouve les principaux services suivants : (i) le Service national de vulgarisation (SNV), chargé de la vulgarisation des nouvelles technologies dans le secteur agricole; (ii) le Service national des semences (SENASA), maître d'œuvre de la filière semence ; (iii) le Service national de motorisation agricole (SENAMA), ayant pour mission essentielle la promotion de l'utilisation de l'énergie mécanique dans les activités agricoles.

Au niveau du MINDR, interviennent le Service national de la traction animale (SENATRA) chargé appuyer les petites exploitations agricoles par la mécanisation agricole, le Service national des technologies appropriées en milieu rural (SENATEC) chargé de l'amélioration des outils de travail du sol, de transformation et de conservation des produits, le Service national des coopératives et organisation des producteurs (SNCOOP) qui assure l'appui à la structuration et à l'animation du monde rural, le Service national d'hydraulique rural (SNHR) chargé de la desserte des communautés rurales en eau potable et la Direction des voies de desserte agricole (DVDA) ayant pour mission essentielle le maintien en bon état des pistes et voies navigables de desserte agricole. Au niveau du MINREST, l'Institut national pour l'étude et la recherche agronomique (INERA) assure la sélection et la maintenance variétale, l'introduction et l'adaptation de nouvelles technologies et de nouvelles espèces végétales et animales.

D'une manière générale, les capacités institutionnelles des différents services susmentionnés sont faibles et plusieurs d'entre eux n'ont aucun programme opérationnel sur le terrain. Ils souffrent, depuis plus d'une décennie du manque de moyens de travail et d'appui financier de la part des pouvoirs publics, conduisant dans bien des cas à une situation d'abandon total par l'Etat de ses fonctions régaliennes. La plupart des locaux des services techniques aussi bien au niveau central qu'au niveau des provinces sont

¹⁴⁸ Il s'en est suivi une baisse de la production et une augmentation des coûts de commercialisation qui ont entraîné la faiblesse des approvisionnements dans les grands pôles de consommation.

entièrement délabrés et privés d'équipements de bureau nécessaires à leur fonctionnement. Certains services continuent à fonctionner grâce aux appuis ponctuels apportés par les partenaires au développement dans le cadre des aides d'urgence. Cette quasi-absence du service public est remarquable sur le terrain, et se traduit par la carence des services rendus aux producteurs ruraux ainsi que le faible niveau d'organisation du monde rural. Par ailleurs, les mandats de certains services nationaux se chevauchent et constituent des doubles emplois, créant parfois la confusion au niveau des producteurs. Conscient de ce problème, le Gouvernement a engagé avec l'appui des partenaires un programme national de restructuration de l'administration dont les études sont en cours pour le MINAGRI et le MECNEF.

La recherche agronomique est menée principalement au sein de l'INERA. D'autres organismes, comme les Facultés des sciences agronomiques et vétérinaires, interviennent aussi dans ce domaine, mais leurs actions restent limitées, spécifiques et conjoncturelles selon les possibilités de financement. L'INERA dispose de 5 centres (Nioka, Yangambi, Mulungu, NGandajika et M'vuazi), et de 7 stations de recherche (Bambesa, Kiyaka, Luki, Boketa, Kipopo, Gimbi et Bongabo), couvrant l'ensemble du pays. Actuellement, seule la station de M'vuazi, au Bas Congo, mène des activités de recherche proprement dites. La pénurie de ressources financières et matérielles a réduit sa capacité de génération technologique et a accéléré, par manque de motivation, le départ des chercheurs vers d'autres opportunités. Les quelques activités en cours portent principalement sur le maintien du germoplasme et des souches de base et l'amélioration des cultures de grande consommation (manioc, et autres). Ces activités bénéficient de quelques appuis extérieurs dans le cadre des réseaux des organisations régionales de recherche (Institut international d'agriculture tropicale - IITA, Consortium sud-est pour le développement international - SECID) et des programmes d'urgence initiés par la FAO et d'autres bailleurs de fonds (USAID, UE, Belgique, France, etc.). Malgré la modestie des moyens mis à sa disposition, l'INERA a obtenu des résultats intéressants dans l'amélioration des rendements et la résistance aux maladies de certaines espèces vivrières. Cependant, la diffusion de ces acquis en milieu paysan n'est pas assurée actuellement, faute de financement d'actions dans ce sens.

Le Service National de Vulgarisation (SNV) est la structure en charge des missions de conseil agricole, de vulgarisation des technologies et du matériel génétique amélioré. Il est organisé, au niveau de Kinshasa, en une Coordination nationale, appuyée par six divisions (programmation, formation/recherche, technique, gestion du personnel, finances et suivi/évaluation), composées chacune de deux à trois bureaux. Le Service national des semences (SENASEM) assure le contrôle et la certification des semences et l'identification, la promotion et la formation des opérateurs semenciers. Il opère sur le terrain avec les autres intervenants (INERA, ONG, projets) moyennant des protocoles spécifiques de collaboration. Le Service National de Traction Animale (SENATRA), assure la diffusion de l'utilisation de la traction animale dans les travaux agricoles, la formation des paysans dans l'utilisation de différents outils de travail et de transport. Le Service National des Technologies Appropriées en Milieu Rural (SENATEC), assure la vulgarisation des nouvelles technologies maîtrisables par les paysans et couvrant différents domaines: fabrication des attelages, des outils de transport et de transformation des produits, l'artisanat, etc.

Avec l'appui de quelques bailleurs de fonds, notamment le PNUD, l'USAID, la FAO, la Banque mondiale et la Coopération belge, les Services nationaux de vulgarisation et de semences susmentionnés ont connu un certain dynamisme et un début d'harmonisation des approches. Toutefois, l'insuffisance des appuis ne leur permet pas de remplir convenablement leur mission.

A côté de ce dispositif institutionnel, il existe une multitude d'ONG, des organismes relevant du secteur privé, les associations confessionnelles ou de la société civile, ainsi que les projets/programmes financés partiellement ou en totalité par les bailleurs de fonds, qui interviennent indirectement dans le système d'approvisionnement et de distribution des produits dérivés du manioc.

Parmi les acteurs du marché local, on distingue : (i) les régisseurs; (ii) les percepteurs ; (iii) les chefs de blocs ou de hangars, (iv) les policiers ; (v) les gardiens des marchés. Les fonctions et responsabilités de ces acteurs des marchés, sont identiques à ceux décrits dans le cas du Cameroun, et enfin, parmi les acteurs intervenant dans le commerce extérieur, on note : (i) les agents de l'Office des Douanes et des Assises (OFIDA) ; (ii) les agents de la police phytosanitaire ; (iii) les transitaires ; (iv) les manutentionnaires ; (v) les consignataires ; (vi) les compagnies de transport.

3.6.2.3 Organisation des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc en RDC

La géographie du pays fait clairement ressortir deux entités qui sont complémentaires : (i) l'Est du pays qui comprend l'Ituri, le Nord et le Sud Kivu, et le Maniema, et (ii) l'Ouest du pays qui comprend l'Equateur et le Bas-Congo.

L'Est du pays (*l'Ituri, le Nord et le Sud Kivu et le Maniema*) est globalement déficitaire en produits vivriers. L'insécurité alimentaire y est toujours très grande et cette région reçoit l'essentiel de l'aide alimentaire distribuée en RDC. Les conflits civils, l'insécurité et les risques de vol qui en découlent n'encouragent pas les paysans à cultiver de grandes superficies. Toute la *Province-Orientale* est aussi déficitaire, car elle a beaucoup souffert des conflits. De plus, l'exploitation artisanale du diamant, de l'or et du coltan fait que beaucoup de jeunes ont délaissé l'agriculture. Enfin, la *province du Katanga* est également très déficitaire. En effet, à l'exception quelques exploitations agricoles récemment installées dans la province¹⁴⁹ qui fonctionnent normalement, les grandes exploitations agricoles créées par certaines sociétés minières (par exemple, Gécamines développement) il y a vingt ans, et les grandes exploitations agricoles commerciales sur les hauts plateaux du Katanga (anciennes fermes des colons), ont pratiquement cessé de fonctionner.

Par contre, la partie ouest du pays est globalement excédentaire : le *Bas-Congo* est actuellement le grenier¹⁵⁰ de Kinshasa depuis que la route reliant Kinshasa à Matadi a été réhabilitée et que la plupart des routes de desserte agricole ont été remises en état. Le Bas-Congo fournit à Kinshasa des cossettes de manioc (la meilleure qualité), la chikwange, les feuilles de manioc. Le territoire de Luozi dessert Brazzaville et fournit une quantité importante de manioc à cette ville, sœur de Kinshasa. La province de *Bandundu* reste le principal fournisseur en produits vivriers de la ville de Kinshasa : essentiellement cossettes de manioc et pâte de manioc (bimpuka), provenant du district de Mai Ndombe (Mushie, Kutu, Oshwe). Les apports de Bandundu sur les marchés de Kinshasa atteignent leur maximum aux mois d'août et septembre de chaque année. Durant ces mois, on note une baisse notable des prix du manioc (de 12 500 à 8 500 Franc Congolais pour un sac de 80 à 85 kg). La *province de l'Equateur*, surtout dans sa partie nord qui est une zone de savane (district du Sud-Ubangi) et le territoire de Bumba du district de la Mongala ont un grand potentiel agricole pour les céréales. Enfin, la *province de Kinshasa* autrefois connue pour être une zone inadaptée à l'agriculture à cause des sols sablonneux, pauvres en matière organique, à la faible capacité de rétention d'eau, devient un fournisseur de plus en plus important de la capitale en produits agricoles et horticoles, du fait du développement récent des exploitations agricoles autour des zones urbaines et périurbaines de Kinshasa, et qui ont vocation à approvisionner la ville, au même titre que le plateau de Batéké qui produit de plus en plus de feuilles de manioc et de maïs. Les liaisons routières de Kinshasa étant de plus en plus inadaptées au transport commercial, le transport fluvial revêt une importance croissante dans la province de Bandundu, en particulier à partir des ports situés sur les fleuves Kasai et Kwilu. Toutefois, le transport fluvial, qui prend au moins deux fois plus de temps que le transport sur route, ne convient pas aux produits hautement périssables comme le poisson, les fruits et légumes, même si son prix de revient représente 20% du chargement (contre 50% pour le transport routier). Il est également victime de la pénurie de carburant et de navires, outre les infrastructures vétustes de nombreux ports.

Tout comme le transport fluvial dans la province de Bandundu, le transport ferroviaire dans le Bas-Congo devrait constituer une variante pour expédier les denrées alimentaires et autres, de Matadi et d'autres localités vers Kinshasa. Toutefois, la vétusté du matériel et le manque de locomotives (seulement quatre sont en état de fonctionnement, alors qu'il en faudrait dix au minimum) ont pesé sur la fiabilité du rail et réduit sa part de trafic (par rapport à la route) de 70% environ il y a une dizaine d'années, à moins de 30% aujourd'hui, en dépit de l'état déplorable du réseau routier.

¹⁴⁹ A l'exemple de l'exploitation agricole de Swaenepoel à Kasese sur l'ancien domaine pilote de Kaniama-Kasese.

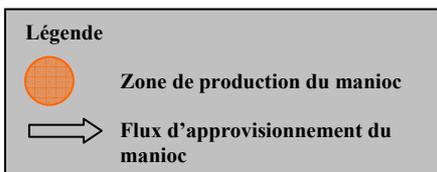
¹⁵⁰ Les provinces du Bas-Congo, de Bandundu et Kinshasa fournissent 30% de la production totale du manioc en RDC; 88.2% des paysans font du manioc en association avec d'autres cultures et 6.8% le font en culture pure.

Tableau 71 : Les principales sources d’approvisionnement des produits dérivés du manioc en RDC

Sources approvisionnement	Marchés destinataires	Modes de transport	Axes ou couloirs de circulation
Bas-Congo	Kinshasa	Routes	Tsela – Mboma – Matadi – Mbanza –Ngoungou – Kinshasa – Kimvula – Inkisi - Kinshasa
		Chemin de fer	Matadi - Kinshasa
Bandoundou	Kinshasa	Route	Popokabaka – Kasongolunda –Feshi - Kikwit – Masi - Manimba – Kenge - Kinshasa
		Rivière	Mangai – Kwa – Kinshasa – Lukienie – Mfini – Kwamuthu – Kinshasa – Bumba – Mbandaka - Kinshasa
	Kasaï Occidental	Route et chemin de fer	Kikwit – Kongolo – Kamina - Mwene –Ditu - Kananga
Equateur	Kinshasa	Fleuve	Kisangani – Bumba – Mbandaka - Kinshasa
Maniema	Kasaï Oriental	Lac Tanganyika et chemin de fer	Uvira – Kalemie - Kabalo – Kamina – Mwene – Ditu - Kananga
	Kasaï Occidental	Lac Tanganyika et chemin de fer	Kamina – Mwene –Ditu - Kananga
	Katanga	Lac Tanganyika, chemin de fer et route	Bukavu – Kindu – Kongolo – Lubero – Kabinda – Mbuji Mayi - Kananda
Katanga	Kinshasa	Avion, chemin de fer, rivière	Lumumbashi - Kinshasa
	Kasaï Oriental	Chemin de fer	Lumumbashi – Kamina – Mwene –Ditu - Ilebo
	Kasaï Occidental	Chemin de fer	Lumumbashi – Kamina – Mwene –Ditu - Ilebo

Source : Ministère des Transports RCD et Programme National de Relance du secteur Agricole et Rural, PNUD, mars 2008.

Figure 18 : Organisation des flux d’approvisionnement du manioc en RDC



3.6.2.4 Les marges et les services ajoutés par chaque intervenant de la chaîne

Tableau 72 : Répartition moyenne du prix final (en Franc Congolais/le Kg) payé par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Bandundu et marchés urbains de Kinshasa)

Produit	Prix au marché rural	Prix marché de détail	Répartition du prix final selon les acteurs de la filière (en FCFA)				
			Producteur	Transformateur	Transporteur	Grossiste	Détaillant
Racines de manioc	80	155	80	0	40	20	15
Manioc rouie,	120	215	120	15	40	25	15
Chikwange (petit, 200grs)	150	250	150	25	35	25	15
Chikwange (moyen, 350 grs)	235	350	235	30	35	30	20
Chikwange (petit, 500 grs)	300	450	300	40	40	40	30
Saka-saka (100 grs)	50	100	50	10	10	20	10

Source : Résultats des enquêtes effectuées auprès des producteurs/transformatateurs, mars 2008.

Tableau 73 : Répartition moyenne en pourcentage du prix final payé (en FC/le Kg) par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (Marché rural de Bandundu et marchés urbains de Kinshasa)

Produit	Producteur	Transformateur	Transporteur	Grossiste	Détaillant
Racines de manioc	40-42%	0	26-28%	20-22%	14-16%
Manioc rouie	40-42%	8-10%	24-26%	18-22%	10-12%
Chikwange (petit, 200grs)	42-44%	12-14%	20-22%	14-16%	12-14%
Chikwange (moyen, 350 grs)	42-44%	12-14%	20-22%	14-16%	12-14%
Chikwange (petit, 500 grs)	42-44%	10-12%	18-20%	18-20%	12-14%
Saka-saka (100 grs)	37-39%	16-18%	20-22%	15-17%	11-13%

Source : Résultats des enquêtes effectuées auprès des producteurs/transformatateurs courant janvier-février 2008.

3.6.3 Les exportations des produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, à partir de Kinshasa

La RDC est un pays situé en Afrique Centrale, dans la Région des Grands Lacs, et sa position géopolitique stratégique lui confère quelques particularités. La première particularité résulte du fait que son territoire partage neuf (9) frontières avec les dix (10) autres pays de la Région. Cette situation, très spécifique devrait, constituer un atout régional majeur dans un environnement qui favorise le développement économique et social de la Région, notamment dans la perspective de l'émergence des bassins transfrontaliers de développement aux aires périphériques de la RDC.

3.6.3.1 Les exportations des produits dérivés du manioc vers Brazzaville par voie maritime, à partir du Beach Ngobila (Kinshasa)

- Le site du Beach Ngobila (Kinshasa) :** Au cours des années 1975, le Beach Ngobila situé au cœur de Kinshasa, était une propriété privée exploitée par M. Dan Gbwele. En 1985, le site est confié à l'ONATRA et devient ainsi l'unique voie officielle de sortie et d'entrée Kinshasa et Brazzaville par le fleuve Congo. Malheureusement, dans la pratique, il existe d'autres ports privés et parallèles sur le fleuve Congo par lesquels s'opèrent des trafics des biens et des personnes entre les deux capitales. Ce port abrite officiellement quatre (4) services reconnus par l'arrêté présidentiel de 2002 : la DGM (Direction Générale de Migration), de l'OFIDA, et de l'OCC (Office Congolais de Contrôle) ainsi que du service d'hygiène. A côté des services officiels, foisonnent des manutentionnaires, des intermédiaires commerciaux et administratifs, une multitude d'agents de change, des négociants, et bien sûr quelques agents de renseignements peu identifiables.

- **Les caractéristiques des armements qui desservent Brazzaville** : la flotte qui dessert Brazzaville est constituée par une dizaine de canots rapide et des vieux chalutiers réformés. Ces embarcations sont pour la plupart vétustes, ont servi à d'autres usages ont été reconvertis à la traversée des marchandises et des personnes sur les deux rives du fleuve Congo. Ces navires ne sont pas équipés d'installations appropriées à ce type de transport, et n'appartiennent à aucune conférence maritime de fret. Les tonnages déclarés (jauge nette) varient entre 10 et 100 tonnes.
- **Les formalités à remplir et coûts de passage des marchandises sur le Beach** : aller de Brazzaville à Kinshasa et vice versa, est en théorie facile. Il suffit d'avoir son laissez-passer, de s'acquitter des taxes et de monter à bord d'un bateau pour se retrouver sur l'autre rive du fleuve Congo. La traversée, selon le type d'embarcation, dure entre cinq minutes et un quart d'heure. Dans la pratique, pour les Congolais, voyager entre les deux capitales est au contraire difficile à cause d'innombrables tracasseries auxquelles ils sont soumis. En effet, au départ de Kinshasa, le voyageur débourse 5 USD pour le laissez-passer ; 10 USD pour le certificat de vaccination contre la fièvre jaune (mais le voyageur n'est pas vacciné pour autant) ; encore 10 USD pour le billet aller-retour (obligatoire) ; puis environ 2 USD de droit d'accès au Beach. Ensuite, il paye 2 à 3 USD une taxe qui lui donne le droit d'être fouillé par les douaniers (il l'est rarement). Dernier obstacle à franchir, la taxe d'embarquement : 1 US. Arrivé à Brazzaville, il lui reste à régler les droits de quai (1 000 F CFA), les taxes pour l'environnement (1 000 F CFA) et la fouille (2 000 F CFA, même s'il n'est pas fouillé). Quand il regagne sa ville, il refait le même parcours, s'acquitte des mêmes taxes. Le Brazzavillois qui se rend à Kinshasa est traité de manière identique.

Pour les produits dérivés du manioc destinés à l'exportation à Brazzaville, l'exportateur doit se munir des documents suivants : (i) deux factures commerciales ; (ii) un certificat phytosanitaire délivré par les services de la Quarantaine de Ministère de la Santé. Une fois que la marchandise est acheminée par camion sur le Beach, le transporteur paie deux taxes à la guérite (2 et 5 USD) qui correspondent respectivement à son accès et à l'accès du camion sur le Beach, une taxe de déchargement sur le terre-plein à côté des magasins de l'OFIDA équivalent à 10 USD, une taxe de 5 USD pour l'hygiène et la salubrité du Beach et ensuite une taxe de 15 USD pour la délivrance du certificat phytosanitaire. Enfin, il faut s'acquitter de la taxe d'embarquement (10 USD), des frais de manutention auprès des porteurs (déchargement au Beach et chargement sur un bateau), de la taxe d'exportation¹⁵¹ et du fret maritime qui sont négociés avec le transporteur en fonction de la quantité de marchandises à transporter et de certaines considérations sociales (3 USD/sac de 100 Kg en moyenne). A ces tracasseries s'ajoute la brutalité des agents administratifs et des forces de l'ordre¹⁵².

La situation ci-dessus décrite est identique dans tous ports (*beaches*), ceux-ci s'étendant jusqu'à Maluku et même au-delà, dans des endroits difficiles d'accès. On dénombre actuellement plus de 48 ports à Kinshasa¹⁵³, tous soumis aux tracasseries d'une foule de services officiels de perception de taxes diverses.

¹⁵¹ L'ensemble des tarifs, des droits et taxes à l'importation et à l'exportation se trouve répertorié dans un document OFIDA (Office des douanes et accises) d'avril 2003, en application de la loi No 002/03 et 003/03 du 13 mars 2003. Les droits de douane à l'exportation s'élèvent à 10% de la valeur FOB des produits dérivés du manioc.

¹⁵² Pourtant Brazzaville et Kinshasa sont, selon l'expression consacrée « les deux capitales les plus rapprochées du monde ». Ces capitales sont liées, depuis juillet 1987, par un accord de coopération et de jumelage. La Commission spéciale de coopération (Cospeco) est chargée de traduire en actes la complémentarité entre les deux rives du Congo, mais surtout de faciliter la mobilité des biens et des personnes entre les deux rives. Au cours du Comité Mixte entre les deux pays tenu à Kinshasa le 28 janvier 2008, les deux parties ont convenu de redynamiser les échanges commerciaux bilatéraux à travers l'actualisation de l'accord commercial signé en 1978, pour permettre aux populations des deux pays de tirer profit des relations économiques.

¹⁵³ BESCOPLAN/GRET (2000), "Analyse des effets de l'état des routes de desserte agricole sur l'économie alimentaire à Kinshasa", Programme d'Appui à la Réhabilitation/Fonds Européen de Développement: Kinshasa.

Tableau 74: Coûts de passages et charges légales (I) et illégales (II) supportées par les exportateurs au Beach de Kinshasa, pour chaque expédition vers Brazzaville

Prestations	Coûts des prestations	Observations
Droit d'accès au port	2 USD	Conforme aux textes réglementant l'accès dans les différents sites portuaires
Laissez-passer	5 USD	Perception illégale
Certificat de vaccination	10 USD	La réglementation prévoit 5 USD
Billet du voyage (aller et retour obligatoire)	10 USD	La réglementation n'oblige pas de payer les frais de transport aller et retour
Frais de fouille	3 USD	Perception illégale
Taxe d'embarquement	1 USD	Perception illégale
Accès du camion et du chauffeur au Port	7 USD	Conforme aux textes réglementant l'accès dans les différents sites portuaires
Frais de déchargement du camion	2 USD/le sac de 100 kg	Négociables avec les manutentionnaires en fonction du poids de la marchandise
Taxe d'occupation du terre-plein de l'OFIDA	10 USD	Perception illégale
Taxe pour l'hygiène	5 USD	Perception illégale
Taxe phytosanitaire	15 USD	La réglementation prévoit une taxe de 10 USD
Frais de chargement de la marchandise dans le bateau	2 USD/ le sac de 100 kg	Négociables avec les manutentionnaires en fonction du poids de la marchandise
Frais d'embarquement	3 USD/sac de 100 kg	Montant fixé par les transporteurs
Total à déboursier	82 USD	Montant à déboursier pour exporter 100 Kg de Kinshasa à Brazzaville

Source : Enquêtes réalisées sur le site du Beach Ngobila à Kinshasa, mars 2008

Encadré 6: Importance de la perception illégale sur le site du Beach Ngobila (Kinshasa)

La perception illégale est très importante sur le site du Beach de Ngobila lors des opérations d'exportation des produits vers Brazzaville. En effet, sur les 82 US dollars perçus par les divers services taxateurs pour acheminer un sac de 100 kg de produits à Brazzaville, 39 US dollars sont illégalement perçus, soit un taux de perception illégal de 47,5%.

Cette situation obère la compétitivité des produits importés à partir du Beach de Ngobila et explique l'attrait des exportateurs pour les ports fantômes de Kinshasa, ou alors les importations de plus en plus importantes de produits dérivés du manioc en provenance du Cabinda (Angola) à destination du Congo. En effet, il faut déboursier 0,82 USD/kg pour les frais d'approche et de transport à partir du Beach Ngobila, contre 0,2 USD/kg dans les ports fantômes.

Source : Extrait du rapport des enquêtes réalisées au cours de la mission, mars 2008.

Tableau 75: Les exportations à partir du Beach des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation vers Brazzaville au cours des cinq (5) dernières années

Produits (tonnes)	Années					Total
	2003	2004	2005	2006	2007	
Pâte rouie	135	178	146	98	139	696
Cossettes de manioc	72	97	59	78	91	397
Chikwange	38	42	36	29	54	199
Saka-saka	8	11	7	9	12	47

Source : Données recueillies à l'OFIDA, mars 2008.

Les données ci-dessus mentionnées collectées auprès de l'OFIDA traduisent mal et ne reflètent pas l'importance des échanges entre les deux rives du fleuve Congo. Ces données sont occultées par les douaniers du fait de relations de proximité qu'ils entretiennent avec les commerçants-exportateurs (réguliers) avec qui ils ont fini par nouer des affinités. Il en résulte que le paiement des taxes découle d'un "arrangement officieux" qui se traduit le plus souvent par le versement au douanier d'un "bakchich" ou d'une "motivation" dont le montant est évidemment inférieur à la taxe officielle¹⁵⁴. En conséquence, les marchandises sont soit sous-évaluées, ou alors les documents d'accompagnement des marchandises ne sont pas pris en compte dans les registres de l'OFIDA.

Par ailleurs, les exportations des produits dérivés du manioc de la RDC vers le Congo ou la RCA notamment, sont fortement influencées par le cours du dollar américain. Les enquêtes menées attestent que lorsque le taux du dollar est élevé par rapport au FCFA, les volumes exportés à partir du *Beach Ngobila* diminuent. Cette situation s'explique surtout par le fait que lorsque le dollar est élevé, les exportateurs orientent leurs exportations vers les ports fantômes de Kinshasa, pour contourner les charges administratives qui obèrent la compétitivité de leurs produits (face à la concurrence du Cameroun et de l'Angola) sur les marchés de Brazzaville ou de Pointe-Noire.

Encadré 7: Influence des taux de change sur les échanges agricoles entre la RDC et les autres pays de l'Afrique Centrale

L'instabilité des taux de change entre monnaies est considérée par les économistes comme un obstacle aux transactions commerciales. Il en est ainsi des échanges entre la RDC et les Etats membres de la CEMAC. En effet, les taux du Franc Congolais (monnaie utilisée en RDC) fluctuent considérablement, et n'est pas convertible avec le Franc CFA (monnaie utilisée par les Etats membres de la CEMAC). Par conséquent, le change n'est pas assuré par le système bancaire. Dès lors les acteurs du système commercial transfrontalier notamment, sont obligés de rechercher des solutions alternatives, le plus souvent coûteuses, pour continuer leurs activités. Bien plus, les importateurs congolais (Brazzaville) qui s'approvisionnent en produits dérivés du manioc à Kinshasa sont obligés de transporter d'importantes sommes d'argent dans des conditions précaires pour réaliser leurs transactions.

Les problèmes de change et leurs conséquences, montrent l'influence que peut avoir l'évolution des taux de conversion entre deux monnaies. La création d'un espace monétaire de l'Afrique Centrale couvrant la RDC pourrait lisser les aléas spécifiques aux variations de taux. La stabilité ainsi obtenue pourrait faciliter une plus grande fluidité des échanges.

Source : Rapport d'enquêtes réalisées au cours de la mission, février-mars 2008.

¹⁵⁴ Dans la pratique, le montant du « bakchich » ou de la « motivation » versée aux douaniers n'excède jamais le tiers des droits de douane officiellement dus.

3.6.3.2 Typologie des exportateurs de produits dérivés du manioc de la RDC vers l'Afrique Centrale

On distingue deux catégories d'exportateurs : les exportateurs réguliers et, les exportateurs occasionnels

Tableau 76: Typologie des exportateurs de produits dérivés du manioc de la RDC vers l'Afrique Centrale

Typologie des exportateurs en RDC	Exportateurs réguliers	Exportateurs occasionnels
STRUCTURE ORGANISATIONNELLE		
Statut juridique	<i>Etablissement, GIC ou SARL</i>	<i>Sans statut ou tout au plus Etablissement</i>
Organisation interne	<i>Le Chef d'entreprise contrôle directement toutes les décisions sans déléguer de responsabilités</i>	<i>Le Chef d'entreprise contrôle directement toutes les décisions sans déléguer de responsabilités</i>
Liaisons hiérarchiques	<i>Unitaires. En dehors du Chef d'entreprise, personne n'occupe une place prééminente</i>	<i>Unitaires. En dehors du Chef d'entreprise, personne n'occupe une place prééminente</i>
Traitement de l'information	<i>Relève de la responsabilité du Chef d'entreprise qui a des contacts directs avec les fournisseurs et les clients</i>	<i>Relève de la responsabilité du Chef d'entreprise qui a des contacts directs avec les fournisseurs et les clients</i>
Accès au décideur	<i>Difficile</i>	<i>Facile</i>
Image de l'employé	<i>Eternel salarié, pas de profil de carrière, non syndiqué, et pas d'assurance sociale</i>	<i>Eternel salarié, pas de profil de carrière, non syndiqué, et pas d'assurance sociale</i>
Image que le salarié a de l'entreprise	<i>Entreprise « familiale », institution faible, culte de la hiérarchie, possibilité de conflits</i>	<i>Entreprise « familiale », institution faible, culte de la hiérarchie, possibilité de conflits</i>
Profil du personnel	<i>Faible niveau de formation et pas d'expérience suffisante</i>	<i>Faible niveau de formation et pas d'expérience suffisante</i>
ASPECT FINANCIER		
Structure de gestion	<i>La gestion est concentrée entre les mains du Chef d'entreprise. Pas de personnel administratif</i>	<i>La gestion est concentrée entre les mains du Chef d'entreprise Pas de personnel administratif</i>
Stocks	<i>Inexistants. Les achats se font suivant commandes.</i>	<i>Inexistants. Les achats se font suivant les commandes.</i>
Sécurité d'approvisionnement	<i>Moyennement assurée</i>	<i>Faiblement assurée</i>
Fonds de roulement	<i>Faible</i>	<i>Faible</i>
STRUCTURE COMMERCIALE		
Structure commerciale	<i>Pas fiable. Absence de personnel de qualité. Méconnaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Pas fiable. Absence de personnel de qualité. Méconnaissance du marché et de son évolution</i>
Degré de maîtrise des produits	<i>Moyen. Absence de professionnalisme des opérateurs</i>	<i>Faible. Absence de professionnalisme des opérateurs</i>
Standardisation des produits	<i>Faible</i>	<i>Très faible</i>
Structure de la clientèle	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle concentrée, représentant généralement les grossistes des circuits traditionnels et informels</i>	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle concentrée, représentant généralement les grossistes des circuits traditionnels et informels</i>
Niveau des prix	<i>Fonction des sources d'approvisionnement, de la demande et de la saison)</i>	<i>Fonction des sources d'approvisionnement, de la demande et de la saison)</i>
LOGISTIQUE		
Moyens de communication	<i>Téléphone portable</i>	<i>Téléphone portable</i>
Matériel de travail	<i>Précaire, insuffisant</i>	<i>Précaire, insuffisant</i>
Moyens de transport	<i>Pas disponible pour compte propre.</i>	<i>Pas disponible pour compte propre</i>
Centre de conditionnement	<i>Peu équipé, pas de respect des règles d'hygiène</i>	<i>Peu équipé, insalubre</i>
Emballages utilisés	<i>En majorité du matériel de récupération ayant servi pour d'autres produits agricoles</i>	<i>Non conventionnels et inadaptés au conditionnement des produits</i>

Source : Enquêtes auprès des exportateurs, mars 2008.

3.6.4 Le marché Congolais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine

3.6.4.1 Demande actuelle et potentielle du marché congolais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine

Avec une population estimée 57 millions d'habitants en 2005, et un taux de croissance démographique compris dans la fourchette de 3 à 3,2% l'an, le marché Congolais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine est considéré comme le plus important d'Afrique, dans la mesure où ces produits fournissent aux population environ 65% des calories. En effet, la consommation moyenne par habitant est de 399 kg/an, soit une demande en cossettes estimée 21 millions de tonnes en 2005. Cependant, avec une production estimée à 19 millions de tonnes de cossettes (en 2005), le marché Congolais connaît depuis la résurgence des conflits socio-politiques un important déficit en cossettes de manioc. Ce déficit s'est considérablement réduit au cours des cinq (5) dernières années grâce aux appuis fournis par le Gouvernement et les bailleurs de fonds et est plafonné actuellement à environ 2 millions de tonnes de cossettes/an. A ce déficit, il convient d'ajouter les volumes de produits exportés par avion et par bateau vers les marchés ethniques en Europe à partir de la RDC¹⁵⁵, ainsi que ceux qui transitent par voie terrestre ou fluviale à destination du Congo, de l'Angola ou de la RCA.

Le manioc est le principal aliment de base des populations en RDC. Il est consommé sous divers états (frais, bouilli, frit, transformé sous forme humide ou sèche), seul ou associé à d'autres produits vivriers. Cependant, la forme de consommation la plus appréciée est en premier lieu la chikwange, car prête à être consommée au moment voulu. Mais avec la chute du pouvoir d'achat des ménages, la consommation de chikwange notamment dans les villes a tendance à diminuer au profit du « fufu », du fait de son prix relativement bas. En effet, avec l'accentuation de la crise économique, l'essentiel des revenus des ménages est consacré aux dépenses alimentaires, et les populations de la RDC recherchent : (i) des produits bourratifs (fufu, chikwange), ou (ii) des produits importés dont les prix sont généralement plus bas par rapport aux mêmes types de produits alimentaires locaux.

Enfin, au rythme de la croissance démographique, de la consommation et de la production actuelle, le déficit de cossettes passera de 2 millions à 2,5 millions de tonnes de cossettes en 2010.

3.6.4.2 Segmentation du marché congolais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine

Le marché congolais des produits dérivés du manioc est segmenté. En effet, bien que la part importante des produits dérivés du manioc soit distribuée dans les circuits traditionnels¹⁵⁶, on constate depuis les cinq (5) dernières années une pénétration progressive mais certaine, des produits dérivés du manioc plus élaborés dans les circuits de distribution moderne dans les grandes villes. On compte parmi les produits dérivés plus élaborés destinés à une catégorie aisée de la population congolaise et des expatriés : la chikwange, le saka-saka, et les cossettes.

Les produits élaborés ci-dessus mentionnés sont transformés et conditionnés dans des unités de transformation semi-industrielles situées dans les grandes villes et qui appartiennent dans la plupart des cas, aux entrepreneurs qui exportent vers les marchés européens.

Au-delà de la segmentation des produits selon les canaux de distribution, l'observation du marché Congolais fait également apparaître une segmentation suivant les différents critères géographique, socio-démographique, et selon les générations comme l'atteste le tableau suivant.

¹⁵⁵ En moyenne 3500 tonnes par an selon H. TABUNA.

¹⁵⁶ En moyenne 94%, selon L. MUTEMBE, in « La chaîne d'approvisionnement alimentaire en RDC », 2006, Thèse de Doctorat Université de LOUVAIN – Belgique.

Tableau 77: Segmentation du marché des produits dérivés du manioc en RDC

Critères de segmentation	Principaux produits	Régions rurales	Régions urbaines	
			Circuits de distribution traditionnels	Circuits de distribution modernes
Segmentation géographique	Chikwange Saka-saka Cossettes	La consommation des produits dérivés du manioc est plus importante dans les zones rurales..	La consommation est étalée sur toutes les unités territoriales urbaines. La chikwange est emballée dans des feuilles sur différents calibres, le saka-saka, les cossettes et le fufu sont emballés dans des sacs en plastique de récupération dans les marchés en ville	Ces produits se retrouvent uniquement dans les superettes et supermarchés des villes. Ils sont en général emballés dans les sacs plastiques appropriés et conditionnés dans des emballages consommateurs allant de 250 grs à 1 kg
Segmentation socio-démographique		La consommation des produits dérivés dans les ménages-producteurs atteint une moyenne annuelle de 650 Kg/an /personne	Les produits dérivés du manioc sont achetés directement au marché, ou transformés par les ménages ruraux ou urbains.	les produits dérivés du manioc sont achetés dans des superettes ou dans les supermarchés
Segmentation selon les générations		Les consommateurs au niveau des régions rurales sont des ménages-producteurs et des manages à faible revenu	Les jeunes hommes et femmes (25-40 ans) ont tendance à concilier la quantité et la qualité	Les consommateurs urbains ou ruraux à revenu faible et moyen
		Les ruraux ont une préférence marquée pour la quantité, plutôt que la qualité des produits	Les jeunes hommes et femmes (25-40 ans) ont tendance à concilier la quantité et la qualité	Les consommateurs des circuits modernes ont une préférence pour les produits de qualité

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs du commerce et des consommateurs, mars 2008.

3.6.4.3 Comportement des consommateurs de produits dérivés du manioc au Congo

Comme déjà mentionné, il n'existe pas de normes clairement définies par les pouvoirs publics et acceptées par tous en ce qui concerne la qualité, l'emballage et le conditionnement des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine. Il en est d'ailleurs de même pour les produits vivriers locaux. Toutefois les consommateurs (locaux ou expatriés) préfèrent les caractéristiques distinctives reprises ci-dessous :

Tableau 78: Attributs recherchés par les consommateurs dans les produits dérivés du manioc

Produits	Attributs principaux	Distribution traditionnelle	Distribution moderne
		Attributs secondaires	
Chikwange	Couleur blanche	Ne colle pas au toucher. Pas de fibres. Emballages en feuilles propres	Ne colle pas au toucher. Pas de fibres. Emballages en sachets plastiques appropriés et marqués
Cossettes	Couleur blanche	Sèches. Découpées en gros morceaux, non émietées et sans moisissures	Sèches. Découpées en petits morceaux, non émietées et sans moisissures. Emballages en sacs en plastiques appropriés et marqués
Saka-saka	Couleur verte	Feuilles tendres avec large limbe	Feuilles tendres. Emballages en sacs en plastiques appropriés et marqués

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs du commerce et des consommateurs, mars 2008.

3.6.4.4 Prix des produits et marges des opérateurs selon les circuits de distribution

Tableau 79: Prix des produits et marges des opérateurs en Franc Congolais selon les circuits de distribution

Produits	Circuits de distribution traditionnels				Circuits de distribution moderne			
	Prix marché rural	Marge	Prix marché détail	Marge	Prix superette	Marge	Prix supermarché	Marge
Chikwange (200grs)	150	25	250	15	400	100	500	150
Chikwange (350 grs)	235	30	350	20	500	100	650	150
Chikwange (500 grs)	300	40	450	30	650	100	750	150
Saka-saka (100 grs)	50	20	100	10				
Saka-saka (500 grs)	250	40	400	30	550	100	750	200
Saka-saka (1000 grs)	500	60	650	50	800	100	1100	200
Cossettes (500 grs)	250	50	400	40	550	100	750	150
Cossettes (1000 grs)	500	90	650	125	800	140	100	160

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs du commerce au cours de la mission, mars 2008.

Il résulte du tableau ci-après, que les marges des opérateurs du circuit de distribution moderne sont nettement plus élevées que celles des opérateurs des circuits traditionnels. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les charges supportées par les distributeurs des circuits modernes (charges fiscales, charges liées au personnel et à l'exploitation, etc..) sont plus élevées et que le taux de rotation des produits sur le présentoir est faible. Par ailleurs, les marges sont plus importantes pour le saka-saka du fait que ce produit est conservé dans des présentoirs réfrigérés.

3.6.4.5 La concurrence

On observe sur le marché Congolais comme dans tous les marchés de l'Afrique Centrale une concurrence à deux (2) niveaux : (i) une concurrence sur la même ligne du produit, et (ii) une concurrence avec les produits alimentaires importés à base de céréales.

Les produits dérivés du manioc sont en concurrence avec les produits similaires, mais plus élaborés en provenance de l'Afrique de l'Ouest. Il s'agit principalement de l'*attiéké* en provenance de la Côte d'Ivoire¹⁵⁷, du *Gari* en provenance du Ghana et du Bénin, ou du *Gari* et de la *farine* de manioc enrichis aux protéines en provenance du Nigeria. Ces produits se retrouvent en majorité dans les circuits de distribution moderne, mais les quantités présentes sur le marché restent encore faibles. Un effort de promotion et de communication autour de ces produits est cependant nécessaire, afin qu'ils soient connus et adoptés par les consommateurs, ainsi qu'au niveau du prix, pour les rendre plus accessibles aux populations.

Enfin, les produits dérivés du manioc sont en concurrence avec les produits alimentaires à base de céréales importés. En effet, la RDC a importé au cours de l'année 2006, 196 000¹⁵⁸ tonnes de riz (en complément à la production locale estimée 340 000 tonnes) pour une valeur de 65 millions USD, soit plus de 30% de ses dépenses en importations alimentaires.

¹⁵⁷ Les services de l'OFIDA estiment les importations formelles des produits dérivés du manioc en provenance de l'Afrique de l'Ouest à 247 tonnes en 2008.

¹⁵⁸ FAO DataBase 2006.

Tableau 80: Comparaison entre prix des produits dérivés du manioc et prix des produits alimentaires importés à base de céréales (en Franc Congolais)

Produits	Circuits de distribution traditionnels		Circuits de distribution modernes	
	Prix de détail marché rural	Prix détail marché urbain	Prix superette	Prix supermarché
Chikwange (500 grs)	300	450		
Cossettes (500 grs)	250	400	550	750
Riz brisure 30% (500 grs)	225	200		
Riz brisure 20% (500 grs)			350	400
Riz brisure 10% (500 grs)				500
Attiéké (1000 grs)				
Gari simple (500 grs)				
Gari simple (1000 grs)				
Gari enrichi (1000 grs)				
Farine enrichie (1000 grs)				
Spagetti (500 grs)	375	350	400	
Spagetti (500 grs – qualité supérieure)			550	700

Source : Enquêtes réalisées sur le marché Congolais, mars 2008.

Il ressort du tableau ci-dessus quatre (4) remarques importantes : (i) le riz au taux de brisure de 30% (variété de riz la plus courante dans les marchés traditionnels en Afrique) est à poids égal, moins cher que tous les produits dérivés du manioc ; (ii) les spaghetti à poids égal, sont moins chers que la chikwange dans les marchés traditionnels urbains ; (iii) le gari est l'amylacée la plus chère, et enfin, (iv) les produits dérivés du manioc en provenance de l'Afrique de l'Ouest sont plus chers que les produits alimentaires à base de céréales dans les circuits de distribution modernes en RDC .

3.6.4.6 Le potentiel des marchés des produits dérivés du manioc peu ou pas explorés en RDC

Parmi les marchés peu explorés, l'on note : (i) le marché des superettes et de la grande distribution ; (ii) le marché du catering et de la base-vie, des hôtels et restaurants, et (iii) le marché des farines de haute qualité.

En effet, les enquêtes menées au cours de la mission attestent que seuls 14%¹⁵⁹ de superettes et de supermarchés des grandes métropoles en RDC distribuent les produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine, alors que près de 31%¹⁶⁰ de distributeurs sollicitent intégrer ces produits dans leurs gammes pour élargir leur assortiment (si toutes les conditions actuelles de distribution restent égales par ailleurs).

Face à cette situation, la mission a réalisé des enquêtes complémentaires qui ont permis d'identifier les différentes catégories de contraintes qui limitent l'accès des opérateurs locaux de la filière à ces marchés.

¹⁵⁹ Ce qui représente 48 superettes et supermarchés qui distribuent les produits dérivés du manioc sur les 337 formels repertoriés par les différentes Chambres de commerce et le Ministère du Commerce en RDC. Chacune de ces structures vend en moyenne 300 kg de produits dérivés de manioc par mois, soit l'équivalent annuel de 173 tonnes de produits.

¹⁶⁰ Soit un effectif total de 106 superettes et supermarchés qui pourraient également vendre en moyenne 300 Kg/mois, soit une demande annuelle estimée à 382 tonnes/an.

Tableau 81: Contraintes limitant l'accès des produits dérivés du manioc dans la distribution moderne

Catégories	Contraintes
Maîtrise technologique et de la qualité	Organisation de la transformation artisanale et absence de spécialisation. Faible capacité de production en termes de volume, de qualité et de délais. Faible maintenance des machines et équipements Obsolescence et coût élevé des équipements Difficulté à respecter les normes - Sécurité sanitaire et qualité des produits médiocre
Coûts de production et des facteurs	Coûts de facteurs élevés (eau, électricité, emballages, transports, etc.), et rendent les produits peu compétitifs
Ressources humaines	Compétences insuffisantes des entrepreneurs à gérer de manière rationnelle et compétitive les unités de transformation. Cette situation entraîne des ruptures de stocks et rallongent les délais de livraison Insuffisance de personnel technique qualifié
Organisation et structuration	Organisation insuffisante des acteurs de la filière et culture associative peu répandue. Ce qui ne facilite pas le regroupement des produits en vue de la mise en marché collective Absence de cadre de concertation spécifique entre les acteurs de la sous composante transformation, les producteurs et les distributeurs
Financement	Faiblesse des financements et notamment du fonds de roulement qui limite la capacité des fournisseurs à respecter les délais de paiement longs (30 jours fin du mois) que leur imposent les distributeurs
Connaissance du marché	Méconnaissance du fonctionnement des circuits de distribution modernes Absence de suivi de la clientèle et de service après-vente Faible capacité d'anticipation sur les besoins des consommateurs des circuits de distribution modernes Absence de politique marketing et de promotion des produits
Dispositifs d'appui	Insuffisance de services d'appui en qualité et en quantité suffisante Insuffisance de systèmes appropriés pour le financement des activités agricoles et agro-industrielles Absence de laboratoires spécialisés en matière de normes et de contrôle de la qualité Faible lien entre recherche appliquée et les transformateurs

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs au cours de la mission, mars 2008.

L'ensemble de ces contraintes traduit l'incapacité des transformateurs à fournir aux distributeurs des circuits de manière régulière et dans les délais prescrits, des produits de qualité à des prix compétitifs.

Par ailleurs, l'utilisation de la farine de manioc à haute qualité en substitution au blé importé a fait l'objet de recherches en RDC, suivies de tests menées avec succès auprès des boulangers, pâtisseries et consommateurs. Si l'initiative d'introduire en moyenne 10% de la farine de manioc dans le pain en RDC devait être prise, encadrée et soutenue, elle se traduirait par un développement important de la filière manioc dans la mesure où la demande de ce segment de marché nécessiterait une production supplémentaire de 45 000¹⁶¹ tonnes de farines de haute qualité, soit l'équivalent de **90 000 tonnes** de racines de manioc.

¹⁶¹ Ce qui représente les 10% des 450 000 tonnes de farine de blé que la RDC a importé en 2006.

Tableau 82: Parts de marché satisfait e et à satisfaire à court terme

Produits	Caractéristiques des produits recherchés	Part du marché couverte		Part du marché à satisfaire à court terme	
		Part du marché	Volume distribué	Part du marché	Volume potentiel
Chikwange	Ne colle pas au toucher. Pas de fibres. Emballages en sachets plastiques appropriés et marqués	50%	86,5 tonnes	50%	191 tonnes
Cossettes	Sèches. Découpées en petits morceaux, non émiettées et sans moisissures. Emballages en sacs en plastiques appropriés et marqués	17%	29,5 tonnes	17%	65 tonnes
Saka-saka	Feuilles tendres. Emballages en sacs en plastiques appropriés et marqués	33%	57 tonnes	33%	126 tonnes
Total		100%	173 tonnes	100%	382 tonnes

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs au cours de la mission, mars 2008.

Parmi les marchés à explorer, on note : (i) le marché de l'humanitaire, et (ii) le marché des casernes militaires. Le marché de l'humanitaire en RDC regroupe :

- (i) les activités du PAM qui distribue de l'aide alimentaire à près de deux millions de personnes en situation d'insécurité alimentaire notamment dans la province du Katanga dans le Sud-Ouest, et dans des zones de concentration des déplacés des conflits dans le Nord Kivu dans l'Est du pays. Au total, 150 000 tonnes sont distribuées par an, mais l'on ne retrouve aucune denrée alimentaire à base de manioc dans le panier alimentaire servit par le PAM. La raison évoquée par le PAM est que le manioc est un aliment pauvre en calories et ne répond aux besoins en carences calorifiques des bénéficiaires du Programme. Le PAM a néanmoins accepté la proposition faite par les consultants au cours de la mission, de revoir en examen cette question, au cas où il serait possible d'identifier des fournisseurs locaux de produits à base de manioc (en qualité, en quantité, dans les délais, et à des prix compétitifs) enrichis permettant d'améliorer l'adéquation nutritionnelle et l'aspect appétissant desdits produits.

Tableau 83: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle de marché de l'humanitaire

Produits	Nbre de bénéficiaires	Nbre de repas/semaine	Poids/repas	Volume de produits à distribuer/an
Chikwange ou cossettes	2 000 000 de bénéficiaires de l'aide alimentaire du PAM	1	0,250 kg	26 000 tonnes
Saka-saka		1	0,150 kg	15 600 tonnes
Total				41 600 tonnes

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs au cours de la mission, mars 2008.

- (ii) les activités du projet **Support to Child-friendly Environment through Community Participation in Democratic Republic of the Congo** (Programme UNICEF/FAO/PAM) en cours d'exécution en RDC. En effet, conscient qu'une meilleure alimentation contribue à la réussite des enfants, et que l'alimentation scolaire peut faire augmenter l'assiduité et améliorer les performances scolaires des enfants, la RDC et le FAO/PAM ont signé un accord en vue de fournir des repas de midi à 60 écoles primaires et maternelles, pour un total de 2 000 bénéficiaires.

Tableau 84: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle du marché des écoles primaires et maternelles en RDC

Produits	Nombre de bénéficiaires	Nombre de repas/semaine	Poids/repas	Volume de produits distribués/ans
Chikwange ou cossettes	2 000 enfants des écoles primaires et maternelles bénéficiaires	1	0,200 kg	20, 8 tonnes
Saka-saka		1	0,100 kg	10, 4 tonnes
Total				31, 2 tonnes

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs au cours de la mission, mars 2008.

Encadré 8: Summary of the project « Support to Child-friendly Environment through Community Participation in Democratic Republic of the Congo »

The DRC ranks 168th out of 177 countries in the Human Development Index (UNDP, 2004) and is counted among the poorest countries. The decades of conflicts and socio-political instability have seriously affected availability, accessibility and quality of basic social services in the country. The proposed project aims to build a child-friendly environment, especially in education, health and water and sanitation, through community empowerment and capacity building. Objectives of this multi-sectoral project consists of: 1) improve access to appropriate learning environments among primary school students through rehabilitation, construction and support to primary education facilities; 2) support to small children aged 3-5 years through construction of and support to community-based early child development (ECD) centers; 3) increase access to safe water and sanitation through building watsan infrastructures and training on hygiene; 4) improve food security and general economic status at schools and communities through a school gardening project; 5) improve knowledge on key practices and messages among community members to contribute to reduction of child morbid-mortality through communication and social mobilization; and 6) develop operational community-based management mechanisms through promoting participatory planning, monitoring and evaluation. UNICEF in collaboration with FAO will implement the project for duration of 24 months in Kinshasa and Bas-Congo provinces. The construction and rehabilitation components have been funded through the Community Empowerment Grant, the Government of Japan, and started since April 2007. The current proposal seeks funding resource for the rest of project activities including training, provision of supplies, school gardening, communication and building a mechanism of community participatory management and monitoring & evaluation.

Total Project Budget: 1,211,720 USD.

Source: DRC Proposal for UNTFHS by UNICEF and FAO, July 14, 2004.

Le marché des casernes militaires en RDC est réparti en deux segments : (i) le marché des casernes des Forces Armées Congolaises, qui est ouvert aux produits de la même gamme que ceux distribués dans les marchés traditionnels et (ii) le marchés des casernes de la MONUC, propice aux produits plus élaborés qui correspondent à ceux distribués dans les circuits modernes.

En effet, malgré les difficultés financières, l'Etat Congolais continue de subventionner le panier alimentaire servit aux militaires dans les casernes, et le Ministère Congolais en charge de la Défense estime à 210 000 personnes l'effectif des militaires stationnés dont l'alimentation est prise en charge par l'Etat Congolais. Les difficultés que connaissent les opérateurs pour accéder à ce marché, sont liées d'une part, à l'incapacité des fournisseurs locaux à se regrouper pour fournir les casernes, en volume, de manière régulière et dans les délais les produits demandés, et d'autre part, le mode de paiement des factures par l'Etat, contraignant avec des délais exceptionnellement longs. Cette situation explique la préférence de l'intendance à fournir aux militaires stationnés des aliments à base de céréales importés.

Enfin, pour ce qui est de la MONUC qui dispose d'un effectif de 22 000 personnes dont près de 20 000 stationnés, elle gère une trentaine de casernes sur toute l'étendue de la RDC, mais celles-ci ne servent pas des produits alimentaires à base manioc. La mission a rencontré les responsables de la MONUC à Kinshasa, qui expliquent cette situation d'une part, par le fait que le gros des effectifs de la MONUC est constitué d'étrangers et par conséquent n'ont pas l'habitude de consommer des produits dérivés du manioc et d'autre part, l'impossibilité de trouver sur le territoire congolais, des fournisseurs capables de répondre aux exigences du cahier des charges de la MONUC (produits de qualité homogène, quantité, délais, prix compétitifs par rapport aux produits alimentaires importés à base de céréales). Les responsables de la MONUC ont par

ailleurs révélé que des essais avaient été réalisés dans ce sens avec quatre (4) fournisseurs Congolais en 2003, mais ceux-ci, bien que riches d'enseignements n'ont pas été satisfaisants.

Tableau 85: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle de marché du casernement militaire (Forces Armées Congolaises + MONUC)

Produits	Nbre de bénéficiaires	Nbre de repas/semaine	Poids/repas	Volume de produits distribués/ans
Chikwange ou cossettes	60% de l'effectif total consomment les produits dérivés du manioc, soit 139 200 bénéficiaires	1	0,250 kg	1 810 tonnes
Saka-saka		1	0,150 kg	181 tonnes
Total				1 991 tonnes

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs au cours de la mission, mars 2008.

Tableau 78 : Demande actuelle dans les segments de marchés insuffisamment explorés

Demande actuelle non satisfaite suivant les segments de marchés					
Produits	Superettes et supermarchés	Marché de l'humanitaire	Marché des écoles primaires	Marché des casernes militaires	Total (en tonnes)
Chikwange et cossettes	140 tonnes	26 000 tonnes	208 tonnes	1 810 tonnes	28 158
Saka-saka	69 tonnes	15 600 tonnes	104 tonnes	181 tonnes	15 954
Total tous produits confondus	209 tonnes	41 600 tonnes	312 tonnes	1 991 tonnes	44 112

Source : Compilation des données recueillies au cours des enquêtes réalisées auprès des opérateurs, mars 2008.

3.6.5 Le marché congolais des produits dérivés du manioc à usages industriels

3.6.5.1 Demande actuelle et potentielle du marché congolais des produits dérivés du manioc à usages industriels

L'environnement du secteur industriel en RDC, présente trois (3) catégories d'entreprises selon la taille, les paramètres d'exploitation, les méthodes d'approvisionnement et de gestion des stocks. Ainsi, on retrouve : (i) les grandes firmes industrielles ; (ii) les PME industrielles, et (iii) les micro-industries. De cette catégorisation, naît des différences à divers niveaux, et principalement au niveau de la structure concurrentielle.

La demande en produits dérivés du manioc à usages industriels est très orientée dans la mesure où chaque produit a un rôle précis dans le processus de fabrication/transformation des produits finaux. Les grandes firmes industrielles consommatrices de produits dérivés du manioc implantées en RDC étant pour la plupart des filiales dont les sociétés mères sont installées en Europe, s'approvisionnent en intrants au travers des « centrales d'achats du groupe ». Cette fidélisation au niveau des approvisionnements élève les barrières à l'entrée, et rend opaque la maîtrise des prix par les potentiels fournisseurs. Par ailleurs, cette forme de coordination verticale bien qu'elle entraîne souvent la réduction des coûts et une plus grande valeur ajoutée, favorise une manipulation facile des prix et des profits. En conséquence, les entreprises locales de transformation sont exclues de ce marché.

Les données collectées dans les services de l'OFIDA pour les neuf premiers mois de l'exercice 2007, évaluent à **7 958 471 kg** de produits importés, pour une valeur de **FC 13 033 406 480**. A côté des produits importés, il s'est développé une petite activité de fabrication locale de l'amidon natif destiné essentiellement à l'empesage du linge de maison.

3.6.5.2 Les segments de marché peu explorés

En RDC, les industries utilisatrices d'amidon (agro-alimentaire, cartonnerie, textile, etc.) sont presque totalement dépendantes des importations. Toutes les industries brassicoles importent 100% de leurs besoins en amidons, alors que l'industrie textile importe 92 %¹⁶² de ses besoins sous forme de féculés de pomme de terre, alors que l'industrie papetière importe près de 96% de ses besoins, le reste étant fournit par des producteurs locaux d'amidon natif.

Tableau 86: Demande en amidons (en tonnes) et compétitivité de la production locale

Secteur d'activités	Demande nationale en amidon et compétitivité de la production locale				
	Estimation demande nationale ¹⁶³	Volumes importés	Prix à l'import CIF - Douala	Achats locaux	Prix produits locaux
Agro-alimentaire	2 156,318	2 156,318		0	ND
Textile	1 788	1 645	530 FC CIF - Kinshasa	38,02	800 FC/kg
Cartonnerie	3 896,221	3 740,372		361,18	800 FC/kg
Bois	30 940	30 940		0	
Autres	385,841	385,841		0	ND
Total		7 958,471		399,02	

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs au cours de la mission, janvier 2008.

3.6.5.3 Les entreprises importatrices par secteur d'activités

- **Les industries du secteur agro-alimentaire :** Les industries du secteur agro-alimentaire principalement concernées sont : (i) les sociétés brassicoles (BRACONGO et BRALIMA), qui importent des féculés de maïs ou de pomme de terre destinés à coller les étiquettes sur les bouteilles ; (ii) les sociétés de distribution alimentaire qui importent des féculents ou autres gélatines destinés aux restaurateurs, pâtisseries et charcutiers.

Les industries papetières : on dénombre en RDC, six (6) entreprises spécialisées dans la fabrication des emballages en papier (cartons plats, cartons ondulés, sacs en papier kraft, alvéoles d'œufs). Pour l'instant ces entreprises importent en Europe des féculés de pomme de terre et/ou de maïs, destinées à la fabrication de la colle. Cependant, elles sont toutes conscientes de l'impact socio-économique que pourrait entraîner la substitution des produits importés au profit de l'amidon local, mais hésitent à le faire du fait du faible niveau de professionnalisme des micro-entreprises de transformation locale du manioc.

- **Les industries de la filière textile :** la filière textile en RDC regroupe trois activités : (i) la filature ; (ii) le tissage, la teinture, la bonneterie et (iii) la confection. La filature est réalisée par deux (2) entreprises, Congotex, et Sintexkin, (qui assurent à elles seules près de 70% de la production nationale). Le tissage est assuré par trois (3) entreprises qui produisent une gamme variée de tissus destinés à divers usages : pagnes, tissus pour vêtements, linges, ameublement, etc. Et enfin, la confection qui comprend un secteur moderne composé d'une quinzaine de confections, et un secteur artisanal très développé. A ces activités principales se greffent des activités connexes telles les blanchisseries.
- **Les industries de la filière bois :** les crises successives que le pays a connu au cours des dix dernières années avec pour conséquence la dégradation des infrastructures, ont entraîné une diminution des activités forestières en RDC. Actuellement la RDC compte vingt deux (22) entreprises dont seize (16) scieries industrielles quatre (4) unités de déroulage et deux (2) unités de tranchage. On distingue trois (3) principaux stades de transformation du bois : (i) la première transformation par tranchage ou déroulage (elle représente 40% en moyenne), dont les produits semi-finis mis en marché sont essentiellement constitués des débités, des placages et des contre-plaqués obtenus par déroulage ou par tranchage ; (ii) la

¹⁶² Informations recueillies à la Chambre de Commerce – Kinshasa.

¹⁶³ La demande nationale et les volumes importés ont été calculés sur les 9 premiers mois de l'année 2007.

seconde transformation, qui couvre les activités de production des débités à dimension, et (iii) la troisième transformation qui regroupe la production des meubles, composants de meubles, parquets, moulures, etc.

- **Les autres industries** : Il s'agit des industries qui importent également des féculs et dextrines à base de maïs ou de pomme de terre comme intrant. On pourrait citer tour à tour : (i) les industries brassicoles ; (ii) des industries sucrières qui fabriquent des emballages pour compte propre.

3.6.5.4 Typologie des importateurs

Tableau 87 : Organisation et structuration des entreprises importatrices de produits dérivés du manioc ou similaires en RDC

Organisation et structuration des entreprises	Secteur d'activités			
	Agro-alimentaire et distribution alimentaire	Industrie papetière et connexe	Industrie textile et connexe	Industrie du bois et autres industries
STRUCTURE ORGANISATIONNELLE				
Statut juridique	<i>SARL, S.A, et société filialisée</i>	<i>SARL, et S.A</i>	<i>S.A</i>	<i>SARL, S.A, et société filialisée</i>
Organisation interne	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>
Liaisons hiérarchiques	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>
Traitement de l'information	<i>L'information est traitée à différentes strates</i>			
Accès au décideur	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>
Image de l'employé	<i>Equipier. Acteur majeur de l'entreprise</i>			
Image que le salarié a de l'entreprise	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>	<i>Institution forte, structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>
Profil du personnel	<i>Niveau de formation et expérience professionnelle variable</i>			
ASPECT FINANCIER				
Structure de gestion	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>
Stocks	<i>Existants et gérés en flux tendus</i>			
Sécurité d'approvisionnement	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>	<i>Assurée. En partenariat avec les centrales d'achat des sociétés mères</i>
Fonds de roulement	<i>Moyen à bon niveau</i>			

Organisation et structuration des entreprises	Secteur d'activités			
	Agro-alimentaire et distribution alimentaire	Industrie papetière et connexe	Industrie textile et connexe	Industrie du bois et autres industries
STRUCTURE COMMERCIALE				
Structure commerciale	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Fiable. Personnel de qualité disponible. Bonne connaissance du marché et de son évolution</i>
Degré de maîtrise des produits	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>	<i>Elevé. Opérateurs professionnels</i>
Standardisation des produits	<i>Bonne</i>	<i>Bonne</i>	<i>Bonne</i>	<i>Bonne</i>
Structure de la clientèle	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>	<i>Bonne capacité de prospection. Clientèle diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme</i>
Niveau des prix	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de l'offre et de la demande)</i>
LOGISTIQUE				
Moyens de communication	<i>Bons. Equipements de communication de bonne qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, ordinateurs, etc.)</i>	<i>Bons. Equipements de communication de bonne qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, ordinateurs, etc.)</i>	<i>Bons. Equipements de communication de bonne qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, ordinateurs, etc.)</i>	<i>Bons. Equipements de communication de bonne qualité (site web, fax, téléphone fixe et mobile, ordinateurs, etc.)</i>
Matériel de travail	<i>Matériel de qualité en nombre suffisant</i>			
Moyens de transport terrestre	<i>Disponible pour compte propre, en quantité suffisante</i>			
Centre de conditionnement	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>	<i>Bien équipé, en respect avec des règles d'hygiène et de qualité</i>
Emballages utilisés	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>	<i>Emballage approprié, variable en fonction des produits et des types de consommateurs visés</i>
Equipements de stockage intermédiaire	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>	<i>Disponible et de qualité. En respect avec les règles d'hygiène et de qualité.</i>

Source : Enquêtes auprès des importateurs de produits dérivés et similaires du manioc destinés aux industries, janvier-février 2008.

Tableau 88: Répartition des importations (en quantité et valeur en Franc Congolais) des produits dérivés du manioc ou similaires en RDC par secteur d'activités

Importations par secteurs d'activités	2003		2004		2005		2006		2007		Total	
	Quantité (Kg)	Valeur (FC)	Quantité (Kg)	Valeur (FC)	Quantité (Kg)	Valeur (FC)	Quantité (Kg)	Valeur (FC)	Quantité (Kg)	Valeur (FC)	Quantité (Kg)	Valeur (FC)
Industries agro-alimentaires et activités connexes												
<i>Brassicole</i>	705 950	1 270 710 630	390 578	703 039 500	336 725	606 105 000	400 125	720 225 000	457 073	822 730 500	2 290 450	4 122 810 630
<i>Préparations alimentaires</i>	308 225	107 878 750	615 618	215 466 125	154 865	54 202 750	1 317 350	461 072 500	1 201 625	420 568 750	3 597 683	1 259 188 875
<i>Distribution alimentaire</i>	76 980	38 490 000	1 386 285	693 142 500	1 898 547	949 273 500	86 829	43 414 500	397 620	198 810 030	3 846 261	1 923 130 530
<i>Provenderie</i>	56 000	84 000 000	65 785	98 677 500	78 540	117 810 000	80 000	120 000 000	100 000	150 000 000	380 325	570 487 500
<i>Sous-total</i>	1 147 155	1 501 079 380	2 458 265	1 710 325 625	2 468 677	1 727 391 250	1 884 304	1 344 712 000	2 156 318	1 592 109 280	10 114 719	7 875 617 535
Industries papetière, emballage et activités annexes												
<i>Emballage</i>	537 607	537 607 000	46 879	46 879 000	152 624	152 624 000	252 126	252 126 000	483 336	483 336 000	1 472 572	1 472 572 000
<i>Imprimerie</i>	35 556	42 667 200	37 842	45 410 400	60 410	72 492 000	1 862	2 234 400	4 122	4 946 400	139 792	167 750 400
<i>Plastique</i>	6 837 810	6 837 810 000	1 868 951	1 868 951 000	1 229 494	1 229 494 000	1 789 081	1 789 081 000	3 252 914	3 252 914 000	14 978 250	14 978 250 000
<i>Sous-total</i>	7 410 973	7 418 084 200	1 953 672	1 961 240 400	1 442 528	1 454 610 000	2 043 069	2 043 441 400	3 740 372	3 741 196 400	16 590 614	16 618 572 400
Industrie du bois et activités connexes												
<i>Filière bois</i>	14 000	21 000 000	30 750	46 125 000	20 340	30 510 000	27 965	41 947 500	30 940	46 410 000	123 995	185 992 500
<i>Sous-total</i>	14 000	21 000 000	30 750	46 125 000	20 340	30 510 000	27 965	41 947 500	30 940	46 410 000	123 995	185 992 500
Industries de la filière textile												
<i>Filière textile</i>	916 000	916 000 000	156 470	156 470 000	195 600	195 600 000	1 342 800	1 342 800 000	1 645 000	1 645 000 000	4 255 870	4 255 870 000
<i>Sous-total</i>	916 000	916 000 000	156 470	156 470 000	195 600	195 600 000	1 342 800	1 342 800 000	1 645 000	1 645 000 000	4 255 870	4 255 870 000
Industries chimiques et pharmaceutiques												
<i>Filière chimie et pharmacie</i>	240 500	288 600 000	164 670	197 604 000	251 546	301 855 200	436 186	523 423 200	371 494	445 792 800	1 464 396	1 757 275 200
<i>Sous-total</i>	240 500	288 600 000	164 670	197 604 000	251 546	301 855 200	436 186	523 423 200	371 494	445 792 800	1 464 396	1 757 275 200
Autres activités du secteur industriel												
<i>Autres industries</i>	3 131	4 712 651	151 155	226 732 500	213 945	320 917 500	380	570 000	7 586	11 379 000	376 197	564 311 651
<i>Sous-total</i>	3 131	4 712 651	151 155	226 732 500	213 945	320 917 500	380	570 000	7 586	11 379 000	376 197	564 311 651
Autres importateurs individuels												
<i>Autres industries</i>	1 934	624 132 000	63 234	192 257 914	7 718	2 537 808 000	3 822	2 258 770 000	6 761	5 551 519 000	73 352	11 164 486 914
<i>Sous-total</i>	1 934	624 132 000	63 234	192 257 914	7 718	2 537 808 000	3 822	2 258 770 000	6 761	5 551 519 000	73 352	11 164 486 914
TOTAL	9 733 693	10 773 608 231	4 978 216	4 490 755 439	4 600 354	6 568 691 950	5 738 526	7 555 664 100	7 958 471	13 033 406 480	32 999 143	42 422 126 200

Source : Traitement des données recueillies à la Direction de l'Office des Douanes et des Assises de la RDC – mars 2008.

Figure 19: Importation en valeur (FC) des produits dérivés du manioc et similaires en RDC au cours des années 2003-2007

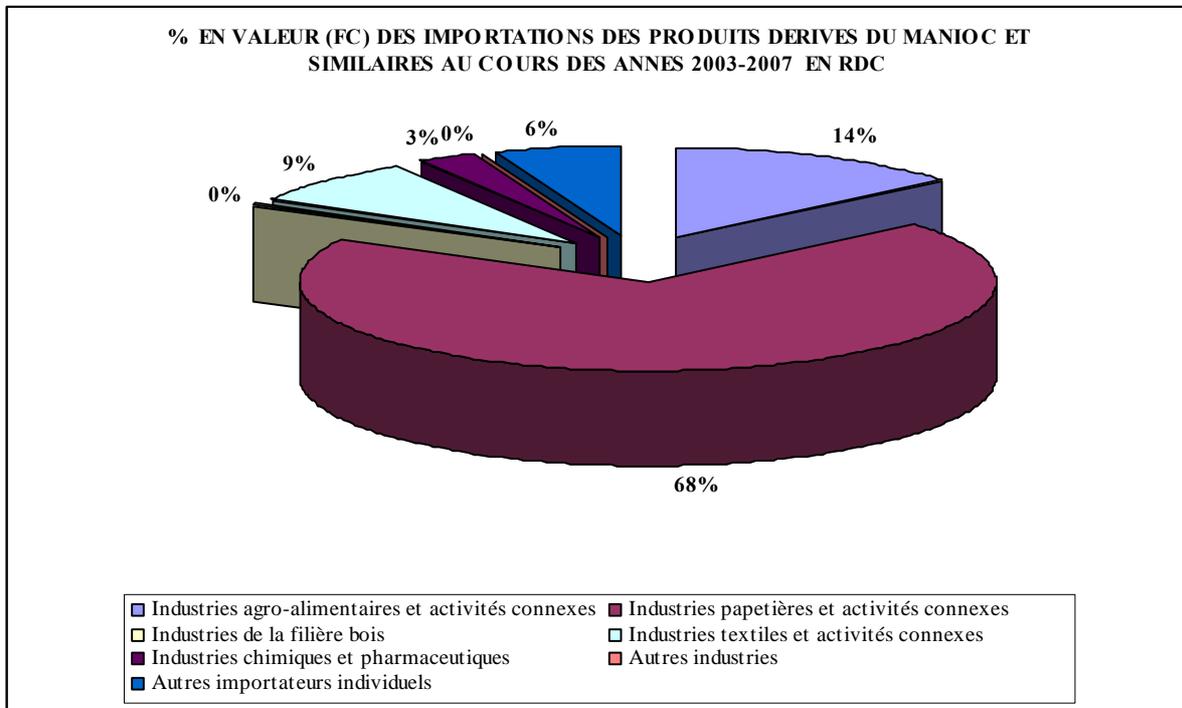
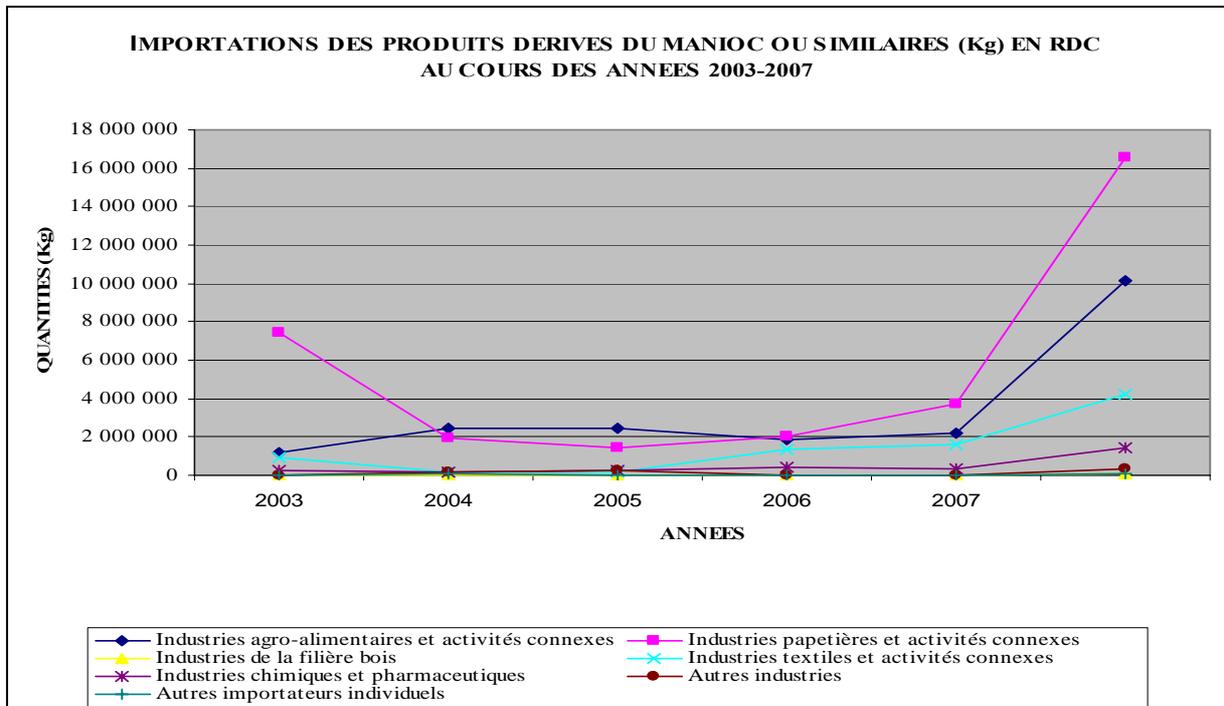


Figure 20: Importation en quantités (Kg) des produits dérivés du manioc et similaires en RDC au cours des années 2003-2007

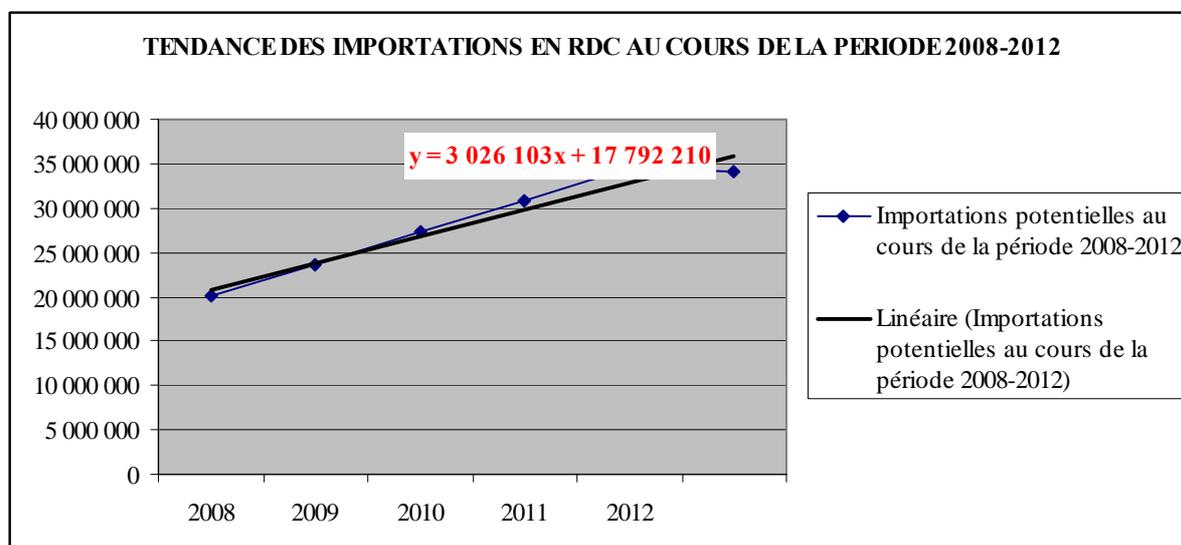


3.6.6 Estimation de la demande potentielle de produits dérivés du manioc (ou similaires) importés en RDC au cours des cinq (5) prochaines années

Tableau 89: Tendence des importations des produits dérivés du manioc et similaires en RDC au cours des années 2008-2012

Secteurs d'activités	Période					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Industries agro-alimentaires et activités connexes	2 156 318	2 456 251	2 600 687	2 745 123	2 889 559	3 033 995
Industries papetières et activités connexes	3 740 372	1 142 578	417 397	-307 784	-1 032 965	-1 758 146
Industries de la filière bois	30 940	34 131	37 241	40 351	43 461	46 571
Industries textiles et activités connexes	1 645 000	1 644 473	1 908 906	2 173 339	2 437 772	2 702 205
Industries chimiques et pharmaceutiques	371 494	452 928	506 278	559 628	612 978	666 328
Autres industries	7 586	32 677	18 490	4 303	-9 884	-24 071
Autres importateurs individuels	6 761	1 765	-3 211	-8 187	-13 163	-18 139
Importations potentielles au cours de la période 2008-2012	7 958 471	20 035 716	23 648 767	27 261 818	30 874 869	34 487 920

Source : Compilation des données suivie de nos calculs.



3.7 Présentation de la filière manioc et organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc au Congo

3.7.1 Présentation sommaire de la filière manioc au Congo

Situé à cheval sur l'équateur en Afrique Centrale, le Congo couvre 342 000 km². Sa population était estimée à environ 4 millions d'habitants en 2005¹⁶⁴, soit une densité moyenne de 11,7 habitants/km². Le Congo est l'un des pays des plus urbanisés d'Afrique: la population est concentrée dans des deux principales villes du pays, Brazzaville et Pointe-Noire. Cette population croît au rythme d'environ 3% par an. Selon les estimations récentes, la population rurale congolaise ne représenterait plus qu'un cinquième de la population totale, et le pays compte douze départements territoriaux, répartis en huit (8) régions agro-écologiques.

Le secteur agricole congolais repose en grande partie sur l'agriculture familiale (145 000 exploitations avec 230 000 actifs dont 70% de femmes, cultivant 1,4 ha en moyenne), qui représente environ 80% de la superficie cultivée et assure plus de 90% de la production nationale. Handicapé par de multiples contraintes lourdes qui l'affecte, celui-ci ne réussit pas à satisfaire la demande nationale. En effet, les importations alimentaires (estimées à 100 à 120 milliards FCFA par an, soit environ 43% des recettes budgétaires de l'Etat) ont augmenté de 80% en volume depuis le début des années 80 et les exportations agricoles sont aujourd'hui quasi nulles, alors qu'elles représentaient 33% des exportations nationales à la fin des années 70. Le manioc figure au premier rang des cultures vivrières¹⁶⁵ avec une production nationale annuelle estimée à **800 000 tonnes en 2004, et occupe au moins 50% des superficies mises en culture (162 000 ha)**. Cette production est essentiellement le fait des femmes, qui cultivent avec un outillage rudimentaire sur des superficies réduites. A l'exception du manioc dont la production a connu une sensible augmentation ces dernières années, pour l'ensemble des cultures vivrières, la tendance générale est à la baisse. Cependant, avec deux campagnes principales par an, la République du Congo a un bon potentiel agricole, grâce à ses sols riches, à de bonnes pluies et à d'abondantes ressources en eau. Toutefois, ce potentiel est encore dans une large mesure inexploité. La première campagne agricole principale dure de septembre/octobre à janvier/février et la deuxième de mars/avril à juin/juillet. Le système de production est fondé sur la culture itinérante sur brûlis, avec le recours à de longues périodes de jachère. Comme la majorité de producteurs vivriers au Congo, ceux de la filière manioc sont confrontés à de nombreuses contraintes en matière d'accès aux marchés, de stockage et de commercialisation, d'approvisionnement en intrants et en petits équipements agricoles, d'accès aux services financiers et aux technologies appropriées, et de transformation des produits.

Le manioc est principalement consommé sous forme de chikwange (pain de manioc), de fofou (farine de manioc), de légumes (feuille de manioc). Pour nourrir les urbains, des quantités importantes de ces produits sont nécessaires¹⁶⁶ : *le Ngudi Yaka* (5 à 9 kg), *le fabriqué* (600 grs en moyenne), et *le mougouélé* (plusieurs calibres allant de 250 grs à 1, 8 kg) sont les trois types de chikwange consommés en milieu urbain. Le *fabriqué* est une chikwange de faible taille adaptée à une consommation individuelle et dont la fabrication a démarré il y a quelques années dans les ateliers de transformation du manioc des quartiers sud et du centre de Brazzaville. Il en est de même du *mougouélé*, adapté à une consommation individuelle mais produit uniquement dans les quartiers nord et centre de Brazzaville. Dans la Cuvette et la Cuvette-Ouest, les populations produisent une chikwange à une seule cuisson appelée *moussombo* ou encore bâton de manioc du fait de sa forme. A Loudima, une chikwange mélangée à des courges ou de la pâte d'arachide, appelée *mbalapinda* est produite et vendue en boule de 100 grammes environ. La consommation du fofou (farine obtenue par broyage des racines de manioc séchées) complète celle de la chikwange dans la ration alimentaire. Le développement de ce produit a suscité l'émergence des zones de production de pâte rouie. La pâte rouie (bikerie) est un produit intermédiaire qui sert de matières premières dans la transformation du manioc. En plus des racines, les feuilles de manioc sont également consommées au Congo, et constituent la substance fondamentale d'un mets très apprécié par la population : le saka-saka ou pondou.

¹⁶⁴ Source: Banque mondiale, World Development Indicators Database, avril 2005.

¹⁶⁵ Les cultures vivrières dominantes qui occupent 75% des superficies au Congo sont : (i) le manioc ; (ii) l'igname ; (iii) le maïs ; (iv) l'arachide ; (v) le paddy.

¹⁶⁶ Rien qu'à Brazzaville, on peut estimer que 95% de la population consomme la chikwangue et le fofou.

La transformation des racines de manioc est majoritairement le fait de trois (3) types de petites entreprises : (i) les petites entreprises urbaines, constituées par des producteurs urbains de chikwange et des prestataires des services liés à la transformation des cossettes de manioc en farine ; (ii) les petites entreprises rurales qui sont en général orientées vers la production de chikwange rurale, de cossettes de manioc et de pâtes de manioc rouie, et enfin, (iii) les petites entreprises de liaisons qui regroupent toutes les activités liées à l'approvisionnement des produits, des bassins de production vers les marchés de consommation. L'activité principale de cette catégorie d'entreprises est le transport qui joue le rôle d'intermédiaire entre les zones de production rurale et les zones de production urbaine. En effet, l'enclavement des zones de production, l'obsolescence des équipements de transport et la multiplicité des barrages routiers, font du transport le noeud stratégique des activités liées à la transformation du manioc. Ainsi la tarification des services de transport a des répercussions directes sur les prix des produits dérivés du manioc.

Pour ce qui est du transport et de la commercialisation des produits agricoles dont le manioc, force est de constater que les réseaux routier et ferroviaire¹⁶⁷ sont déficients car ceux-ci ont connu depuis plusieurs années, une dégradation progressive et alarmante occasionnée par un manque d'entretien régulier, lui-même aggravé par l'action destructurante de la pluie et de la végétation. Les interventions en matière d'entretien des routes et voies fluviales ont connu une forte réduction suite au désengagement de l'Etat, à la dissolution de l'Office congolais d'entretien routier (OCER) et aux conflits armés. Les récentes actions de réhabilitation se sont surtout limitées au réseau dit prioritaire, composé essentiellement des routes nationales bitumées et des routes préfectorales. De ce qui précède, la collecte et l'écoulement de la production vivrière rencontrent d'énormes difficultés en raison du mauvais état des voies de communication et du fait que très peu d'opérateurs privés ont occupé les créneaux laissés libres par le retrait des opérateurs publics (suite à la liquidation de l'OCC, de l'OCV, des grandes fermes et ranches d'Etat, etc.). En effet, de nombreuses contraintes gênent encore l'exercice de la profession de commerçant /collecteur : difficultés de transport et de financement, taxes élevées, racket des services de police, etc. Dans ce contexte, l'activité est jugée à risque et donc peu rentable par les opérateurs économiques. Les flux commerciaux actifs sont essentiellement ceux organisés autour des principales villes du pays. Enfin, on distingue en République du Congo, quatre (4) types de marchés : (i) les marchés vivriers de gros situés à l'entrée des centres urbains ; les marchés centraux et de proximité dans les centres urbains ; (iii) les marchés des districts¹⁶⁸ et, (iv) les marchés forains¹⁶⁹.

3.7.2 Les acteurs de la filière de commercialisation et l'organisation de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc au Congo

Deux (2) principaux types d'acteurs interviennent directement ou indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc au Congo : (i) les acteurs privés directs du commerce des produits dérivés du manioc, et, (ii) les acteurs publics et privés indirects du commerce des produits dérivés du manioc.

¹⁶⁷ L'état préoccupant du Chemin de Fer Congo-Océan (CFCO) est dû en partie au vieillissement accentué de la superstructure. La ligne ferroviaire principale du CFCO longue de 510 Km qui va de Brazzaville à Pointe-Noire n'a qu'une voie unique. Une section nouvelle de 91 Km, construite il y a 13 ans, n'échappe pas à la dégradation résultant du manque d'entretien. Une ligne peu fréquentée de 285 Km existe entre Mont Mbélo et la frontière Gabonaise. La persistance de l'insécurité dans le département du Pool, les coûts élevés des tarifs et la mauvaise qualité des services limitent la mobilité des populations.. De nombreuses sections de voie ont des plates-formes dégradées et le ballast est en mauvais état.. L'insuffisance du parc de wagons, de matériel de traction ou de manœuvre, maintient le CFCO dans un goulot d'étranglement pour la chaîne transcongolaise des transports, obligeant les chargeurs à recourir soit au transbordement de leurs marchandises vers le port de Matadi soit au pont aérien.

¹⁶⁸ Ils sont placés dans les chefs-lieux des sous-préfectures ou de département et sont gérés par un comité de marché périodiquement mis en place par le chef de district et qui lui rend compte de sa gestion, et notamment pour ce qui a trait aux recettes, litiges, et problèmes sociaux rencontrés. Ils sont tenus quotidiennement.

¹⁶⁹ Certains marchés de district se sont transformés en marchés forains de gros qui, une ou deux fois par semaine expédient leurs produits à Brazzaville. Toutefois, les marchés forains qui alimentent quotidiennement Brazzaville et dont le Port d'Oyo n'est qu'un point de rupture des charges, qui se trouve le long du fleuve Congo. Ces marchés reçoivent des flux en provenance de la RDC, notamment : les cossettes de manioc, les chikwanges, les feuilles de manioc.

Les acteurs privés directs du commerce des produits dérivés du manioc au Congo

Les opérateurs économiques de la filière comprennent les producteurs, les grossistes et les collecteurs de racines de manioc, les petites unités (artisanales et semi-artisanales) de transformation (fabrication de cossettes de manioc, chikwange, etc.), les transporteurs routiers et fluviaux, les détaillants, et les importateurs de produits dérivés de manioc ou similaires.

Les producteurs/vendeurs : on dénombre trois (3) catégories de producteurs/vendeurs au Congo : (i) la première catégorie regroupe les anciens déflatés (hommes et femmes) résidant en ville, dont l'âge moyen varie entre 38 et 47 ans (33% de la population enquêtée¹⁷⁰) qui louent des terrains ruraux, investissent dans la production (boutures, main d'œuvre, etc.) et collectent les racines au moment de la récolte. Les racines collectées subissent une première transformation (sous forme de pâte rouie) sur le site de production et sont acheminées en bordure de la route nationale ou de la gare ferroviaire, pour être acheminées vers les marchés urbains de consommation ; (ii) la deuxième catégorie est constituée par des productrices-transformatrices (52% de la population enquêtée) qui regroupent leurs produits, négocient ensemble les tarifs de transport et confient leurs produits aux grossistes des marchés urbains avec qui elles ont l'habitude de négocier ; enfin, (iii) la troisième catégorie regroupe une infime partie des producteurs (15%), qui expédient les colis aux correspondants qui les vendent directement dans les marchés de district ou urbains de proximité, ou qui, en période de soudure, procèdent au regroupement de leurs produits et les acheminent vers les marchés urbains de gros.

Les collecteurs : ce sont des hommes et des femmes résidant en milieu urbain ou rural dont le rôle est d'acheter les produits dans les bassins de production et de les acheminer par voie terrestre, ferrée ou maritime et les revendre à des commerçants grossistes installés dans les centres de consommation urbain. Les femmes (en majorité des productrices) représentent 68% de l'échantillon enquêté. En période de grande production, elles regroupent leurs produits et mettent en commun les moyens financiers pour louer des wagons (tombereaux) ou des camions (lorsque les bassins de production sont désenclavés et facile d'accès), qu'elles chargent et les acheminent dans les centres de consommation urbains, où les attendent les redistributeurs avec lesquels elles ont coutume de négocier. Les hommes (ils représentent 32% de l'échantillon) ont une démarche individuelle, qui consiste à négocier avec les présidents des comités villageois dans les bassins de production, et passent commandes, moyennant dépôt d'une somme en garantie. Ils fixent en commun un jour précis de ramassage du produit par camions. Le jour arrivé, les producteurs déposent la quantité convenue de produit le long des axes bitumés, sous le contrôle des présidents des comités villageois. Cette marchandise est chargée et acheminée vers les centres de consommation urbains, où elle est revendue aux grossistes.

Les grossistes : ce sont, pour 64% de l'échantillon enquêté, des hommes dont l'âge moyen varie entre quarante et cinquante cinq ans, (contre 36% de femmes dont l'âge moyen varie entre trente sept et cinquante ans). Les grossistes sont installés dans les marchés urbains de gros situés aux extrémités des villes et s'approvisionnent en général deux (2) fois par semaine, auprès des collecteurs avec qui ils entretiennent des relations anciennes. Le rythme d'approvisionnement (bi-hebdomadaire pour la majorité des grossistes interrogés) correspond à la fois à la périodicité des marchés de collecte dans la plupart des zones de production et à la consommation en milieu urbain. Les grossistes assurent par ailleurs la redistribution des produits vers les autres marchés de la ville, et fournissent de la pâte rouie à une multitude d'unités de transformation semi-artisanales disséminées en ville.

Les détaillants : sont en majorité des femmes qui ont un niveau de revenu relativement faible et qui s'approvisionnent auprès des grossistes ou des semi-grossistes par petites quantités tous les jours ou une fois tous les deux jours en fonction de leurs ressources financières et de la demande du marché. Les caractéristiques de la vente au détail tiennent en grande partie au fractionnement des mesures de ventes. Le commerce de détail et les détaillantes se reconnaissent alors par la vente en unités de mesure locales (tas, cuvette, etc.). Elles sont très actives dans les marchés de proximité situés dans les quartiers populaires

Les consommateurs : en dehors des volumes infimes d'amidons vendus aux ressortissants Ouest africains pour l'emposage des tissus et la blanchisserie, toute la production de manioc est destinée à la consommation

¹⁷⁰ Cette enquête a touché 47 grossistes-vendeurs dont 27 à Brazzaville et 20 à Pointe-Noire.

des ménages. Les produits dérivés du manioc ou similaires destinés à l'industrie locale sont importés d'Europe.

- **Les ménages** : le profil du consommateur urbain en termes de pouvoir d'achat au Congo¹⁷¹ révèle que la pauvreté monétaire touche 42,3% des ménages congolais, représentant une population totale de 1 779 300 personnes, soit 50,1% de la population totale du pays. Ces ménages pauvres se retrouvent le plus souvent dans les milieux semi urbain, rural et à Brazzaville. L'âge moyen des chefs de ménages pauvres est de 48 ans (47 ans chez les hommes et 50 ans chez les femmes). La dépense moyenne annuelle par équivalent adulte est estimée à 403 000 F CFA. Ce revenu qui est supérieur de 32% au seuil de pauvreté monétaire, représente une dépense journalière par équivalent adulte d'environ **1 100 FCFA**. Les ménages pauvres et non pauvres dépensent en moyenne par jour, respectivement **523 et 1 685 FCFA**. Enfin, l'examen de la structure des dépenses suivant les principales fonctions de consommation montre que l'essentiel du revenu des ménages est affecté à l'alimentation (49%), aux frais liés au logement, eau et électricité (16%), aux dépenses de transport (7%) et aux dépenses d'habillement (5%). Ces données montrent tout l'intérêt que les pouvoirs publics devront accorder à la maîtrise des variations des prix des produits de première nécessité. Outre les habitudes alimentaires, la situation monétaire des populations traduit aussi leur préférence pour les produits dérivés du manioc qui sont parmi les amyloacées les moins chers du marché ;
- **Les consommateurs industriels de produits dérivés du manioc ou similaires** : ils se recrutent principalement parmi les industries agro-alimentaires et les industries de la filière bois.

Les transporteurs intra et interurbain : ils assurent, à l'aide des moyens de transport variés (vélo, moto, pousse, taxi brousse, camionnette, camion, train, pirogue, baleinier, etc.), le transport des marchandises des lieux de production et/ou de transformation vers les marchés ou des marchés ruraux vers les grands centres urbains et les marchés extérieurs. Outre la forte dégradation des réseaux rural et urbain, l'organisation du transport de marchandises en République du Congo est de type artisanal (les transports urbains et fluviaux sont assurés par des particuliers agissant dans un cadre uniquement informel en l'absence des sociétés de transports routiers et maritimes structurées), avec des véhicules et embarcations hors d'âge, non adaptés, et le plus souvent stationnés dans des « têtes de lignes » à proximité des marchés urbains ou des centres de collecte ruraux. L'observation des circuits d'approvisionnement et de redistribution des produits dérivés du manioc du champ au village et du village à la ville par véhicules révèle que les grossistes-transporteurs suivent la logique de la route : plus les axes sont faciles d'accès, plus les villages situés à proximité sont fréquentés. Par ailleurs, les camions suivent des circuits bien connus avec un point de départ et un point de rupture de charges bien connus des commerçants.

Sur l'eau, le trafic vivrier est également actif sur le fleuve Congo et ses divers affluents. En effet, les bateaux, baleiniers et pirogues à moteur se déplacent de campement en campement en fonction des informations dont disposent les transporteurs sur la production dans les différentes régions, et du calendrier des jours d'animation des marchés forains.

A côté de ce type de transporteurs, qui disposent généralement d'un fonds de roulement et sont d'un âge relativement avancé, se greffent une multitude d'acteurs auxiliaires que sont : les calibreurs et les chargeurs en zones rurales, les déchargeurs, les porteurs et les pousseurs en ville. Quelle que soit leur position au sein de la filière et dans la chaîne de transport, les auxiliaires de transport sont de jeunes adolescents (dont l'âge moyen se situe autour d'une vingtaine d'années) en situation précaire.

Les intervenants directs du transport international : on distingue au Congo, en fonction du lieu d'embarquement des marchandises à destination de la sous-région, cinq (5) modes de transports : (i) le transport routier par camions ; (ii) le transport aérien¹⁷² ; (iii) le transport maritime ; (iv) le transport ferroviaire et, (v) le transport fluvial cabotage. A chaque mode de transport correspond des intervenants spécifiques.

¹⁷¹ Cf. *Profil de pauvreté au Congo – Avril 2006, page 8, Centre National de la Statistique et des études économiques*

¹⁷² *Le transport aérien est assuré par des entreprises privées étrangères (Air France, TAAG, Ethiopian Air Lines) les privés de droit congolais (TAC, Aéroservice) et d'autres récemment constituées (Nouvelle société Air Congo).*

3.7.2.1 Les acteurs privés et publics qui interviennent indirectement dans le commerce des produits dérivés du manioc au Congo

Parmi les institutions publiques qui interviennent dans le commerce des produits dérivés du manioc, on peut citer en premier lieu, le *Ministère de l'agriculture, de l'élevage et de la pêche (MAEP)*, qui est chargé de la définition et de la mise en œuvre de la politique dans le domaine agricole (y compris pour l'élevage et la pêche). Ce ministère, qui change souvent de nom et d'attributions, est sujet à une grande instabilité en matière de stratégie, de personnel et de principes d'action. L'infrastructure rurale, la commercialisation, le développement des coopératives, la jeunesse, les eaux et forêts, les pêches, la biodiversité, etc. ont été inclus puis exclus de ses attributions au gré des remaniements ministériels. Le *Ministère de la promotion de la femme et de la famille*, anciennement rattaché au MAEP, intervient sur ce segment essentiel de la population, qui occupe un rôle central dans la production agricole et la sécurité alimentaire. Le *Ministère de l'équipement et des travaux publics (METP)*, conçoit et exécute la politique du gouvernement en matière des travaux publics et assure notamment la responsabilité de la réhabilitation et de l'entretien des routes, y inclus les pistes agricoles et forestières. La programmation de la réhabilitation et de l'entretien des pistes de desserte agricole est faite de commun accord entre le METP et le MAEP. Le *Fonds routier*, rattaché au METP et qui a été réformé en 2004, constitue le bras financier du METP pour ce qui concerne la réhabilitation et l'entretien des routes, y compris les pistes agricoles et forestières. Le *Ministère de l'économie forestière et de l'environnement (MEFE)* garantit la gestion et la conservation des forêts, de la faune et des eaux et veille à l'utilisation durable de leurs ressources naturelles. Le *Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique (MESRS)*, définit et applique la politique du gouvernement dans les domaines de l'enseignement supérieur et de la recherche, notamment agricole à travers certains organismes de recherche qui lui sont rattachés, notamment: le Centre de recherche agronomique de Loudima¹⁷³ (CRAL), le Centre national des semences améliorées (CNSA), le Centre d'études sur l'amélioration génétique des plants tropicaux (CERAG)¹⁷⁴, et l'Université Marien Ngouabi.

Le secteur associatif, constitué des ONG et des associations de base, joue un rôle d'intermédiaire entre les partenaires de développement et les populations cibles face à la réduction de la fourniture des services de base par l'Etat (santé de base, éducation primaire et secondaire, réhabilitation et entretien des routes et infrastructures de communication, etc.). Les ONG mettent en œuvre des stratégies de proximité pour recueillir des informations sur les besoins, les attentes, les préférences collectives et individuelles des populations et des organisations communautaires de base, en vue de contribuer à la conception et à la mise en œuvre de projets et activités de développement. Les actions les plus probantes sur la filière manioc sont menées par AGRICONGO¹⁷⁵, dont les centres sont localisés à Brazzaville, Pointe-Noire, Dolisie et Makoua.

Le secteur financier est placé sous la responsabilité de la banque centrale du Congo et plus particulièrement de la Commission bancaire des Etats de l'Afrique centrale (COBAC). Le secteur bancaire compte actuellement quatre banques commerciales dont les activités se concentrent dans les grands centres urbains; il ne touche que très marginalement les secteurs de l'agriculture. Le secteur de la micro-finance¹⁷⁶ est composé d'environ quatre vingt six (86) établissements, principalement présents en milieu urbain; il est dominé par le réseau des Mutuelles congolaises d'épargne et de crédit (MUCODEC) qui traite plus de 90% du volume d'activités du secteur et dispose de 33 caisses. En milieu rural, d'autres institutions sont également présentes: (i) les Mutuelles de solidarité du Congo (MUSCO); (ii) les caisses féminines (14

¹⁷³ Le CRAL est situé dans le Niari, à 300 Km de Brazzaville, et s'intéresse à la sélection et l'amélioration du manioc, la lutte intégrée contre les maladies et les ravageurs, et les systèmes de production. Il s'occupe des programmes de recherche sur le manioc depuis 1975. Il dispose de petites stations dispersées sur toute l'étendue du territoire (Kindamba, Ewo, Sibiti, Odziba). Cependant, ces centres sont peu fonctionnels depuis la guerre civile de 1998.

¹⁷⁴ Actif depuis 1986, le CERAG localisé à Brazzaville maîtrise l'outil biotechnologique, notamment la culture in vitro du manioc. Il a alimenté plusieurs projets in vitro plants de manioc, notamment la ferme de Kombé, Kibembo, etc.

¹⁷⁵ AGRICONGO entretient la collection des variétés de manioc de l'IITA à Brazzaville (Kombé) et à Ignié (PK 45 de Brazzaville), des variétés locales à Obouya et à Makoua. Elle a aussi mis au point une ligne mécanisée de production de chikwangue.

¹⁷⁶ Cependant, ce secteur connaît d'énormes difficultés telles la faible compétence de gestion, de technologie et de collecte de l'épargne. Par ailleurs l'aversion des acteurs opérant dans le secteur constitue un handicap à la desserte des zones rurales. D'autres facteurs sont à souligner dont la faiblesse dans le traitement et l'analyse de leurs états financiers ainsi que l'absence d'une politique et d'une stratégie de développement du secteur.

caisses) ; (iii) les Associations de services financiers (ASF). Toutefois, très peu d'exploitants agricoles ont accès aux services offerts par ces institutions, en raison notamment de leur éloignement, de l'inadaptation des produits offerts et des garanties exigées. De fait, les pratiques traditionnelles d'épargne et de crédit (prêts en nature ou en numéraire auprès de la famille et des amis, tontines) sont très répandues dans les villages; dans les centres urbains, les services des usuriers sont très présents. D'autres instruments de financement du secteur rural ont été institués par le gouvernement congolais, notamment: (i) le Fonds routier; (ii) le Fonds d'aménagement halieutique (FAH), créé en 1988 mais largement sous-financé; (iii) le Fonds forestier institué en 2004; et (iv) le Fonds de soutien à l'agriculture (FSA)¹⁷⁷, en cours de mise en place.

3.7.2.2 Les acteurs publics indirects du commerce local de produits dérivés du manioc au Congo

Ce sont des acteurs qui relèvent généralement de l'administration du marché, au niveau local, et des administrations et entreprises privées chargés de l'établissement, du suivi/contrôle des conditions de franchissement des marchandises en poste dans les lieux d'embarquement/débarquement, pour ce qui concerne les produits destinés à l'exportation.

Parmi les acteurs du marché local, on distingue : (i) les régisseurs; (ii) les percepteurs ; (iii) les chefs de blocs ou de hangars, (iv) les policiers ; (v) les gardiens des marchés. Leurs dénominations peuvent varier en fonction du mode de gestion du marché (gestion par la mairie, ou concession à un opérateur privé), mais la distribution des rôles est identique.

Enfin, parmi les acteurs intervenant dans **le commerce extérieur**, on note : (i) les agents des Douanes Congolaises; (ii) les agents de la police phytosanitaire ; (iii) les transitaires ; (iv) les manutentionnaires ; (v) les consignataires ; (vi) les compagnies de transport.

3.7.2.3 Organisation des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc destinés à au marché national et à l'exportation dans les Etats membres de la CEMAC

En République du Congo, la production du manioc est inégalement répartie entre les régions. Et les régions excédentaires approvisionnent celles qui connaissent un déficit.

Tableau 90: Production du manioc par région (en milliers de tonnes), en 2007

Régions	Volumes (en milliers de tonnes)	Part (en pourcentage)
Kouilou	38.7	4.9
Niari	86.9	11.0
Lekoumou	52.9	6.7
Bouenza	153.3	19.4
Pool	241.0	30.5
Plateaux	83.7	10.6
Cuvette	99.5	12.6
Sangha	12.2	1.5
Likouala	21.8	2.8

Source : Ministère chargé de l'agriculture et de l'élevage – République du Congo, février 2007.

La principale région agricole (Pool) assure 30% de la production annuelle de racines et de feuilles de manioc du pays dont une grande partie approvisionne les marchés de Brazzaville. La région de Bouenza se place au deuxième rang pour la production de manioc, avec près de 20% de la production annuelle nationale. Au troisième rang on retrouve la région de Cuvette, avec 13% du total national. La région des Plateaux est considérée avec la Cuvette, comme les meilleures régions agricoles du Nord, mais sa contribution à la production nationale est encore limitée avec seulement 11%. Dans cette région propice à la production des racines et tubercules, on y produisait aussi jusqu'à un passé récent (1998) des pommes de terre et des ignames, mais la détérioration des semences et l'impossibilité d'accéder par la route aux marchés urbains ont entraîné une certaine désaffection pour ces cultures. La contribution des autres régions

¹⁷⁷ Le Conseil des Ministres siégeant le 14 mars sous la présidence du Premier Ministre a émis un avis favorable sur les modalités de mise en place de ce fonds, sur proposition du Ministre de l'Agriculture de l'Elevage et des Pêches.

la production nationale du manioc (Lekoumou, Kouilou, Likouala, et Sangha, est marginale et ne représente respectivement que 7%, 5%, 3% et 1% de la production nationale).

La distribution alimentaire au Congo se caractérise par la déféctuosité de réseau routier et par un système d'approvisionnement éparpillé, dispersé sur de longues distances. Pointe-Noire est approvisionnée par les régions de Niari et de Lekoumou, et Brazzaville par les trois principales zones de production, que sont : (i) la partie sud des régions de Pool et de Bouenza ; (ii) le nord-ouest (axe Brazzaville/Mayama/Kindaba) ; (iii) la partie sud des régions de Plateaux bateke et de la Cuvette. La voie ferrée "Congo-océan" est, avec la Route Nationale 1, la principale artère par laquelle sont acheminés les produits du sud vers Brazzaville et vers Pointe-Noire. Les principaux points d'entrée pour les importations de denrées en République du Congo sont Pointe-Noire pour les produits venant d'Europe, d'Afrique de l'Ouest et d'Afrique du Sud et le port de Yoro et Plage Main Bleue pour les produits provenant de la République Démocratique du Congo (RDC). Le commerce transfrontalier avec la RDC est important et probablement sous-estimé.

Depuis la cessation des activités des offices de commercialisation des produits vivriers administrées par l'Etat, suivie de la libéralisation du commerce des produits agricoles décrétée en 1986, les grossistes-transporteurs résidant dans des cités urbaines et les collectrices résidant dans les régions de production constituent le maillon-clé de l'approvisionnement des cités urbaines au Congo. En effet, les grossistes-transporteurs passent commandes et déposent les fonds auprès des présidents des comités de villages des grands bassins de production de racines de manioc. Ils conviennent ensuite des jours d'enlèvement des produits. Les racines transformées en pâte rouie sont conditionnées dans différents sacs plastiques de récupération marqués aux initiales des grossistes-transporteurs et déposés sur les axes routiers face d'accès à l'entrée des villages, où les produits seront chargés et transportés vers les marchés urbains de gros, et vendus aux grossistes.

Quant aux collectrices habitant dans une même ville ferroviaire, elles regroupent leurs capacités financières, affrètent régulièrement un wagon du CFCO (Compagnie Ferroviaire du Congo) pour aller le décharger à Brazzaville ou à Pointe-Noire, selon la proximité de ces métropoles par rapport aux région de collecte, où les attendent les redistributeurs avec lesquels elles ont coutume de négocier. Outre les denrées de leur région d'origine, elles ont acquis avec le temps, les pratiques de leurs consœurs, grossistes urbaines, en se rendant dans toutes les places de production...y compris celles du Pool desservies par les camions. Pour valoriser au mieux la fonction la plus rémunératrice de leur activité, elles confient, aux lieux de déchargement, leurs marchandises à des grossistes « assises au marché ». Toute la journée, celles-ci assument la charge de la revente aux semi-grossistes et aux détaillantes. Une des grandes qualités de cette atomisation d'acteurs commerçants est de pouvoir drainer une production elle-même atomisée. C'est à travers ce circuit que les racines, les produits dérivés (ayant subit une première phase de transformation) et les feuilles de manioc en provenance des bassins de production, sont quotidiennement déversés dans les marchés de gros situés à l'entrée des grandes cités urbaines : Brazzaville et Pointe-Noire. A l'extrémité brazzavilloise des quatre grandes voies liant la grande ville à son arrière-pays se sont « spontanément » formés quatre (4) centres grossistes qui répartissent leurs arrivages sur les 23 autres marchés et sur les myriades d'autres points de vente plus occasionnels. Le même schéma est reproduit à Pointe-Noire, avec rupture de charges aux quatre (4) centres grossistes situés aux extrémités de la ville et ensuite l'éclatement des produits vers les marchés.

3.7.2.4 Les marges et les services ajoutés par chaque intervenant de la chaîne

Des enquêtes sur les prix réalisées au cours de la mission de terrain remettent en question le mythe des grosses marges confisquées par ce type de petit commerce. Leurs analyses concernant les réseaux de la production congolaise sont fondées sur une étude des différentiels de prix entre la production et la consommation¹⁷⁸. Pour ce qui concerne les racines de manioc produites et transformées dans la zone périurbaine de Brazzaville ou de Pointe-Noire, le rapport va de 1 (niveau production/transformation) à 1,50

¹⁷⁸ En ce qui concerne les produits dérivés du manioc : pendant quatre semaines, un enquêteur a effectué un minimum de trois relevés par semaine et par produit. Pour les trois produits les plus consommés (le mougouélé, le fabriqué, le fougou) par les populations de Brazzaville et de Pointe-Noire, et ce sur six marchés « populaires » (4 à Brazza et 2 à Pointe-Noire) géographiquement dispersés. Ces relevés impliquaient des pesées systématiques. En effet, c'est le poids des unités commerciales qui varie pour un prix fixé.

(au stade de vente en gros) et 1.85 à 2 (au stade du détail). La majorité des transactions se fait sur de faibles volumes, ce qui laisse à la commerçante un bénéfice qui ne dépasse guère 1500 à 2 000 FCFA/jour.

Pour ce qui concerne les racines de manioc produites et transformées dans les bassins de production éloignés des centres urbains, le différentiel de prix va de 1 (production/transformation) à 2 ou 2,5 vendu chez le grossiste à Brazzaville ou de Pointe-Noire. S'y ajoute ensuite 0,25 à 0,35 de différentiel grossiste vers détaillant. Si cette amplitude de 1 à 2,5 peut sembler très élevée, il faut noter qu'elle n'est guère imputable aux acteurs commerçants : jusqu'aux trois quarts du différentiel de prix entre la production et les grossistes sont consacrés au coût de transport. Ce dernier coût se justifie lui-même par la haute fréquence des réparations sur des vieux véhicules qui bravent des pistes difficiles et non entretenues. Dans ce type de commerce, le nombre d'acteurs permanents est moins élevé car les coûts de transport élevés commandent de disposer de « fonds de roulement » de départ beaucoup plus important.

La formation des prix des produits, des tarifs de transport et des revenus des acteurs du commerce des produits dérivés du manioc au Congo, est la résultante de : (i) l'état des routes qui détermine le choix du mode de transport ; (ii) la distance à parcourir entre le chargement et le déchargement des produits ; (iii) la disponibilité en carburant¹⁷⁹ ; (iv) le poids de la marchandise à transporter. Cette situation entraîne des fluctuations des coûts de transport de marchandises allant de 12 FCFA/Km sur des régions désenclavées et pourvues de carburant (i.e. l'axe Brazzaville-Oyo, ou Brazzaville-Ngo) à 69 FCFA/Km sur des régions enclavées et dépourvues de carburant (i.e. l'axe Owando-Makoua, ou Etoumbi-Makoua), et enfin, (iv) du cycle de production

Encadré 9: Données sur le poids des chikwangué recueillis lors des enquêtes dans différents districts du Congo

Les enquêtes réalisées dans les six (6) principaux marchés urbains sélectionnés (quatre à Brazzaville et deux à Pointe-Noire) pour les trois produits les plus consommés (le mougouélé, le fabriqué, le fougou) par les populations ont révélé certaines situations quant aux prix de vente des chikwangués emballés ou dénudés, en fonction de leurs poids et de leurs provenances.

District de provenance	Prix unitaire FCFA	Poids moyens des chikwangués (en grs)			Prix moyen au Kg			Valeur en %ge des feuilles
		Emballés	Dénudés	Feuilles	Emballés	Dénudés	Feuilles	
Ngo	100	586	520	67	169	192	23	12%
Gamboma	100	727	650	77	138	154	16	10%
Oyo	100	430	310	120	238	323	86	27%
Owando	100	413	240	173	242	417	175	42%
Makoua	100	473	380	93	211	263	52	20%
Ngoko	100	685	620	65	145	161	15	10%
Boundji	100	600	445	155	167	225	38	26%
Ewo	100	743	587	156	135	170	35	21%
Etoumbi	100	930	740	190	108	135	27	20%
Kelle	100	800	550	250	125	182	57	31%

Sur l'ensemble des chikwangués pesés en provenance des 10 localités ci-dessus, le poids moyen des chikwangués emballés est de 638 grs, contre 504 grs pour les chikwangués dénudés et un poids moyen de feuille de 136 grs. Les localités présentant les plus grosses boules de chikwangué sont celles qui sont plus enclavées, et les localités qui présentent des chikwangués dont le poids des feuilles est le plus élevé (Kellé, Etoumbi et Ewo) sont celles qui sont situées à proximité de la forêt. Enfin, les chikwangués dénudés les plus petits sont fabriqués dans les villes relativement importantes (Owando, Oyo, Makoua et Boundji), plus peuplées et dans lesquelles la demande est plus forte que l'offre.

Source : Résultats des enquêtes menées au cours de la mission, février-mars 2008.

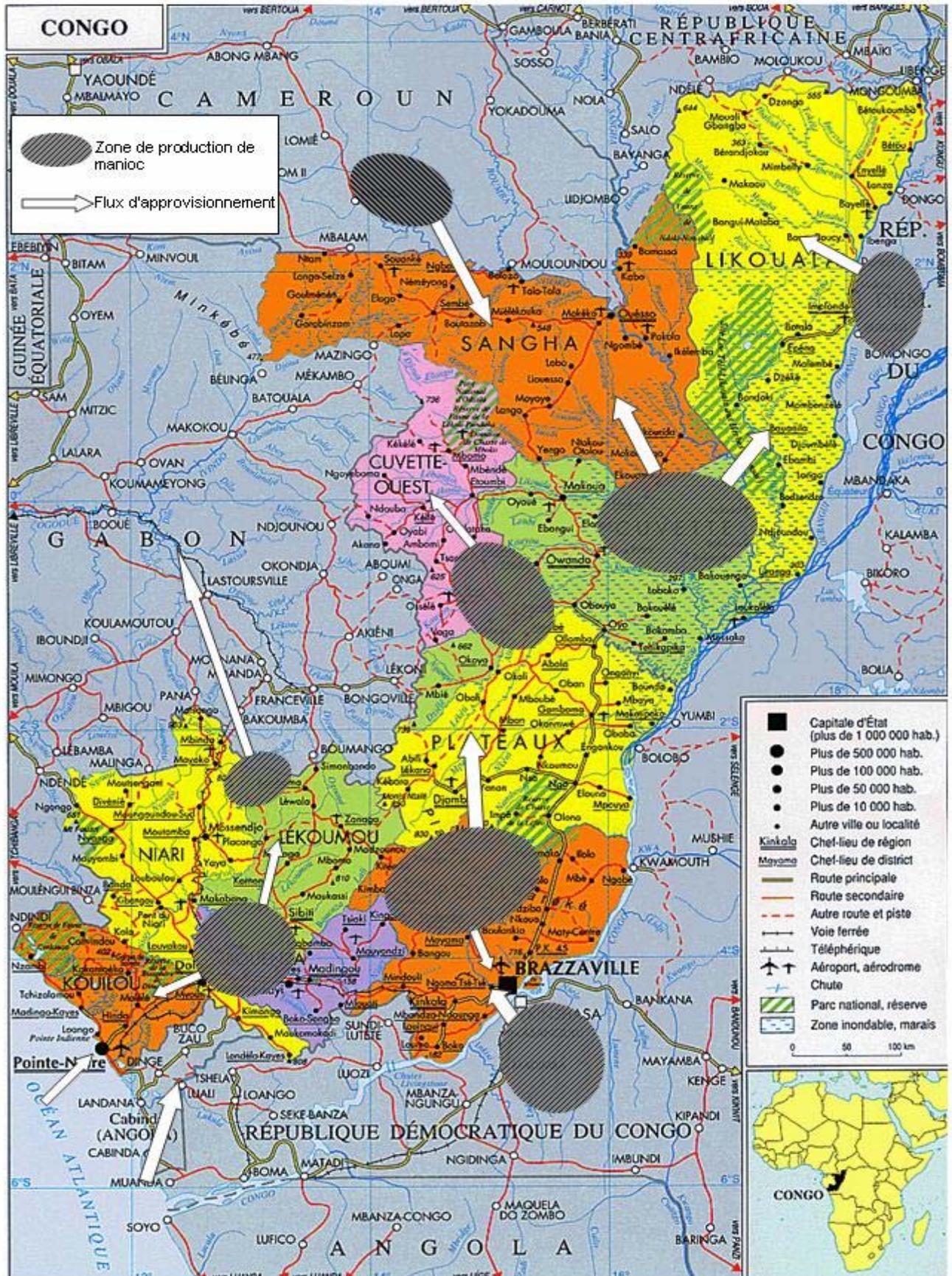
¹⁷⁹ En effet, plus un département est éloigné de Brazzaville (centre de distribution du carburant dans le Nord du pays), plus le carburant se fait rare, et est par conséquent plus cher.

Tableau 91: Répartition du prix final payé par le consommateur entre les différents acteurs de la filière (en % du prix final)

Produit	Producteur	Transformateur	Transporteur	Grossiste	Détaillant
Manioc frais	40-42%	0	26-28%	20-22%	14-16%
Chikwange (mougouélé)	40-42%	8-10%	24-26%	18-22%	10-12%
Chiwangue (fabriqué)	37-39%	13-15%	20-22%	18-20%	12-14%
Chikwange (Ngudi Yaka)	37-39%	13-15%	20-22%	18-20%	12-14%
Manioc roui	40-42%	10-12%	20-22%	18-20%	12-14%
Cossettes de manioc	35-37%	16-18%	20-22%	18-20%	11-13%

Sources : Enquêtes de terrain, février-mars 2008.

Figure 21: Carte des flux d'approvisionnement des produits dérivés du manioc en République du Congo



3.7.3 Les échanges des produits dérivés du manioc entre le Congo et les pays dans la sous-région CEMAC et la RDC

Le Congo est doté de deux (2) aéroports internationaux (Brazzaville et Pointe-Noire) et d'un port en eau profonde¹⁸⁰ (Port Autonome de Pointe-Noire) et d'une voie ferrée qui rattache ses capitales de l'arrière-pays, jusqu'aux frontières avec l'Angola et la RDC. Le Congo partage donc une frontière terrestre commune avec le Cameroun, la République Centrafricaine, le Gabon et l'Angola, et une frontière maritime avec la RDC. Pour l'instant seule la frontière terrestre entre le Congo et l'Angola dispose d'un poste frontalier à partir duquel les échanges de flux de marchandises sont enregistrés, les autres frontières (surtout celles situées en zone forestière, et sans connexion) constituent des trous noirs du fait de l'absence de postes frontaliers et par conséquent de système d'enregistrement. Le commerce transfrontalier dans ces différentes zones se réduit aux activités domestiques des ménages résidant près de la frontière et faisant leurs achats ou ventes courants à pieds, au-delà d'une frontière. Encore que même dans sa frontière maritime avec la RDC (qui semble plus étanche) on remarque que la collecte des statistiques (au *Beach*) n'est pas faite d'une façon régulière. Il y a plusieurs données qui manquent en 2004 et 2005, ce qui confirme une fois de plus la faiblesse du système actuel de collecte des données dans les échanges transfrontaliers en Afrique centrale. Les échanges de marchandises entre le Congo et ses voisins se font suivant les différents modes de transport ci-après :

Tableau 92 : Modes de transport des flux de marchandises entre le Congo et les pays de la CEMAC et la RDC

Pays d'origine ou de destination des produits	Modes de transport des flux entre le Congo et ses voisins				
	Terrestre	Ferroviaire	Aérien	Maritime	Fluvial et lacustres
Cameroun					
Congo					
Gabon					
Guinée Equatoriale					
RCA					
RDC					

Source : Enquête réalisée au cours de la mission, de janvier à mars 2008.

Avec le Cameroun, le Congo entretient des échanges asymétriques : les flux de produits dérivés du manioc partent du Cameroun (essentiellement le fofou et saka-saka par avion à partir de Douala, et les cossettes par bateau ou par cabotage à partir de Douala). Les quantités enregistrées aux différents points de sortie au cours des quatre (4) dernières années se présentent comme suit¹⁸¹ :

Tableau 93: Flux de produits dérivés du manioc à destination du Congo enregistrés au départ du Cameroun

Produits (tonnes)	Années			
	2004	2005	2006	2007
Farine de manioc	189	302	276	418
Cossettes de manioc	371	427	630	676
Saka-saka	12	17	23	36

Source : Douanes Camerounaises, janvier-février 2008.

¹⁸⁰ Le Port de Pointe-Noire est réparti en deux sites : (i) le Port public, situé dans la partie Ouest de la baie de Pointe-Noire, abritant des infrastructures destinées à l'accueil des navires et les superstructures pour le stockage des marchandises, et (ii) les terminaux pétroliers (Djéno et Kossa), situés à 9,5 miles dans le Sud-Ouest du Port public, à 3 800 mètres de la côte.

¹⁸¹ Le rapprochement effectué par l'équipe en mission entre les données enregistrées par les Douanes camerounaises aux points de sortie des marchandises et les données enregistrées par les Douanes congolaises aux points d'entrées des marchandises, révèle qu'aux points d'entrée des marchandises (au Congo) les données enregistrées sont cinq fois inférieures à celles recueillies au Cameroun.

Avec le *Gabon*, les échanges sont également asymétriques. Le Congo approvisionne le Gabon en produits dérivés du manioc uniquement à partir de *Nzassi*¹⁸², mais en l'absence d'un poste frontalier officiel, aucune donnée sur les échanges n'est enregistrée.

La RDC a largement su profiter de sa proximité avec le Congo et a développé au fil des années un large courant d'échanges avec son riverain. Base de l'alimentation des populations du Congo, les produits dérivés du manioc (et les feuilles de manioc) arrivent en tête des produits exportés au Congo, suivi du poisson. Les produits partent de plusieurs destinations, du Beach Ngobila (Kinshasa), des campements de l'île Mbamou, du couloir et des affluents de la rive droite du Congo, de la sortie du couloir à la confluence de l'Oubangui et du Congo. Ces échanges auraient pu être bien plus importants, n'eût été les fluctuations en cascades et inopportunes du franc congolais. Cependant, de part et d'autre du fleuve qui sépare les deux pays, les données ne sont pas enregistrées.

Enfin, avec la *Guinée Equatoriale et la RCA*, aucun échange formel de produits dérivés du manioc n'a été signalé.

Même la carence des données officielles ne permet pas de mieux documenter ces échanges, force est de constater que le Congo entretient des échanges de produits dérivés du manioc avec ses quatre voisins qui sont l'Angola, notamment l'enclave du Cabinda, le Cameroun, le Gabon et la RDC. Ces échanges sont par ailleurs facilités par de nombreux marchés frontaliers dont certains sont présentés le tableau suivant.

Tableau 94 : Liste de certains marchés frontaliers abrités au Congo

Marchés	Département	Sous Préfecture	Poste frontière	Pays frontalier
Marché de Nzassi	Kouilou	Ntsiamba Nzassi	Ntsiamba Nzassi	Angola (Cabinda)
Marché de Kitsessi	Niari	Kimongo	Kitsessi	Angola
Marché de Ngongo	Niari	Divénié	Ngongo	Gabon
Marché de Mbinda	Niari	Mbinda	Mbinda	Gabon
Marché de Londélakayes	Niari	Londélakayes	Londélakayes	RDC
Marché de Simambondo	Lékoumou	Bambama	Simambondo	Gabon
Marché de Hidi	Bouenza	Boko-Songho	Boko-Songho	RDC
Beach Brazzaville	Brazzaville		Beach	RDC
Marché de Lékéti	Cuvette Ouest	Okoyo	Lékéti	Gabon
Marché de Bouémba	Plateaux	Mpouya	Mpouya	RDC
Marché de Loukoléla	Cuvette	Loukoléla	Loukoléla	RDC
Marché de Liranga	Cuvette	Liranga	Liranga	RDC
Marché de Boyellé	Likouala	Doungou	Boyellé	RDC
Marché de Zombi	Likouala	Bétou	Bétou	RDC et RCA
Marché de Zombi	Sangha	Ouessou	Gatongo	Cameroun
Marché de Zombi	Likouala	Enyellé	Mokabi Village	RCA

Source : Koubouana et Tabuna, 2007.

¹⁸² Village frontalier entre le Congo et le Gabon.

3.7.4 Le marché congolais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine

3.7.4.1 Demande actuelle et potentielle du marché congolais des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine

Avec une consommation moyenne annuelle de 243 kg/habitant, le Congo est classé au 7^{ème} rang mondial des pays les plus grands consommateurs de manioc. La production nationale est estimée à 800 000 tonnes en 2004, et le marché Congolais connaît depuis la résurgence des conflits socio-politiques un déficit en cossettes de manioc estimé à 100 000 tonnes. Au rythme de la production actuelle et du taux de croissance démographique, ce déficit va se creuser pour atteindre les 200 000 tonnes en 2010. Pour compenser ce déficit, les Congolais ont recours aux importations en provenance de la RDC, du Cameroun et de l'Angola. Le Congo importe également, mais en très petites quantités, les produits dérivés du manioc en provenance de l'Afrique de l'Ouest, et notamment de : l'attiéké en provenance de Côte d'Ivoire, du Gari du Bénin.

3.7.4.2 Comportement des consommateurs de produits dérivés du manioc au Congo

Le manioc est considéré comme aliment de base des populations congolaises. En effet, la consommation du manioc est étalée sur toutes les unités territoriales urbaines, mais celle-ci est particulièrement importante en zones rurales et notamment au sein des ménages-producteurs. Le marché des produits dérivés du manioc est peu segmenté, et la grande majorité des produits est distribué sur les circuits traditionnels. Seuls les produits élaborés tels que l'attiéké se retrouve sur les circuits de distribution modernes. Il n'existe pas au Congo, de normes clairement définies par les pouvoirs publics et acceptées par tous en ce qui concerne la qualité, l'emballage et le conditionnement des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine. Il en est d'ailleurs de même pour les produits vivriers locaux. Toutefois les consommateurs (locaux ou expatriés) préfèrent les caractéristiques distinctives reprises ci-dessous :

Tableau 95: Attributs recherchés par les consommateurs dans les produits dérivés du manioc

Produits	Attributs principaux	Distribution traditionnelle	Distribution moderne
		Attributs secondaires	
Chikwange	Couleur blanche	Ne colle pas au toucher. Pas de fibres. Emballages en feuilles propres	
Cossettes	Couleur blanche	Sèches. Découpées en gros morceaux, non émiettées et sans moisissures	
Saka-saka	Couleur verte	Feuilles tendres avec large limbe, émiettées ou non	

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs du commerce et des consommateurs, février 2008.

3.7.4.3 La concurrence

On observe sur le marché Congolais une concurrence à deux (2) niveaux : (i) une concurrence sur la même ligne du produit, et (ii) une concurrence avec les produits alimentaires importés à base de céréales.

La production nationale est en concurrence avec les produits similaires, en provenance de la RDC, de l'Angola et du Cameroun d'une part, et d'autre part, avec ceux en provenance de l'Afrique de l'Ouest (principalement de l'attiéké et le Gari).

Enfin, les produits dérivés du manioc sont en concurrence avec les produits alimentaires à base de céréales importés. En effet, le Congo a importé au cours de l'année 2006, 110 000¹⁸³ tonnes de riz.

¹⁸³ FAO DataBase 2006.

Tableau 96: Comparaison entre prix des produits dérivés du manioc et prix des produits alimentaires importés à base de céréales (en Franc Congolais)

Produits	Circuits de distribution traditionnels		Circuits de distribution modernes	
	Prix de détail marché rural	Prix détail marché urbain	Prix superette	Prix supermarché
Chikwange (500 grs)	300	450		
Cossettes (500 grs)	250	400	550	750
Riz brisure 30% (500 grs)	225	200		
Riz brisure 20% (500 grs)			350	400
Riz brisure 10% (500 grs)				500
Attiéké (1000 grs)				
Gari simple (500 grs)				
Gari simple (1000 grs)				
Farine enrichie (1000 grs)				
Spagetti (500 grs)	375	350	450	
Spagetti (500 grs – qualité supérieure)			550	700

Source : Enquêtes réalisées sur le marché Congolais, mars 2008.

Il ressort du tableau ci-dessus quatre (4) remarques importantes : (i) le riz au taux de brisure de 30% (variété de riz la plus courante dans les marchés traditionnels en Afrique) est à poids égal, moins cher que tous les produits dérivés du manioc ; (ii) les spaghetti à poids égal, sont moins chers que la chikwange dans les marchés traditionnels urbains, et enfin, (iii) le gari est l'amylicée la plus chère au Congo.

3.7.4.3 Le potentiel des marchés des produits dérivés du manioc peu ou pas explorés au Congo

Parmi les marchés peu explorés, l'on note : (i) le circuit de distribution moderne y compris le marché du catering et de la base-vie, des hôtels et restaurants, (ii) le marché du casernement militaire, et (iii) le marché des farines de haute qualité.

En effet, les enquêtes menées au cours de la mission attestent que seuls 7%¹⁸⁴ de superettes installées à Brazzaville et à Pointe-Noire distribuent les produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine, contre près de 20%¹⁸⁵ de distributeurs interrogés sollicitent distribuer les produits dérivés du manioc pour élargir leur assortiment (si toutes les conditions actuelles de distribution restent égales par ailleurs).

Les opérateurs de la filière manioc connaissent comme la plupart de leurs collègues du Cameroun ou de la RDC, des contraintes similaires qui limitent leur accès à ces marchés. Et, l'ensemble de ces contraintes traduit l'incapacité des transformateurs à fournir aux distributeurs des circuits de manière régulière et dans les délais prescrits, des produits de qualité à des prix compétitifs.

Par ailleurs, l'utilisation de la farine de manioc à haute qualité en substitution au blé importé a fait l'objet de recherches en RDC, suivies de tests menées avec succès auprès des boulangers, pâtisseries et consommateurs. Si l'initiative d'introduire en moyenne 10% de la farine de manioc dans le pain en RDC devait être prise, encadrée et soutenue, elle se traduirait par un développement important de la filière

¹⁸⁴ Ce qui représente 48 superettes et supermarchés qui distribuent les produits dérivés du manioc sur les 337 formels repertoriés par les différentes Chambres de commerce et le Ministère du Commerce en RDC. Chacune de ces structures vend en moyenne 300 kg de produits dérivés de manioc par mois, soit l'équivalent annuel de 173 tonnes de produits.

¹⁸⁵ Soit un effectif total de 106 superettes et supermarchés qui pourraient également vendre en moyenne 300 Kg/mois, soit une demande annuelle estimée à 382 tonnes/an.

manioc dans la mesure où la demande de ce segment de marché nécessiterait une production supplémentaire de 9 000¹⁸⁶ tonnes de farines, soit l'équivalent de **18 000 tonnes** de racines de manioc.

Tableau 97: Parts de marché satisfait e et à satisfaire à court terme

Produits	Caractéristiques des produits recherchés	Part du marché satisfaite		Part du marché à satisfaire à court terme	
		Part du marché	Volume distribué	Part du marché	Volume potentiel
Chikwange	Ne colle pas au toucher. Pas de fibres. Emballages en sachets plastiques appropriés et marqués	50%	86,5 tonnes	50%	191 tonnes
Cossettes	Sèches. Découpées en petits morceaux, non émiettées et sans moisissures. Emballages en sacs en plastiques appropriés et marqués	17%	29,5 tonnes	17%	65 tonnes
Saka-saka	Feuilles tendres. Emballages en sacs en plastiques appropriés et marqués	33%	57 tonnes	33%	126 tonnes
Total		100%	173 tonnes	100%	382 tonnes

Source : Enquêtes réalisées auprès des opérateurs au cours de la mission, mars 2008

Le marché du casernement militaire est un marché important à explorer d'autant qu'il représente un effectif de 40 000 personnes. Les opérateurs connaissent cependant des difficultés pour accéder à ce marché, du fait du mode de paiement contraignant des factures par l'Etat, avec des délais exceptionnellement longs.

Tableau 98: Hypothèse de consommation et estimation de la demande réelle de marché du casernement militaire

Produits	Nbre de bénéficiaires	Nbre de repas/semaine	Poids/repas	Volume de produits distribués/ans
Chikwange ou cossettes	40 000 bénéficiaires	1	0,250 kg	520 tonnes
Saka-saka		1	0,150 kg	312 tonnes
Total				832 tonnes

Source : Enquêtes réalisées de l'Intendance des Forces Armées Nationales Congolaises, février-mars 2008

Tableau 99: Demande actuelle dans les segments de marchés insuffisamment explorés

Demande actuelle non satisfaite suivant les segments de marchés					
Produits	Superettes et supermarchés	Marché de l'humanitaire	Marché des écoles primaires	Marché des casernes militaires	Total (en tonnes)
Chikwange et cossettes	140 tonnes	26 000 tonnes	208 tonnes	1 810 tonnes	28 158
Saka-saka	69 tonnes	15 600 tonnes	104 tonnes	181 tonnes	15 954
Total tous produits confondus	209 tonnes	41 600 tonnes	312 tonnes	1 991 tonnes	44 112

Source : Compilation des données recueillies au cours des enquêtes réalisées auprès des opérateurs, mars 2008.

¹⁸⁶ Cette quantité représente les 10% des 90 000 tonnes de farine de blé importées au Congo au cours de l'année 2006.

3.7.5 Le marché congolais des produits dérivés du manioc à usages industriels

3.7.5.1 Demande actuelle et potentielle du marché congolais des produits dérivés du manioc à usages industriels

Le secteur industriel est dominé par l'industrie extractive, constituée essentiellement de l'exploitation pétrolière. La production industrielle, très peu diversifiée mais en nette progression, est l'œuvre de quelques grandes entreprises, ainsi que de micros, petites et moyennes entreprises relevant pour la plupart du secteur informel. Elle a pour trait caractéristique, la concentration essentiellement dans les villes de Pointe-Noire et de Brazzaville.

En dehors du pétrole et des autres richesses minérales (potasse, cuivre, diamants, etc.) et énergétiques (potentiel hydroélectrique), l'industrie, encore embryonnaire, se borne à la transformation des produits végétaux (bois, raffinerie de sucre, huileries, coton) et à la fabrication d'engrais potassiques. La zone industrialisée s'étend autour de Pointe-Noire. Dans la plupart des cas, les industries se heurtent aux problèmes d'approvisionnement local de leurs matières premières, de compétitivité de leurs produits finis, consécutifs entre autres aux coûts de facteurs et de transactions élevés et à l'étroitesse du marché. Ces entreprises sont dans la plupart des cas obligées de s'approvisionner en matières premières à l'importation. Les secteurs concernés sont principalement : (i) le secteur agro-alimentaire ; (ii) la filière bois et ses activités connexes, et (iii) les autres secteurs d'activités.

- **Les industries du secteur agro-alimentaire** : Les industries du secteur agro-alimentaire principalement concernées sont : (i) les sociétés brassicoles, qui importent des féculs de maïs ou de pomme de terre destinés à coller les étiquettes sur les bouteilles, et (ii) les sociétés de distribution alimentaire qui importent une large gamme de produits qui rentrent dans la fabrication de la pâtisserie, de la charcuterie et d'autres préparations alimentaires.
- **Les industries de la filière bois** : la filière bois est le deuxième poste d'exportation du Congo et représente 2% du PIB. La filière compte en moyenne vingt deux (22) entreprises de transformation industrielle structurées de la manière suivante : quarante cinq (17) scieries industrielles, une (1) unité de déroulage, trois (3) unités de tranchage et un (1) allumettier. On distingue trois (3) principaux stades de transformation du bois : (i) la première transformation par tranchage ou déroulage (elle représente plus de 60%), dont les produits semi-finis mis en marché sont essentiellement constitués des débités, des placages et des contre-plaqués obtenus par déroulage ou par tranchage ; (ii) la seconde transformation, qui couvre les activités de production des débités à dimension, et (iii) la troisième transformation qui regroupe la production des meubles, composants de meubles, parquets, moulures, etc.

Tableau 100 : Consolidation des données d'importation des produits dérivés du manioc et de substitution en fonction des origines

Produits	Années				
	2003	2004	2005	2006	2007
Racines et produits dérivés du manioc	188,08	38,58	4,9	72,705	112,06

Source : Direction informatique des Douanes Congolaises et Port Autonome de Port Gentil, mars 2008.

Les données ci-dessus collectées à la Direction Informatique des Douanes Congolaises sont extrêmement minorées et ne peuvent valablement servir pour faire des prévisions.

Tableau 101 : Organisation et structuration des entreprises congolaises importatrices de produits dérivés du manioc vers la sous région selon le mode de transport utilisé

Organisation et structuration des entreprises exportatrices	Mode de transport utilisé par les entreprises			
	Transport aérien	Transport maritime		Transport terrestre
		Formel	Informel	
STRUCTURE ORGANISATIONNELLE				
Statut juridique	<i>Etablissement, GIC ou SARL</i>	<i>Etablissement, GIC ou SARL</i>	<i>Sans statut ou tout au plus Etablissement</i>	<i>Etablissement</i>
Organisation interne	<i>Le Chef d'entreprise contrôle directement toutes les décisions sans déléguer de responsabilités</i>	<i>Le Chef d'entreprise contrôle directement toutes les décisions sans déléguer de responsabilités</i>	<i>Le Chef d'entreprise contrôle directement toutes les décisions sans déléguer de responsabilités</i>	<i>Le Chef d'entreprise contrôle directement toutes les décisions sans déléguer de responsabilités</i>
Liaisons hiérarchiques	<i>Unitaires. En dehors du Chef d'entreprise, personne n'occupe une place prééminente</i>	<i>Unitaires. En dehors du Chef d'entreprise, personne n'occupe une place prééminente</i>	<i>Unitaires. En dehors du Chef d'entreprise, personne n'occupe une place prééminente</i>	<i>Unitaires. En dehors du Chef d'entreprise, personne n'occupe une place prééminente</i>
Traitement de l'information	<i>Relève de la responsabilité du Chef d'entreprise qui a des contacts directs avec les fournisseurs et les clients</i>	<i>Relève de la responsabilité du Chef d'entreprise qui a des contacts directs avec les fournisseurs et les clients</i>	<i>Relève de la responsabilité du Chef d'entreprise qui a des contacts directs avec les fournisseurs et les clients</i>	<i>Relève de la responsabilité du Chef d'entreprise qui a des contacts directs avec les fournisseurs et les clients</i>
Accès au décideur	<i>Difficile</i>	<i>Difficile</i>	<i>Facile</i>	<i>Facile</i>
Image de l'employé	<i>Eternel salarié, pas de profil de carrière, non syndiqué, et pas d'assurance sociale</i>	<i>Eternel salarié, pas de profil de carrière, non syndiqué, et pas d'assurance sociale</i>	<i>Eternel salarié, pas de profil de carrière, non syndiqué, et pas d'assurance sociale</i>	<i>Eternel salarié, pas de profil de carrière, non syndiqué, et pas d'assurance sociale</i>
Image que le salarié a de l'entreprise	<i>Entreprise « familiale », institution faible, culte de la hiérarchie, possibilité de conflits</i>	<i>Entreprise « familiale », institution faible, culte de la hiérarchie, possibilité de conflits</i>	<i>Entreprise « familiale », institution faible, culte de la hiérarchie, possibilité de conflits</i>	<i>Entreprise « familiale », institution faible, culte de la hiérarchie, possibilité de conflits</i>
Profil du personnel	<i>Faible niveau de formation et pas d'expérience suffisante</i>	<i>Faible niveau de formation et pas d'expérience suffisante</i>	<i>Faible niveau de formation et pas d'expérience suffisante</i>	<i>Faible niveau de formation et pas d'expérience suffisante</i>
ASPECT FINANCIER				
Structure de gestion	<i>La gestion est concentrée entre les mains du Chef d'entreprise. Le personnel administratif a pour rôle la saisie des documents comptables</i>	<i>La gestion est concentrée entre les mains du Chef d'entreprise. Le personnel administratif a pour rôle la saisie des documents comptables</i>	<i>La gestion est concentrée entre les mains du Chef d'entreprise Pas de personnel administratif et tenue de comptabilité douteuse</i>	<i>La gestion est concentrée entre les mains du Chef d'entreprise Pas de personnel administratif et tenue de comptabilité douteuse</i>
Stocks	<i>Inexistants. Les achats se font suivant les commandes.</i>	<i>Inexistants. Les achats se font suivant les commandes.</i>	<i>Inexistants. Les achats se font suivant les commandes.</i>	<i>Inexistants. Les achats se font suivant les commandes. Mais de plus en plus les exportateurs s'orientent dans la production du manioc</i>
Sécurité d'approvisionnement	<i>Moyennement assurée</i>	<i>Moyennement assurée</i>	<i>Moyennement assurée</i>	<i>Moyennement assurée</i>
Fonds de roulement	<i>Faible</i>	<i>Faible</i>	<i>Faible</i>	<i>Faible</i>

Organisation et structuration des entreprises exportatrices	Mode de transport utilisé par les entreprises			
	Transport aérien	Transport maritime		Transport terrestre
		Formel	Informel	
STRUCTURE COMMERCIALE				
Structure commerciale	<i>Pas fiable. Absence de personnel de qualité. Méconnaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Pas fiable. Absence de personnel de qualité. Méconnaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Pas fiable. Absence de personnel de qualité. Méconnaissance du marché et de son évolution</i>	<i>Pas fiable. Absence de personnel de qualité. Méconnaissance du marché et de son évolution</i>
Degré de maîtrise des produits	<i>Moyen. Absence de professionnalisme des opérateurs</i>	<i>Moyen. Absence de professionnalisme des opérateurs</i>	<i>Faible. Absence de professionnalisme des opérateurs</i>	<i>Faible. Absence de professionnalisme des opérateurs</i>
Standardisation des produits	<i>Faible</i>	<i>Faible</i>	<i>Très faible</i>	<i>Très faible</i>
Structure de la clientèle	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle concentrée, représentant généralement les importateurs de moyenne gamme</i>	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle concentrée, représentant généralement les importateurs de moyenne gamme</i>	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle concentrée, représentant généralement les importateurs de gamme inférieure (circuits traditionnels et informels)</i>	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle concentrée, représentant généralement les importateurs de gamme inférieure (circuits traditionnels et informels)</i>
Niveau des prix	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de la demande et de la saison)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de la demande et de la saison)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de la demande et de la saison)</i>	<i>Elasticité (en fonction des sources d'approvisionnement, de la demande et de la saison)</i>
LOGISTIQUE				
Moyens de communication	<i>Moyens. Equipements de communication de base (téléphone, fax)</i>	<i>Moyens. Equipements de communication de base (téléphone, fax)</i>	<i>Faibles. Téléphone portable dans la majorité des cas</i>	<i>Faibles. Téléphone portable dans la majorité des cas</i>
Matériel de travail	<i>Précaire, insuffisant</i>	<i>Précaire, insuffisant</i>	<i>Précaire, insuffisant</i>	<i>Précaire, insuffisant</i>
Moyens de transport terrestre	<i>Pas disponible pour compte propre. Location de véhicule</i>	<i>Pas disponible pour compte propre. Location de véhicule</i>	<i>Pas disponible pour compte propre. Location de véhicule</i>	<i>Pas disponible pour compte propre. Location de véhicule</i>
Centre de conditionnement	<i>Peu équipé, pas de respect des règles d'hygiène</i>	<i>Peu équipé, pas de respect des règles d'hygiène</i>	<i>Peu équipé, insalubre</i>	<i>Peu équipé, insalubre</i>
Emballages utilisés	<i>En majorité du matériel de récupération ayant servi pour d'autres produits agricoles</i>	<i>En majorité du matériel de récupération ayant servi pour d'autres produits agricoles</i>	<i>Non conventionnels et inadaptés au conditionnement des produits</i>	<i>Non conventionnels et inadaptés au conditionnement des produits</i>
Equipements de stockage intermédiaire	<i>Inexistant, voire insuffisant</i>	<i>Inexistant, voire insuffisant</i>	<i>Inexistant, voire insuffisant</i>	<i>Inexistant, voire insuffisant</i>

Source : Enquêtes auprès des exportateurs, janvier-février 2008.

Figure 22: Importation en valeur (FCFA) des produits dérivés du manioc et similaires au Cameroun au cours des années 2003-2007

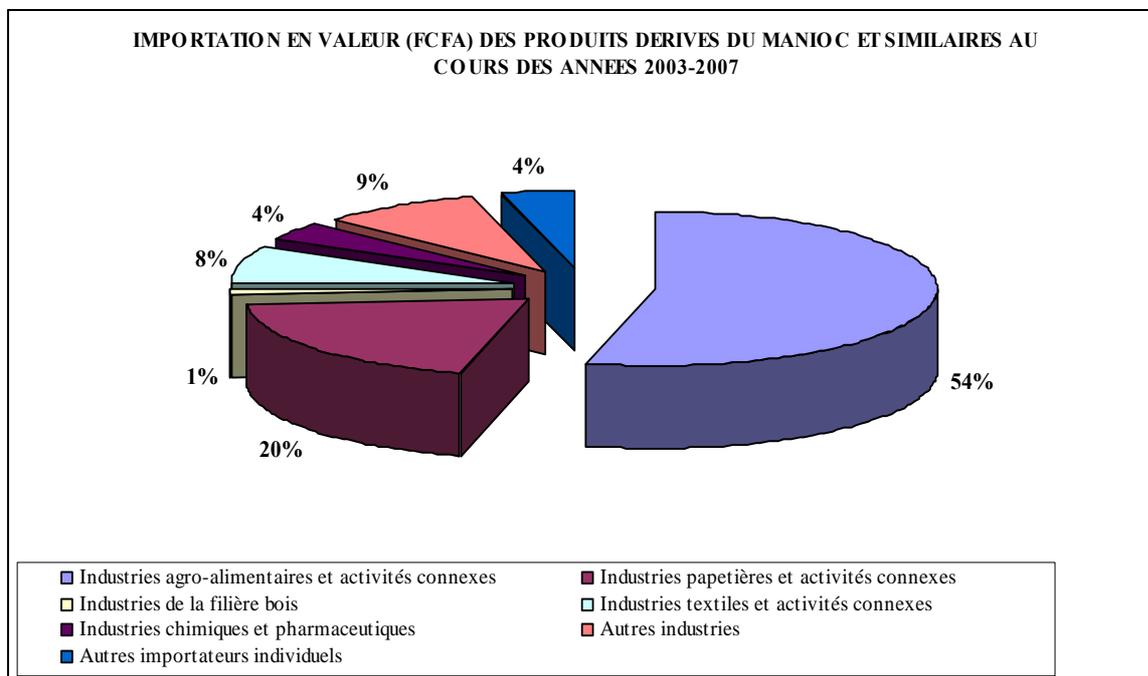
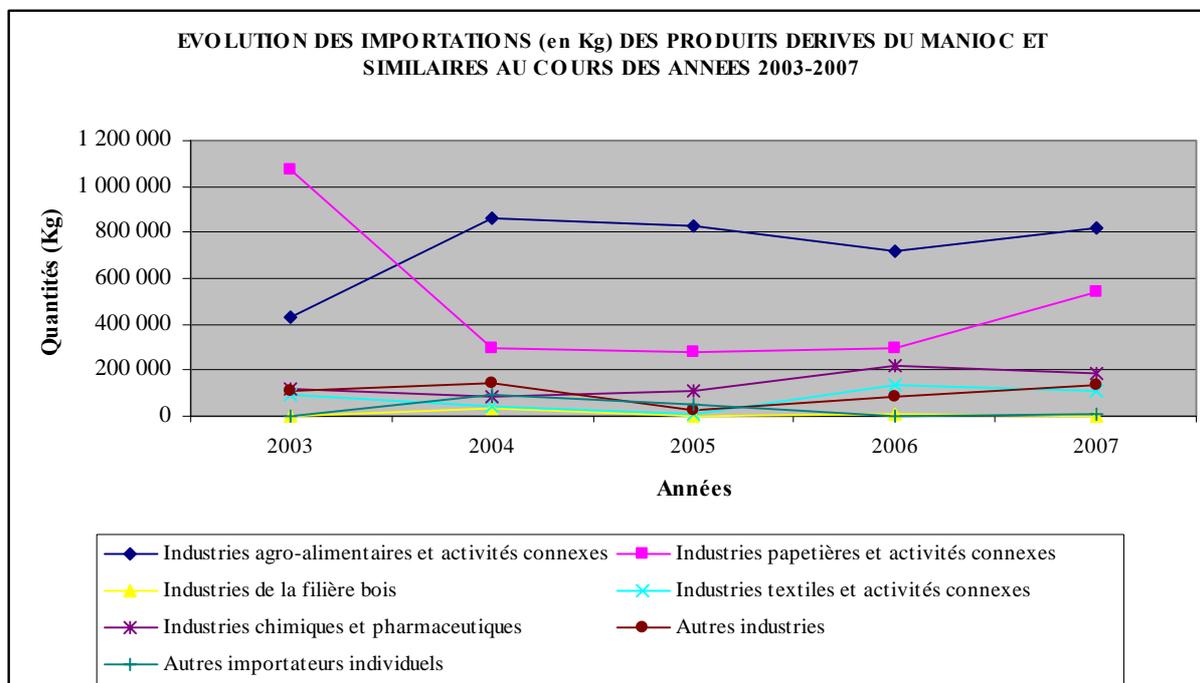


Figure 23: Importation en quantités (Kg) des produits dérivés du manioc et similaires au Cameroun au cours des années 2003-2007



POTENTIALITES EXISTANTES SUR LES NOUVEAUX SEGMENTS DE MARCHE ET LA CONCURRENCE

4.1 L'environnement commercial actuel des produits alimentaires en Afrique Centrale

L'environnement commercial des produits alimentaires en Afrique Centrale est marqué par : (i) la croissance démographique et l'urbanisation, alliée à un vieillissement de la population rurale et à l'exode rural ; (ii) le fléchissement du pouvoir d'achat des ménages face à une augmentation généralisée des prix des denrées de première nécessité importées ; (iii) l'accélération des progrès techniques avec pour corollaire des transformations économiques, sociales et culturelles dans le mode de consommation des ménages urbains, et (iv) l'évolution des flux culturels qui entraîne un brassage des comportements des consommateurs.

4.1.1 La croissance démographique et l'urbanisation en Afrique Centrale

La sous-région CEMAC y compris la RDC abrite une population estimée en 2006, à 94,5 millions d'habitants dont 60% (56,5 millions) vivent en milieu rural. Le taux de croissance moyen annuel est de 2,6%. Le taux moyen d'urbanisation reste soutenu puisqu'il se situe entre 5 et 8%. La croissance démographique et la forte urbanisation entraînent un accroissement de la demande des produits de consommation, donc un développement des marchés. Cette urbanisation recouvre cependant des réalités hétérogènes en terme de forme d'urbanisation, et interpelle les agricultures locales dans leur capacité à approvisionner des marchés de plus en plus importants, afin quelles jouent un rôle prépondérant dans : (i) la réalisation de la sécurité alimentaire ; (ii) la souveraineté alimentaire et (iii) la lutte contre la pauvreté.

Dans le même temps, la population rurale vieillit, et l'exode rural s'accélère, dans un contexte où l'agriculture familiale et extensive devient peu productive et incapable de répondre aux sollicitations du marché. Pour palier cette faiblesse, les pays de l'Afrique Centrale font recours à l'importation des produits à base de céréales (riz, blé, etc.) fortement subventionnés, et plus compétitifs que les produits alimentaires traditionnels.

4.1.2 Le fléchissement du pouvoir d'achat des ménages face à une augmentation généralisée des prix des denrées de première nécessité

L'évolution du pouvoir d'achat dépend à la fois des revenus des ménages et de l'inflation. Dans le contexte actuel de la CEMAC (y compris la RDC) trois pays (Congo, RDC, et la RCA) sur les six qui rentrent dans le champs de l'étude ont connu des crises internes à répétition au cours des deux dernières décennies, avec pour conséquences la destruction des infrastructures, la précarisation de l'emploi, la montée du chômage et de l'insécurité. Bien que disposant de potentialités minières, celles-ci sont encore mal exploitées et ne profitent pas à l'ensemble des populations, et le PIB/habitant ne traduit pas suffisamment les disparités entre les populations (sexes, âges, niveau d'éducation, etc.), et même entre les régions urbaines et rurales. La faiblesse du pouvoir d'achat des ménages est une constante, elle induit le faible niveau d'achat et de consommation.

Parallèlement, les pays d'Afrique Centrale comme partout ailleurs dans le monde, connaissent une inflation qui touche principalement les produits de première nécessité. Cette inflation explique t-on est la résultante d'une hausse régulière et significative du cours du pétrole, de la chute du cours du dollar américain et des effets néfastes du changement climatique. Face à la grogne sociale, les gouvernants des pays de la sous-région, ont fait le choix d'ajuster à la baisse la fiscalité et les droits de porte des produits alimentaires importés, les rendant davantage compétitifs par rapport aux produits alimentaires traditionnels.

Si cette situation perdure, elle se traduira par une modification du comportement des achats des ménages, entraînant la chute de la consommation des produits alimentaires traditionnels, la baisse des revenus des agriculteurs et concomitamment, l'accroissement de la pauvreté en milieu rural.

4.1.3 L'accélération des progrès techniques

Avec l'accélération des progrès techniques, de nouvelles compositions alimentaires¹⁸⁷ plus adaptées au mode de vie urbain ont vu la jour, entraînant *de facto* des transformations économiques, sociales et culturelles dans le mode de consommation des ménages. Même si cette tendance n'est pas encore marquée dans le contexte

¹⁸⁷ Il s'agit des aliments précuits ou prêts à cuire.

actuel, on observe cependant, que les préférences des ménages urbains pour ces compositions alimentaires ont des fondements au plan économique, social et culturel. Au plan économique, le coût financier des nouvelles compositions alimentaires et notamment celles qui sont à base de céréales (à calories équivalentes) est inférieur à ceux à base des produits dérivés du manioc (surtout avec des pertes nettement inférieures). De plus, les prix de ces produits sont plus stables par rapport aux prix des produits traditionnels qui fluctuent en fonction de plusieurs facteurs et notamment, de la saisonnalité de l'offre. Au plan social et culturel, la facilité d'utilisation de ces aliments (réduction du temps consacré à la cuisson des aliments, la facilité et la durée de conservation de ces aliments, la standardisation des produits etc.) par rapport aux produits à base de racines de manioc, donne à la ménagère l'opportunité de se consacrer à d'autres activités. Enfin, ces compositions alimentaires représentent une image plus moderne, plus occidentale, à laquelle une partie de la population urbaine (mais aussi rurale), est sensible.

4.1.4 L'évolution des flux culturels

Il existe au sein des communautés, un noyau de valeurs cardinales qui constitue le ciment de l'appartenance au groupe. Ces valeurs orientent inconsciemment les attitudes et les comportements quotidiens et elles se transmettent de génération en génération par l'intermédiaire du milieu familial avec l'appui d'institutions telles que l'école, la religion, les médias, etc.

Depuis deux décennies, on assiste en Afrique Centrale à une augmentation des flux migratoires entre les différents Etats. Ces flux migratoires sont essentiellement le fait de la précarité sont à l'origine du brassage des populations, les nouveaux arrivants ayant tendance à se cantonner à proximité des personnes issues de leurs communautés. Il s'ensuit alors un prolongement du milieu social, et une constance dans les attitudes, comportements, y compris dans le régime alimentaire. L'introduction, certes timide mais perceptible, de la chikwange au Cameroun, et au Gabon, par les communautés congolaises en est une illustration.

4.2 Le marché actuel des produits dérivés du manioc en Afrique Centrale

Le marché des produits dérivés du manioc en Afrique Centrale est scindé en deux groupes parfaitement étanches : (i) un premier groupe constitué de produits destinés à l'alimentation humaine et ; (ii) un deuxième groupe dédié aux produits dérivés destinés au secteur industriel, comme l'atteste le tableau ci-dessous.

4.2.1 Le marché actuel des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine en Afrique Centrale

L'observation à partir des attentes des consommateurs du marché de produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine, le situe sur un segment de préférences homogènes, car la majorité de consommateurs enquêtés ont des préférences assez semblables en matière de goût et de couleur des produits. Cependant cette segmentation est différenciée selon des caractéristiques de consommateurs (segmentation géographique, socio-démographique et économique).

Tableau 102: SITUATION ACTUELLE DU MARCHE DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC EN AFRIQUE CENTRALE

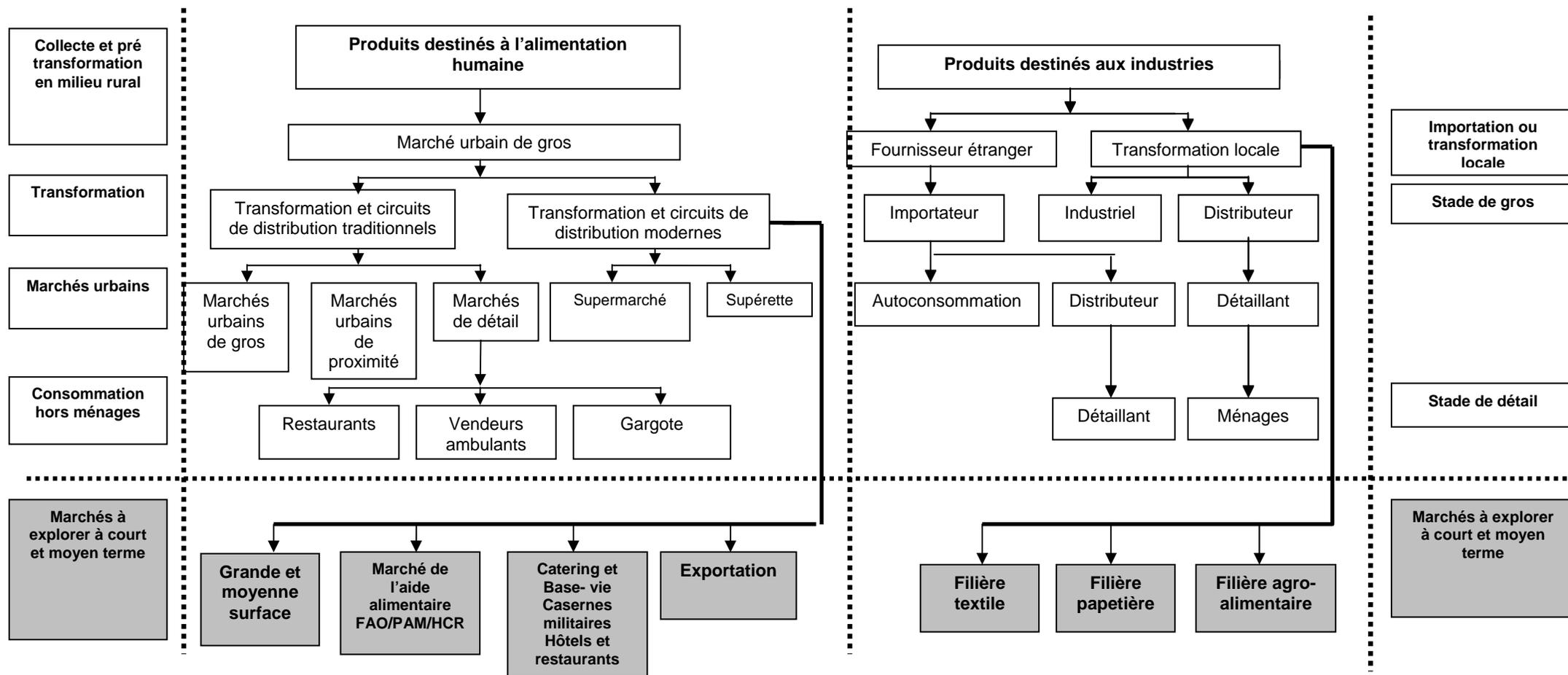


Tableau 103: Segmentation du marché des produits dérivés du manioc en Afrique Centrale

PRODUITS	PRODUCTEUR A FORT POTENTIEL	PRINCIPAUX DEBOUCHES	PRINCIPAUX ATTRIBUTS RECHERCHES	SEGMENTS DE MARCHES ACTUELS	SEGMENTS DE MARCHÉ A CONQUERIR
CHIKWANGE	RDC CONGO CAMEROUN	RDC - CONGO GABON - RCA G. EQUATORIALE	COULEUR BLANCHE. NE COLLE PAS AU TOUCHER. PAS DE FIBRES	CIRCUITS TRADITIONNELS CONSOMMATION HORS-MENAGES	CIRCUITS MODERNES CATERING ET BASES-VIE INTERNATS ET RESTAURATION UNIVERSITAIRE MARCHÉ DE L'HUMANITAIRE ET DU CASERNEMENT MILITAIRE
PATE DE MANIOC	RDC CAMEROUN CONGO	RDC - CAMEROUN CONGO - GABON G. EQUATORIALE	COULEUR BLANCHE; PAS DE FIBRES NI DE CORPS ETRANGERS	CIRCUITS TRADITIONNELS CONSOMMATION HORS-MENAGES	
COSSETTES DE MANIOC	RDC CAMEROUN CONGO	RDC - CAMEROUN CONGO - GABON G. EQUATORIALE RCA	SECHES. DECOUPEES EN PETITS MORCEAUX, NON EMIETTEES ET SANS MOISSURES.	CIRCUITS TRADITIONNELS CONSOMMATION HORS-MENAGES	CIRCUITS MODERNES INTERNATS ET RESTAURATION UNIVERSITAIRE CATERING ET BASES-VIE MARCHÉ DE L'HUMANITAIRE ET DU CASERNEMENT MILITAIRE
BATONS DE MANIOC	CAMEROUN GABON	CAMEROUN - GABON G. EQUATORIALE	COULEUR BLANCHE; PAS DE FIBRES NI DE CORPS ETRANGERS	CIRCUITS TRADITIONNELS CONSOMMATION HORS-MENAGES	CIRCUITS MODERNES CATERING ET BASES-VIE MARCHÉ DE L'HUMANITAIRE ET DU CASERNEMENT MILITAIRE
FARINE DE MANIOC	RDC CAMEROUN CONGO	RDC - CAMEROUN CONGO - GABON RCA G. EQUATORIALE	SECHE. COULEUR BLANCHE. PAS DE CORPS ETRANGERS	CIRCUITS TRADITIONNELS CIRCUITS MODERNES CONSOMMATION HORS-MENAGES	CIRCUITS MODERNES INTERNATS ET RESTAURATION UNIVERSITAIRE CATERING ET BASES-VIE MARCHÉ DE L'HUMANITAIRE ET DU CASERNEMENT MILITAIRE
FEUILLES DE MANIOC	RDC CONGO CAMEROUN	RDC - CONGO CAMEROUN - GABON G. EQUATORIALE RCA	COULEUR VERTE. FEUILLES TENDRES AVEC LARGE LIMBE. EMIETTEES OU NON	CIRCUITS TRADITIONNELS CIRCUITS MODERNES CONSOMMATION HORS-MENAGES	CIRCUITS MODERNES CONSOMMATION HORS-MENAGES CATERING ET BASES-VIE MARCHÉ DE L'HUMANITAIRE ET DU CASERNEMENT MILITAIRE
GARI/TAPIOCA	CAMEROUN	CAMEROUN - GABON G. EQUATORIALE	SEC.COULEUR BLANCHE OU JAUNE. PAS DE CORPS ETRANGERS	CIRCUITS TRADITIONNELS CIRCUITS MODERNES CONSOMMATION HORS-MENAGES	CIRCUITS MODERNES CONSOMMATION HORS-MENAGES MARCHÉ DE L'HUMANITAIRE ET DU CASERNEMENT MILITAIRE

Tableau 104: Couples marchés/produits et conditions de pénétration des nouveaux segments de marché

PRODUITS	PRINCIPAUX DEBOUCHES	PRODUIT TRADITIONNEL/MARCHE TRADITIONNEL	PRODUIT NOUVEAU/MARCHES A EXPLORER	CONDITIONS A REMPLIR POUR PENETRER LES MARCHES
CHIKWANGE	RDC - CONGO GABON - RCA G. EQUATORIALE	PRODUIT DE COULEUR BLANCHE PRESENTANT DES CORPS ETRANGERS. EMBALLE DANS DES FEUILLES. FORMES ET CALIBRES DIFFERENTS SELON LES REGIONS DE PRODUCTION	PRODUIT DE COULEUR BLANCHE. PAS DE CORPS ETRANGERS. EMBALLAGE SOUS FILM PLASTIQUE ALIMENTAIRE ET TRANSPARENT, CALIBRE ET MARQUE. MARCHÉ VISE : DISTRIBUTION MODERNE - CATERING ET BASES-VIE - MARCHÉ DU CASERNEMENT MILITAIRE ET LE MARCHÉ DE L'EXPORTATION	COMPETITIVITE PAR RAPPORT A D'AUTRES DENREES ALIMENTAIRES DE PREMIERE NECESSITE RESPECT DES EXIGENCES NORMATIVES ET COMMERCIALES PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT DISPONIBILITE DU FONDS DE ROULEMENT DISPONIBILITE D'UN SERVICE APRÈS-VENTE
PATE DE MANIOC ROUIE	RDC - CONGO GABON - RCA G. EQUATORIALE	PRODUIT DE COULEUR BLANCHE PRESENTANT DES CORPS ETRANGERS. EMBALLE DANS DES SACS EN PLASTIQUE DE RECUPERATION		
COSSETTES DE MANIOC	RDC - CAMEROUN CONGO - GABON G. EQUATORIALE RCA	PRODUIT DE COULEUR BLANCHE, PRESENTANT DES CORPS ETRANGERS, ET EXPOSE A L'AIR LIBRE SUR LES ETALS DES MARCHES TRADITIONNELS	PRODUIT DE COULEUR BLANCHE, EXEMPT DE CORPS ETRANGERS, EMBALLAGE SOUS FILM PLASTIQUE ALIMENTAIRE, TRANSPARENT, CALIBRE, ET MARQUE. MARCHÉ VISE : DISTRIBUTION MODERNE CATERING ET BASES-VIE - MARCHÉ DE L'EXPORTATION VERS LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION MODERNE	COMPETITIVITE PAR RAPPORT A D'AUTRES DENREES ALIMENTAIRES DE PREMIERE NECESSITE RESPECT DES EXIGENCES NORMATIVES ET COMMERCIALES PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT DISPONIBILITE DU FONDS DE ROULEMENT DISPONIBILITE D'UN SERVICE APRÈS-VENTE
BATONS DE MANIOC	CAMEROUN - GABON G. EQUATORIALE	COULEUR BLANCHE. PAS DE FIBRES NI DE CORPS ETRANGERS. EMBALLAGE EN FEUILLES. FORMES ET CALIBRES DIFFERENTS SELON LES REGIONS DE PRODUCTION	PRODUIT DE COULEUR BLANCHE, EXEMPT DE CORPS ETRANGERS, EMBALLAGE SOUS FILM PLASTIQUE ALIMENTAIRE, TRANSPARENT, CALIBRE, ET MARQUE. MARCHÉ VISE : DISTRIBUTION MODERNE - CATERING ET BASES-VIE - MARCHÉ DE L'EXPORTATION	COMPETITIVITE PAR RAPPORT A D'AUTRES DENREES ALIMENTAIRES DE PREMIERE NECESSITE RESPECT DES EXIGENCES NORMATIVES ET COMMERCIALES PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT DISPONIBILITE DU FONDS DE ROULEMENT DISPONIBILITE D'UN SERVICE après-vente
FARINE DE MANIOC	RDC - CAMEROUN CONGO - GABON RCA G. EQUATORIALE	COULEUR BLANCHE PRESENTANT QUELQUES TRACES DE CORPS ETRANGERS. EMBALLAGE EN SACHETS PLASTIQUES NON APPROPRIES	PRODUIT DE COULEUR BLANCHE, EXEMPT DE CORPS ETRANGERS, EMBALLAGE SOUS FILM PLASTIQUE ALIMENTAIRE, TRANSPARENT, CALIBRE, ET MARQUE. MARCHÉ VISE : DISTRIBUTION MODERNE -CATERING ET BASES-VIE - MARCHÉ DE L'EXPORTATION	COMPETITIVITE PAR RAPPORT AUX CEREALES IMPORTES SIMILAIRES RESPECT DES EXIGENCES NORMATIVES ET COMMERCIALES PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT DISPONIBILITE DU FONDS DE ROULEMENT DISPONIBILITE D'UN SERVICE après-vente

Tableau 105 : Couples marchés produits et conditions de pénétration des nouveaux segments de marché (suite)

PRODUITS	PRINCIPAUX DEBOUCHES	PRODUIT TRADITIONNEL/MARCHE TRADITIONNEL	PRODUIT NOUVEAU/MARCHES A EXPLORER	CONDITIONS A REMPLIR POUR PENETRER LES MARCHES
FEUILLES DE MANIOC	RDC - CAMEROUN CONGO - GABON RCA G. EQUATORIALE	COULEUR VERTE. FEUILLES TENDRES AVEC LARGE LIMBE. EMIETTEES OU NON	COULEUR VERTE. FEUILLES TENDRES AVEC LARGE LIMBE. EMIETTEES, EMBALLAGE SOUS FILM PLASTIQUE ALIMENTAIRE, TRANSPARENT, CALIBRE, ET MARQUE. MARCHE VISE : DISTRIBUTION MODERNE - MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE - CATERING ET BASES-VIE - MARCHE DE L'EXPORTATION	RESPECT DES EXIGENCES NORMATIVES ET COMMERCIALES PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT DISPONIBILITE DU FONDS DE ROULEMENT DISPONIBILITE D'UN SERVICE après-vente
GARI/TAPIOCA	CAMEROUN - GABON G. EQUATORIALE	SEC.COULEUR BLANCHE OU JAUNE. PAS DE CORPS ETRANGERS	SEC.COULEUR BLANCHE OU JAUNE. PAS DE CORPS ETRANGERS, EMBALLAGE SOUS FILM PLASTIQUE ALIMENTAIRE, TRANSPARENT, CALIBRE, ET MARQUE. MARCHE VISE : DISTRIBUTION MODERNE - -CATERING ET BASES-VIE - MARCHE DE L'EXPORTATION	RESPECT DES EXIGENCES NORMATIVES ET COMMERCIALES PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT DISPONIBILITE DU FONDS DE ROULEMENT DISPONIBILITE D'UN SERVICE après-vente
FARINE DE MANIOC ENRICHIE	RDC - CONGO GABON – RCA CAMEROUN G. EQUATORIALE		PRODUIT DE COULEUR BLANCHE. EXEMPT DE CORPS ETRANGERS. EMBALLAGE SOUS FILM PLASTIQUE ALIMENTAIRE ET TRANSPARENT, CALIBRE ET MARQUE. MARCHE VISE : DISTRIBUTION MODERNE - CATERING ET BASES-VIE – MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE – MARCHE DES ECOLES, COLLEGES ET UNIVERSITES - MARCHE DU CASERNEMENT MILITAIRE ET LE MARCHE DE L'EXPORTATION	COMPETITIVITE PAR RAPPORT AUX CEREALES IMPORTEES SIMILAIRES RESPECT DES EXIGENCES NORMATIVES ET COMMERCIALES PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT DISPONIBILITE DU FONDS DE ROULEMENT DISPONIBILITE D'UN SERVICE après-vente
FARINE DE MANIOC DE HAUTE QUALITE	RDC - CAMEROUN CONGO - GABON G. EQUATORIALE RCA		PRODUIT DE COULEUR BLANCHE. EXEMPT DE CORPS ETRANGERS. EMBALLAGE SOUS FILM PLASTIQUE ALIMENTAIRE ET TRANSPARENT, CALIBRE ET MARQUE. MARCHE VISE : BOULANGERIE – PATISSERIE – INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES - DISTRIBUTION MODERNE - CATERING ET BASES-VIE – MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE – MARCHE DES ECOLES, COLLEGES ET UNIVERSITES - MARCHE DU CASERNEMENT MILITAIRE ET LE MARCHE DE L'EXPORTATION	COMPETITIVITE PAR RAPPORT AUX CEREALES IMPORTEES SIMILAIRES RESPECT DES EXIGENCES NORMATIVES ET COMMERCIALES PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT DISPONIBILITE DU FONDS DE ROULEMENT DISPONIBILITE D'UN SERVICE après-vente
GARI/TAPIOCA ENRICHIS	RDC – CAMEROUN –CONGO - GABON - RCA G. EQUATORIALE		SEC.PRODUIT DE COULEUR BLANCHE OU JAUNE. PAS DE CORPS ETRANGERS. EMBALLAGE SOUS FILM PLASTIQUE ALIMENTAIRE ET TRANSPARENT, CALIBRE ET MARQUE. MARCHE VISE : DISTRIBUTION MODERNE - CATERING ET BASES-VIE – MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE - MARCHE DES ECOLES, COLLEGES ET UNIVERSITES - MARCHE DU CASERNEMENT MILITAIRE ET LE MARCHE DE L'EXPORTATION	RESPECT DES EXIGENCES NORMATIVES ET COMMERCIALES PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT DISPONIBILITE DU FONDS DE ROULEMENT DISPONIBILITE D'UN SERVICE après-vente

4.2.2 Les handicaps des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine en Afrique Centrale vis-à-vis des circuits de distribution modernes

Tableau 106: Recensement des handicaps des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine en Afrique Centrale vis-à-vis des circuits de distribution moderne

Recensement des handicaps des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine en Afrique Centrale vis-à-vis des circuits de distribution moderne		
Produits	Débouchés	Les handicaps
Chikwange	RDC Congo Gabon RCA Guinée Equatoriale	Faible homogénéité du produit Emballages non-conformes (défaut de présentation) Faible organisation et absence de planification des fournisseurs Dégagement de fortes odeurs
Pâte de manioc roui	RDC Congo Cameroun RCA Gabon Guinée Equatoriale	Faible homogénéité du produit Emballages non-conformes (défaut de présentation) Faible organisation et absence de planification des fournisseurs Dégagement de fortes odeurs Défaut de contrôle de produit en amont
Cossettes de manioc	RDC Congo Cameroun Centrafrique Gabon Guinée Equatoriale	Faible organisation et absence de planification des fournisseurs Défaut de contrôle de produit en amont Faible homogénéité du produit
Farine de manioc	RDC Congo Cameroun Centrafrique Gabon Guinée Equatoriale	Faible organisation et absence de planification des fournisseurs Défaut de contrôle de produit en amont Faible homogénéité du produit
Feuilles de manioc	RDC Congo Cameroun Centrafrique Gabon Guinée Equatoriale	Faible homogénéité du produit Emballages non-conformes (défaut de présentation) Faible organisation et absence de planification des fournisseurs Défaut de contrôle de produit en amont
Bâtons de manioc et miondo	Cameroun Gabon Guinée Equatoriale	Faible homogénéité du produit Emballages non-conformes (défaut de présentation) Faible organisation et absence de planification des fournisseurs Dégagement de fortes odeurs

Source : Enquêtes réalisées au cours de la mission, février-mars 2008.

4.2.3 Le marché actuel des produits dérivés du manioc à usages industriels en Afrique Centrale

Comme le marché de consommation alimentaire, le marché industriel de la sous-région est influencé par les variables telles : (i) l'environnement de la firme (en termes de type de secteur, taille, de l'entreprise, et situation géographique..); (ii) les paramètres dominants de ses fournisseurs (technologie disponible, capacités techniques et financières..); (iii) les méthodes d'achat (structure d'achat, politiques, critères, etc.); (iv) les facteurs conjoncturels, et enfin, le degré d'urgence les caractéristiques personnelles des acheteurs (attitude à l'égard du risque, fidélité, etc.).

Tableau 107: Segmentation du marché des produits dérivés du manioc à usages industriels en Afrique Centrale

SECTEUR D'ACTIVITES	PRODUITS SOLLICITES	ENVIRONNEMENT DU SECTEUR	PARAMETRES D'EXPLOITATION	METHODES D'ACHAT	FACTEURS CONJONCTURELS	CARACTERISTIQUES DES ACHETEURS
INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES ET ACTIVITES CONNEXES						
BRASSICOLE	COLLES A BASE D'AMIDON OU DE FECULES	GRANDE FIRME, LOCALISEE DANS LES GRANDES CITES URBAINES	BONNE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE ELEVÉ	ACHAT AUPRES DES « CENTRALES D'ACHATS EN EUROPE », SUR BASE DES ENTENTES ENTRE SOCIETE-MERE ET SES FILIALES	GESTION RIGOREUSE DES STOCKS. RUPTURES DE STOCKS DIFFICILES	ACHATS FIDELISES, PAS DE PRISE DE RISQUE
PREPARATIONS ALIMENTAIRES	AMIDON DE MAÏS, AMIDONS DESTINES A L'ALIMENTATION, DEXTRINES	GRANDE FIRME OU PME, LOCALISEES DANS LES GRANDES CITES URBAINES	BONNE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE ELEVÉ (GRANDE FIRME). FAIBLE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE MOYEN A FAIBLE (PME)	ACHAT AUPRES DES « CENTRALES D'ACHATS EN EUROPE », SUR BASE DES ENTENTES ENTRE SOCIETE-MERE ET SES FILIALES (GRANDE FIRME). ACHATS LOCAUX OU IMPORTATIONS SUR BASE RAPPORT QUALITE/PRIX (PME)	GESTION RIGOREUSE DES STOCKS. RUPTURES DE STOCKS DIFFICILES (GRANDES FIRME). RUPTURES DE STOCKS PLUS OU MOINS COURANTES EN FONCTION DU MODE DE GESTION (PME)	ACHATS FIDELISES, PAS DE PRISE DE RISQUE (GRANDE FIRME). ACHATS PEU FIDELISES, RECHERCHE PERMANENTE DES INTRANTS PLUS COMPETITIFS. POSSIBILITE D'APPROVISIONNEMENT LOCAL (PME)
DISTRIBUTION ALIMENTAIRE	PAIN DE MANIOC, FARINE ET SEMOULE DES RACINES, AMIDONS ET FECULES, AUTRES QUE CEUX DU FROMENT, DU MAÏS	GRANDE FIRME OU PME, LOCALISEES DANS LES GRANDES CITES URBAINES	BONNE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE ELEVÉ (GRANDE FIRME). FAIBLE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE MOYEN A FAIBLE (PME)	ACHAT AUPRES DES « CENTRALES D'ACHATS EN EUROPE », SUR BASE DES ENTENTES ENTRE SOCIETE-MERE ET SES FILIALES (GRANDE FIRME). ACHATS LOCAUX OU IMPORTATIONS SUR BASE RAPPORT QUALITE/PRIX	GESTION RIGOREUSE DES STOCKS. RUPTURES DE STOCKS DIFFICILES (GRANDES FIRME). RUPTURES DE STOCKS PLUS OU MOINS COURANTES EN FONCTION DU MODE DE GESTION (PME)	ACHATS FIDELISES, PAS DE PRISE DE RISQUE (GRANDE FIRME). ACHATS PEU FIDELISES, RECHERCHE PERMANENTE DES INTRANTS PLUS COMPETITIFS. POSSIBILITE D'APPROVISIONNEMENT LOCAL (PME)
PROVENDERIE	COSSETTES ET FARINES DE MANIOC	PME LOCALISEES DANS LES ZONES DE FORTE PRODUCTION	CAPACITES FINANCIERES MOYENNES A FAIBLES, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE MOYEN A FAIBLE	ACHAT DES INTRANTS A L'IMPORTATION, EN FONCTION DU RAPPORT QUALITE/PRIX	RUPTURES DE STOCKS PLUS OU MOINS COURANTES EN FONCTION DU MODE DE GESTION	ACHATS PEU FIDELISES, RECHERCHE PERMANENTE DES INTRANTS PLUS COMPETITIFS. POSSIBILITE D'APPROVISIONNEMENT LOCAL (PME)
INDUSTRIES PAPETIERE, EMBALLAGES ET ACTIVITES CONNEXES						
EMBALLAGES PAPIER	COLLES A BASE D'AMIDON OU DE FECULES	GRANDE FIRME OU PME, LOCALISEES DANS LES GRANDES CITES URBAINES	BONNE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE ELEVÉ (GRANDE FIRME). FAIBLE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE MOYEN A FAIBLE (PME)	ACHAT AUPRES DES « CENTRALES D'ACHATS EN EUROPE », SUR BASE DES ENTENTES ENTRE SOCIETE-MERE ET SES FILIALES (GRANDE FIRME). ACHATS LOCAUX OU IMPORTATIONS SUR BASE RAPPORT QUALITE/PRIX	GESTION RIGOREUSE DES STOCKS. RUPTURES DE STOCKS DIFFICILES (GRANDES FIRME). RUPTURES DE STOCKS PLUS OU MOINS COURANTES EN FONCTION DU MODE DE GESTION (PME)	ACHATS FIDELISES, PAS DE PRISE DE RISQUE (GRANDE FIRME). ACHATS PEU FIDELISES, RECHERCHE PERMANENTE DES INTRANTS PLUS COMPETITIFS (PME). OUVERTS AUX PARTENARIATS AVEC LES TRANSFORMATEURS LOCAUX SUR BASE QUALITE, QUANTITE, REGULARITE, PRIX

Tableau 108: Segmentation du marché des produits dérivés du manioc à usages industriels en Afrique Centrale (suite)

SECTEUR D'ACTIVITES	PRODUITS SOLLICITES	ENVIRONNEMENT DU SECTEUR	PARAMETRES D'EXPLOITATION	METHODES D'ACHAT	FACTEURS CONJONCTURELS	CARACTERISTIQUES DES ACHETEURS
INDUSTRIES PAPIETIERE, EMBALLAGES ET ACTIVITES CONNEXES						
EMBALLAGES PLASTIQUES	COLLES A BASE D'AMIDON OU DE FECULES	GRANDE FIRME OU PME, LOCALISEES DANS LES GRANDES CITES URBAINES	BONNE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE ELEVE (GRANDE FIRME). FAIBLE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE MOYEN A FAIBLE (PME)	ACHAT AUPRES DES « CENTRALES D'ACHATS EN EUROPE », SUR BASE DES ENTENTES ENTRE SOCIETE-MERE ET SES FILIALES (GRANDE FIRME). ACHATS LOCAUX OU IMPORTATIONS SUR BASE RAPPORT QUALITE/PRIX (PME)	GESTION RIGOREUSE DES STOCKS. RUPTURES DE STOCKS DIFFICILES (GRANDES FIRME). RUPTURES DE STOCKS PLUS OU MOINS COURANTES EN FONCTION DU MODE DE GESTION (PME)	ACHATS FIDELISES, PAS DE PRISE DE RISQUE (GRANDE FIRME). ACHATS PEU FIDELISES, RECHERCHE PERMANENTE DES INTRANTS PLUS COMPETITIFS (PME). OUVERTS AUX PARTENARIATS AVEC LES TRANSFORMATEURS LOCAUX SUR BASE QUALITE, REGULARITE, PRIX
IMPRIMERIE	COLLES A BASE D'AMIDON OU DE FECULES	PME LOCALISEES DANS LES CITES URBAINES	CAPACITES FINANCIERES MOYENNES A FAIBLES, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE MOYEN A FAIBLE	ACHAT DES INTRANTS A L'IMPORTATION, EN FONCTION DU RAPPORT QUALITE/PRIX	RUPTURES DE STOCKS PLUS OU MOINS COURANTES EN FONCTION DU MODE DE GESTION	ACHATS PEU FIDELISES, RECHERCHE PERMANENTE DES INTRANTS PLUS COMPETITIFS (PME). OUVERTS AUX PARTENARIATS AVEC LES TRANSFORMATEURS LOCAUX SUR BASE QUALITE, QUANTITE, REGULARITE, PRIX
INDUSTRIES DU BOIS ET ACTIVITES CONNEXES						
FILIERE BOIS	COLLES A BASE D'AMIDON OU DE FECULES	GRANDE FIRME, PME, ET MICRO-ENTREPRISES LOCALISEES ZONES DE COUPE ET DANS LES GRANDES CITES URBAINES	BONNE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE ELEVE (GRANDE FIRME). FAIBLE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE MOYEN A FAIBLE (PME), ET FAIBLE CAPACITES FINANCIERES ET TECHNOLOGIQUES (MICRO-ENTREPRISES)	ACHAT AUPRES DES « CENTRALES D'ACHATS EN EUROPE », SUR BASE DES ENTENTES ENTRE SOCIETE-MERE ET SES FILIALES (GRANDE FIRME) OU AUPRES DES ENTREPRISES LOCALES SPECIALISEES. ACHATS UNIQUEMENT AUPRES DES ENTREPRISES SPECIALISEES (GRANDE FIRME, PME, MICRO-ENTREPRISES)	GESTION RIGOREUSE DES STOCKS. RUPTURES DE STOCKS DIFFICILES (GRANDES FIRME). RUPTURES DE STOCKS PLUS OU MOINS COURANTES EN FONCTION DU MODE DE GESTION (PME, ET MICRO-ENTREPRISES)	ACHATS FIDELISES, PAS DE PRISE DE RISQUE (GRANDE FIRME). ACHATS FIDELISES AUPRES DES ENTREPRISES LOCALES SPECIALISEES (GRANDE FIRME, PME, MICRO-ENTREPRISES)

Tableau 109: Segmentation du marché des produits dérivés du manioc à usages industriels en Afrique Centrale (suite)

SECTEUR D'ACTIVITES	PRODUITS SOLLICITES	ENVIRONNEMENT DU SECTEUR	PARAMETRES D'EXPLOITATION	METHODES D'ACHAT	FACTEURS CONJONCTURELS	CARACTERISTIQUES DES ACHETEURS
INDUSTRIES TEXTILES ET ACTIVITES CONNEXES						
FILIERE TEXTILE	COLLES A BASE D'AMIDON OU DE FECULES	GRANDE FIRME, PME, ET MICRO-ENTREPRISES LOCALISEES ZONES POURVUES DE MATIERES PREMIERES ET DANS LES GRANDES CITES URBAINES	BONNE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE ELEVE (GRANDE FIRME). FAIBLE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE MOYEN A FAIBLE (PME ET MICRO-ENTREPRISES)	ACHAT AUPRES DES « CENTRALES D'ACHATS EN EUROPE », SUR BASE DES ENTENTES ENTRE SOCIETE-MERE ET SES FILIALES (GRANDE FIRME) OU AUPRES DES ENTREPRISES LOCALES SPECIALISEES. PME, MICRO-ENTREPRISES)	GESTION RIGOREUSE DES STOCKS. RUPTURES DE STOCKS DIFFICILES (GRANDES FIRME). RUPTURES DE STOCKS PLUS OU MOINS COURANTES (PME, ET MICRO-ENTREPRISES)	ACHATS FIDELISES, PAS DE PRISE DE RISQUE (GRANDE FIRME). ACHATS AUPRES DES FOURNISSEURS LOCAUX (PME, MICRO-ENTREPRISES)
INDUSTRIES CHIMIQUES ET PHARMACEUTIQUES						
FILIERES CHIMIE ET PHARMACIE	DEXTRINES, AMIDONS ET FECULES MODIFIES	GRANDE FIRME OU PME, LOCALISEES DANS LES GRANDES CITES URBAINES	BONNE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE ELEVE (GRANDE FIRME). CAPACITES FINANCIERES, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE MOYENS (PME)	ACHAT AUPRES DES « CENTRALES D'ACHATS EN EUROPE », SUR BASE DES ENTENTES ENTRE SOCIETE-MERE ET SES FILIALES (GRANDE FIRME). ACHATS A L'IMPORTATION SUR BASE RAPPORT QUALITE/PRIX (PME)	GESTION RIGOREUSE DES STOCKS. RUPTURES DE STOCKS DIFFICILES (GRANDES FIRME). RUPTURES DE STOCKS PLUS OU MOINS COURANTES EN FONCTION DU MODE DE GESTION (PME)	ACHATS FIDELISES, PAS DE PRISE DE RISQUE (GRANDE FIRME). ACHATS FIDELISES, MAIS RECHERCHE PERMANENTE DES INTRANTS PLUS COMPETITIFS (PME)
AUTRES INDUSTRIES						
AUTRES INDUSTRIES	DEXTRINES, AMIDONS ET FECULES MODIFIES	GRANDE FIRME OU PME, LOCALISEES DANS LES GRANDES CITES URBAINES	BONNE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE ELEVE (GRANDE FIRME). FAIBLE CAPACITE FINANCIERE, ET NIVEAU TECHNOLOGIQUE MOYEN A FAIBLE (PME)	ACHAT AUPRES DES « CENTRALES D'ACHATS EN EUROPE », SUR BASE DES ENTENTES ENTRE SOCIETE-MERE ET SES FILIALES (GRANDE FIRME). ACHATS LOCAUX OU IMPORTATIONS SUR BASE RAPPORT QUALITE/PRIX (PME)	GESTION RIGOREUSE DES STOCKS. RUPTURES DE STOCKS DIFFICILES (GRANDES FIRME). RUPTURES DE STOCKS PLUS OU MOINS COURANTES EN FONCTION DU MODE DE GESTION (PME)	ACHATS FIDELISES, PAS DE PRISE DE RISQUE (GRANDE FIRME). ACHATS PEU FIDELISES, RECHERCHE PERMANENTE DES INTRANTS PLUS COMPETITIFS (PME)

4.2.4 Les handicaps des produits dérivés du manioc destinés au secteur industriel en Afrique Centrale vis-à-vis des circuits de distribution modernes

Tableau 110 : Les handicaps des produits dérivés du manioc destinés au secteur industriel en Afrique Centrale

RECENSEMENT DES HANDICAPS QUI LIMITENT L'ACCES DES ACTEURS LOCAUX AU SECTEUR INDUSTRIEL EN AFRIQUE CENTRALE		
SECTEUR D'ACTIVITES	PRODUITS SOLLICITES	LES HANDICAPS IDENTIFIES
INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES ET ACTIVITES CONNEXES		
BRASSICOLE	COLLES A BASE D'AMIDON OU DE FECULES	LES EQUIPEMENTS INDUSTRIELS INSTALLES DANS DES USINES BRASSICOLES EN AFRIQUE CENTRALE SONT IMPORTES D'EUROPE, SONT PLUS ADAPTES A L'UTILISATION DES AMIDONS A BASE DE FECULES DE MAÏS ET DE POMME DE TERRE EN RAISON DE LEUR FAIBLE TAUX DE VISCOSITE. DES RECHERCHES DEVRONT ETRE MENEES POUR ADAPTER LA PRODUCTION LOCALE D'AMIDON AUX SPECIFICATIONS DES UTILISATEURS DU SECTEUR BRASSICOLE MEME SI L'OFFRE VENAIT A S'ADAPTER A LA DEMANDE, IL FAUDRA RESOUDRE AUX EXIGENCES COMMERCIALES (APPROVISIONNEMENT REGULIER EN QUANTITE ET QUALITE).
PREPARATIONS ALIMENTAIRES	AMIDON DE MAÏS, AMIDONS DESTINES A L'ALIMENTATION, DEXTRINES	LES PRODUITS SOLLICITES DOIVENT REpondre AUX EXIGENCES QUALITATIVES (FARINES ET AMIDONS ALIMENTAIRES, FARINES DE HAUTE QUALITE, FARINES AMELIOREES, ETC.). L'OFFRE LOCALE EST INEXISTANTE DANS LA MESURE OU AUCUNE ENTREPRISE ENQUETEE RELEVANT DU SECTEUR DE LA TRANSFORMATION DU MANIOC EN AFRIQUE CENTRALE N'EST ACTUELLEMENT ORIENTEE SUR CETTE « NICHE ».
PROVENDERIE	COSSETTES ET FARINES DE MANIOC	POSSIBILITE (ET CELA SE FAIT DEJA) D'INTRODUIRE LES COSSETTES DE MANIOC DANS CE SEGMENT DE MARCHE. CEPENDANT, AU PRIX DU MARCHE ACTUEL, LES COSSETTES DE MANIOC SONT PEU COMPETITIVES.
INDUSTRIES DU SECTEUR DE L'EMBALLAGE		
EMBALLAGES	COLLES A BASE D'AMIDON OU DE FECULES	POSSIBILITE D'ACCROITRE LES PARTS DE MARCHE DES TRANSFORMATEURS LOCAUX DANS CE SEGMENT, A CONDITION QUE CEUX-CI ADAPTENT LEURS PRODUCTIONS AUX SPECIFICATIONS NORMATIVES ET COMMERCIALES DES UTILISATEURS DU SECTEUR, NOTAMMENT EN CE QUI CONCERNE : LE TAUX DE MATIERE SECHE ET LA TENEUR EN GELATINISATION - LA PROPRETE DU PRODUIT ET SON Taux D'HUMIDITE (QUI DOIT ETRE VOISIN DE 12%) - LA GRANULOMETRIE DU PRODUIT (DE L'ORDRE DU MICRON) - LE PRIX DE VENTE DU PRODUIT N'EXCEDANT PAS LES 500 FCFA LE KILOGRAMME - LE RESPECT DES PLANNING DE LIVRAISON, ETC.
INDUSTRIES AGRO-ALIMENTAIRES ET ACTIVITES CONNEXES		
FILIERE BOIS	COLLES A BASE D'AMIDON OU DE FECULES	LES INDUSTRIES DU SECTEUR SONT PEU ENCLINES A NEGOCIER DES PARTENARIATS AVEC LES TRANSFORMATEURS LOCAUX DE MANIOC. ELLES PREFERENT S'APPROVISIONNER DIRECTEMENT EN EUROPE OU LOCALEMENT AUPRES DES ENTREPRISES SPECIALISEES.
INDUSTRIES DU SECTEUR TEXTILE		
FILIERE TEXTILE	COLLES A BASE D'AMIDON OU DE FECULES	POSSIBILITE D'ACCROITRE LES PARTS DE MARCHE DES TRANSFORMATEURS LOCAUX DANS CE SEGMENT, A CONDITION QUE CEUX-CI RESPECTENT LES EXIGENCES PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES FOURNI PAR L'ACHETEUR. L'HOMOGENEITE, LA REGULARITE, LA QUALITE ET LE PRIX DE VENTE DU PRODUIT SONT DES ATOUTS MAJEURS POUR TOUT POSTULANT DANS CE SEGMENT DE MARCHE.
INDUSTRIES CHIMIQUES ET PHARMACEUTIQUES		
FILIERE CHIMIE ET PHARMACIE	DEXTRINES, AMIDONS ET FECULES MODIFIES	LES INDUSTRIES DU SECTEUR NE SONT PAS PRETES A NEGOCIER DES PARTENARIATS AVEC LES TRANSFORMATEURS LOCAUX DE MANIOC. ELLES PREFERENT S'APPROVISIONNER DIRECTEMENT EN EUROPE AUPRES DES FOURNISSEURS FAVORABLEMENT CONNUS.
AUTRES INDUSTRIES	DEXTRINES, AMIDONS ET FECULES MODIFIES	LA SITUATION EST VARIABLE SELON LES CAS.

Source : Enquêtes réalisées au cours de la mission, février-mars 2008.

4.3 La concurrence

L'émergence d'un marché commun dans la zone CEMAC et d'un marché unique avec la globalisation, conduisent à une dérégulation lente mais progressive du commerce des produits agricoles. Comme tout produit agricole, les produits dérivés du manioc subissent une concurrence à deux niveaux sur le marché de la CEMAC : (i) la concurrence¹⁸⁸ avec d'autres produits alimentaires considérés comme des produits de substitution et parmi lesquels les produits alimentaires importés à base de céréales qui sont plus compétitifs et plus adaptés au mode de consommation des ménages urbains, et (ii) une concurrence au niveau du sous-secteur, constituée par l'ensemble des organisations économiques qui offrent les mêmes lignes de produits.

La concurrence est cependant moins forte dans le secteur industriel, l'offre actuelle, limitée à l'amidon natif, est incapable de répondre aux sollicitations du marché, en raison de sa qualité insuffisante, de la faiblesse des volumes disponibles, de l'inorganisation des transformateurs locaux, de leur méconnaissance du marché, du prix élevé de l'amidon local par rapport aux produits de substitution (les féculés de pomme de terre ou de maïs).

4.3.1 Situation générale de la concurrence sur le marché des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine dans la sous-région Afrique Centrale

4.3.1.1 La concurrence au niveau du marché des produits alimentaires en Afrique Centrale

En Afrique et dans le monde, on assiste depuis peu à une augmentation généralisée des produits alimentaires de première nécessité. Pour pallier à la conjoncture difficile et améliorer l'accès des populations aux produits alimentaires de première nécessité, les Etats de la sous-région ont fait le choix de baisser pendant une période limitée, les droits de porte des produits alimentaires de première nécessité importés. Cette situation s'est traduite par la baisse des prix d'achat et l'augmentation consécutive de la consommation des produits alimentaires importés à base de céréales, au détriment des produits alimentaires traditionnels.

Dans le même temps, l'étroitesse du marché sous-régional a favorisé la formation des oligopoles ou d'ententes entre les opérateurs (notamment dans la filière d'importation du riz). Les importateurs régissent le marché, et exercent un contrôle sur les circuits de distribution et les variations de leurs stocks influencent aussi bien l'offre que les prix. Leur position d'influence leur permet de créer des barrières à l'entrée et à la mobilité dans la filière.

Face à cette situation, les entreprises qui exercent dans la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc sont exposées à trois types de menaces : (i) la menace liée à l'intensité de la concurrence entre les vendeurs des mêmes produits; (ii) la menace liée aux produits de substitution et (iii) la menace liée au pouvoir de négociation des clients (acheteurs).

La menace liée à l'intensité de la concurrence est permanente dans tout marché, mais elle l'est davantage dans le contexte actuel où, la baisse du pouvoir d'achat des ménages alliée à la baisse des prix des denrées alimentaires importés dans un environnement marqué par des coûts de transaction élevés, ont tendance à tirer vers le bas les prix des denrées alimentaires sur le marché, y compris ceux des produits alimentaires traditionnels, et conduisent à des guerres de prix. Conséquemment, la menace liée aux produits de substitution devient plus forte dans la mesure où les ménages à revenus modestes orientent en priorité leurs achats sur les produits alimentaires moins chers (les céréales), et suivant la saisonnalité de l'offre des produits alimentaires traditionnels en général périssables, achètent des racines fraîches qu'ils transforment eux-mêmes pour allonger la durée de vie des produits. Enfin, l'avantage concurrentiel qu'offrent les produits alimentaires importés par rapport aux produits dérivés du manioc sur le marché, entraîne la baisse de la consommation de ceux-ci, réduisant ainsi le nombre de clients et augmentant consécutivement leur pouvoir de négociation.

La situation actuelle du marché des produits alimentaires en Afrique Centrale appelle à cet effet à une organisation et à une structuration des filières et interprofessions des produits alimentaires traditionnels à court terme, dans un double objectif : (i) la recherche d'un nouveau mode de coordination entre opérateurs de l'aval et de l'amont de la filière, et (ii) l'action sur les politiques sectorielles de manière à définir un environnement réglementaire et institutionnel propices au développement des filières alimentaires traditionnelles.

¹⁸⁸ La prise en compte des besoins du marché élargit la concurrence et sensibilise l'entreprise à ses véritables enjeux de développement.

4.3.1.2 La concurrence et les pratiques concurrentielles dans les circuits de distribution traditionnels

Dans les circuits de distribution traditionnels des produits dérivés du manioc, la concurrence est effective chez entre les importateurs et entre les grossistes. Cette concurrence est fortement influencée par les critères suivants : (i) l'origine des produits ; (ii) les conditions de vente proposées aux importateurs et aux grossistes ; (iii) la réputation des fournisseurs et (iv) les facteurs socio-culturels tels l'ethnie de l'exportateur, son appartenance à un réseau de commerçants, etc.

En effet, si l'origine des produits donne aux importateurs des informations sur la qualité et la présentation des produits attendus, le critère le plus déterminant de la concurrence au niveau des circuits de distribution traditionnels est focalisé autour des conditions de vente des produits proposées aux importateurs. En effet, dans le contexte d'informalisation dans lequel se déroulent les transactions, et en l'absence de contrat formel entre exportateurs et importateurs, les conditions de vente font l'objet de négociations âpres au terme desquelles, de manière générale, les prix des produits sont déterminés en fonction des quantités à fournir, les fréquences d'expédition et le mode de facturation¹⁸⁹ sont arrêtés, et les parties conviennent de la répartition des ristournes, commissions et autres motivations, du mode de paiement, etc.

Ce flou soigneusement entretenu par les parties prenantes au commerce ne constitue qu'une partie des pratiques anticoncurrentielles. Plus généralement, les stratégies commerciales courantes dans le circuit traditionnel sont profondément influencées par la formation des barrières à l'entrée, et par conséquent, de coûts d'entrée et de transaction élevés.

La formation des barrières à l'entrée porte sur des pratiques d'achat et de vente basées sur des relations personnalisées¹⁹⁰ pour fidéliser à la fois les vendeurs et les acheteurs, des systèmes de crédit pour sécuriser l'approvisionnement et garantir l'écoulement des marchandises¹⁹¹, l'ajout de cadeau au client lors de l'achat du produit, la subtilité dans la présentation des produits¹⁹², la construction d'associations entre commerçants¹⁹³ visant à limiter la concurrence sur les marchés d'achat ou sur les marchés de vente, et de restreindre le crédit aux nouveaux entrants.

Les acteurs du circuit de distribution traditionnel travaillent tous ou presque sur une même ligne de produits, leur mode de gestion est centralisé par une seule personne¹⁹⁴ et leur but commun est d'optimiser les bénéfices, à travers des pratiques anticoncurrentielles. Cependant, la différence d'horizon subsiste, certains raisonnent à court terme¹⁹⁵ alors que d'autres, font des prévisions d'optimisation de bénéfices sur le long terme. Les produits étant identiques, les prix sur le marché se rejoignent¹⁹⁶, et les stratégies portent plus sur la

¹⁸⁹ En règle générale, les factures qui accompagnent les produits sont toujours minorées en poids, et en valeur pour tromper la vigilance des agents de la police et des douaniers.

¹⁹⁰ Le commerce transfrontalier est, de part et d'autre de la frontière, contrôlé par des acteurs de même origine ethnique, partageant la même culture et interdisant de facto à d'autres acteurs d'entrer sur le marché. Du point de vue économique, ce contrôle ethnique empêche a priori la libre entrée de nouveaux acteurs, d'où des situations de concurrence imparfaite. Il peut également s'agir des relations lignagères, claniques, et régionales.

¹⁹¹ La vente à crédit est une méthode de vente qui permet à l'importateur-distributeur de payer après l'écoulement. Elle est très attirante et sert à fidéliser les acteurs du système commercial dotés de peu de moyens financiers.

¹⁹² L'essentiel des marges des commerçants provient d'un jeu subtil dans la façon de constituer le tas, du nombre de pièces à vendre (augmentation en cas d'abondance et diminution en cas de pénurie) et du volume (petit tas ou gros tas, petit seau ou gros seau), la contenance des unités de mesures locales (seaux et sacs) variera en fonction de la disposition des tubercules dans le sac ou dans le seau. Les prix indiqués à la distribution peuvent rester stables quel que soit le niveau de l'inflation, mais ce qui change, c'est le volume acheté.

¹⁹³ Du point de vue théorique, les réseaux sociaux comme forme d'organisation s'expliquent par la rationalité limitée, l'incomplétude des acteurs économiques et enfin, par le souci de gérer les coûts de transaction élevés. Les réseaux sociaux constituent également des organisations d'appui aux petites entreprises en leur fournissant des espaces et des apports en capitaux (financiers ou en nature). D'une manière générale, ils augmentent les chances de survie des petites entreprises.

¹⁹⁴ Les entreprises du secteur ont en majorité une gestion unipersonnelle. Les fonctions de responsabilité incombent à une seule personne, en général propriétaire du capital plus ou moins assistée par les membres de la famille. Le choix de cette forme de gestion est basé sur les éléments socio-économiques et technologiques.

¹⁹⁵ Le but est la constitution à court terme d'un capital financier pour d'éventuels investissements dans d'autres secteurs d'activités comportant peu de risques.

¹⁹⁶ Le circuit de distribution traditionnel des produits dérivés du manioc est très sensible au prix.

maximisation des parts de marché. En effet, tous les commerçants font l'hypothèse selon laquelle un volume de vente supérieur entraîne, grâce à des économies d'échelle, des coûts réduits et donc des profits plus importants¹⁹⁷.

Dans un tel contexte, aucune entreprise n'a les moyens de développer son image, et celle qui transige sur des volumes importants est considérée comme leader. Les acteurs du circuit évaluent les forces et les faiblesses de leurs concurrents, à partir des informations de seconde main, de l'expérience qu'ils ont du marché et de la rumeur.

4.3.1.3 La concurrence et les pratiques concurrentielles dans les circuits de distribution modernes

La concurrence dans les circuits de distribution modernes est limitée à cinq produits : (i) la chikwange en provenance de la RDC et emballée dans les films en plastique sous vide de 250 grs ; (ii) l'attiéké en provenance de la Côte d'Ivoire et emballée dans des cartons de 1 kg ; (iii) la farine de manioc enrichie aux protéines en provenance du Nigeria et emballée dans des sachets en plastique appropriés de 1 kg ; (iv) le Gari/Tapioca amélioré en provenance du Nigeria et emballé dans des sachets en plastique appropriés de 1 kg, et (v) le saka-saka surgelé en provenance du Cameroun ou de la RDC, emballé dans des films en plastique sous vide de 1 kg. Cette concurrence est par ailleurs peu perceptible parce que les produits concernés ne sont distribués que par un petit nombre de magasins.

Compte tenu de la spécialisation des produits par rapport à leurs origines (attiéké, farine et Gari/Tapioca enrichis), les acteurs du circuit de distribution moderne travaillent tous ou presque sur une même ligne de produits, dès lors, la concurrence porte essentiellement sur le saka-saka surgelé en provenance de deux origines différentes (Cameroun et RDC), avec un avantage compétitif de l'origine Cameroun, du fait de son appartenance la CEMAC et par conséquent, conformément à la réglementation en vigueur, les produits du crû originaires de ce pays sont exonérés des droits de douanes.

Pour ce qui concerne les pratiques concurrentielles, l'enquête auprès des opérateurs des circuits de distribution modernes en Afrique Centrale relève que : (i) tous ont une préférence pour la centralisation de leurs commandes, pour limiter les transactions ; (ii) tous ont une préférence pour les produits dont les dates limites de vente dépassent les 3 mois ; (iii) 25% de distributeurs souhaiteraient dorénavant collaborer en matière d'approvisionnement directement avec les transformateurs, afin de vendre les produits dérivés du manioc sous leurs marques propres ; (iv) 32% de distributeurs ont d'abord procédé par des tests des produits avant de les distribuer ; (v) 12% de distributeurs avouent avoir fait payer aux fournisseurs l'accès aux linéaires¹⁹⁸ ; (vi) 90% pratiquent une politique de « discount » sur les produits dérivés du manioc, un mois avant la durée d'expiration de la date limite de vente, ce qui entraîne une baisse des prix chez les concurrents, et enfin (vii) les distributeurs avouent ne pas faire de la promotion sur les produits dérivés du manioc en raison d'une part, de la faiblesse de leurs marges et d'autre part, du fait que les fournisseurs refusent tous de contribuer aux frais liés à la promotion de leurs produits

Outre le paiement des frais pour l'accès aux linéaires, la formation des barrières à l'entrée porte sur des conditions d'achats qui ne laissent qu'une faible marge de bénéfice aux fournisseurs, et des modes de paiements étalés sur 45 jours date de livraison (40% de distributeurs enquêtés) ou sur 30 jours fin du mois (pour 60% des distributeurs enquêtés).

Les prix sont presque identiques sur un même marché, mais varient d'un marché à l'autre suivant le niveau de revenus et les préférences des consommateurs. Les stratégies portent plus sur la maximisation des parts de marché.

¹⁹⁷ Ces acteurs se basent sur les hypothèses selon lesquelles les coûts de production et de distribution à l'unité baissent fortement lorsque le volume s'accroît et un prix bas décourage la concurrence d'entrer ou de se maintenir sur le marché.

¹⁹⁸ Ce taux nous semble très bas, puis que l'expérience démontre que cette pratique devient de plus en plus courante en Afrique Centrale.

4.3.2 Situation générale de la concurrence sur le marché des produits dérivés du manioc à usages industriels dans la sous-région CEMAC

L'environnement du secteur industriel dans la zone CEMAC, présente trois catégories d'entreprises selon la taille, les paramètres d'exploitation, les méthodes d'approvisionnement et de gestion des stocks. Ainsi, on retrouve : (i) les grandes firmes industrielles ; (ii) les PME industrielles, et (iii) les micro-industries. De cette catégorisation, naît des différences à divers niveaux, et principalement au niveau de la structure concurrentielle.

4.3.2.1 La concurrence et les produits dérivés de manioc utilisés par les grandes firmes industrielles

Le marché des produits dérivés du manioc à usages industriels est un marché *différencié* dans lequel chaque produit a un rôle précis dans le processus de fabrication/transformation des produits finaux. Les grandes firmes industrielles implantées dans la sous-région étant pour la plupart des filiales dont les sociétés mères sont installées en Europe, s'approvisionnent en intrants au travers des « centrales d'achats du groupe ». Cette fidélisation au niveau des achats élève les barrières à l'entrée, et rend opaque la maîtrise des prix par les potentiels fournisseurs. Par ailleurs, cette forme de coordination verticale bien qu'elle entraîne souvent la réduction des coûts et une plus grande valeur ajoutée, favorise une manipulation facile des prix et des profits. En conséquence, les entreprises locales de transformation sont exclues de ce marché.

4.3.2.2 La concurrence et les produits dérivés de manioc utilisés par les PME industrielles

Le marché est différencié, mais présente différentes variantes, qui dépendent : (i) du secteur dans lequel les entreprises évoluent et, (ii) de la disponibilité, la qualité, la régularité et la compétitivité du produit sur le marché local.

Dans les secteurs d'activités considérés comme « sensibles » (pharmacie, préparations alimentaires, etc.), les approvisionnements en intrants à base de dérivés de manioc sont fidélisés. En effet, les entreprises installées en Afrique Centrale qui interviennent dans ces secteurs d'activités sont pour la plupart, des filiales de multinationales (i.e. Glaxo ou Novartis pour le secteur pharmaceutique, Nestlé pour le secteur des préparations alimentaires), elles utilisent des procès de fabrication identiques et par conséquent ont les mêmes sources d'approvisionnement en intrants, qui sont des « centrales d'achats » contrôlés par les sociétés mères.

Par contre, dans les secteurs du bois de l'emballage et du textile, les entreprises s'approvisionnent auprès des fournisseurs étrangers présentant les meilleures offres¹⁹⁹, ou auprès des entreprises locales spécialisées. En fonction de la disponibilité du produit sur le marché local, les entreprises de ces secteurs sont prêtes à signer des partenariats avec des transformateurs locaux.

¹⁹⁹ En termes de rapidité du service, de fiabilité du produit, fiabilité des engagements, des références du fournisseur, et du prix.

LA STRATEGIE A METTRE EN ŒUVRE EN VUE D'AUGMENTER LA PENETRATION DES MARCHES

5.1 Synthèse des principales contraintes qui limitent le développement de la commercialisation des produits dérivés du manioc dans les marchés de la CEMAC

Les principales contraintes à la commercialisation de produits dérivés du manioc dans la sous-région CEMAC, peuvent être classées en trois grandes catégories : (i) les contraintes liées à l'environnement de production et de transformation des racines de manioc ; (ii) les contraintes liées à l'organisation technico-économique des transactions conduites par les acteurs du marché, et (iii) les contraintes liées à l'environnement du commerce intra-régional de produits alimentaires.

5.1.1 Les contraintes liées à l'environnement de production et de transformation des racines de manioc

Parmi les contraintes liées à l'environnement de la production et de la transformation, on peut citer entre autres : (i) la faiblesse des rendements en production, les difficultés liées au transport d'acheminement, la faible adéquation, ainsi que les difficultés de maintenance des équipements, qui rendent les racines de manioc peu compétitives à la transformation ; (ii) l'absence des systèmes d'organisation des approvisionnements en intrants et de mise en marché collective, alliée à la dispersion géo-spatiale des sites d'approvisionnement des racines de manioc; (iii) les contraintes propres à la transformation au rang desquelles, la faiblesse et l'irrégularité des approvisionnements en racines de manioc et en matériaux d'emballage, la pénibilité au travail²⁰⁰, la disponibilité et l'inadéquation des équipements de transformation, la maintenance des équipements, le faible niveau de technicité des transformatrices, les conditions d'hygiène et de salubrité précaires des structures de transformation, le faible niveau de qualité des produits finis, la difficulté de traitements des déchets et effluents, etc., et enfin, (v) la faiblesse des infrastructures et des équipements dédiés au commerce des produits dérivés du manioc.

5.1.2 Les contraintes liées à l'organisation technico-économique des transactions

Les principales contraintes liées à l'organisation technico-économique des transactions sont présentées, par catégorie d'intervenants en fonction des problèmes spécifiques qu'ils rencontrent :

5.1.2.1 Au niveau des producteurs :

- La faiblesse d'organisation et de structuration des producteurs, qui a pour conséquence une absence d'organisation collective permettant un approvisionnement en intrants de qualité, la mise en commun de moyens de stockage adaptés pour limiter les pertes post-récolte, la mise en commun de moyens de transport en vue de la mise en marché ;
- Le faible encadrement des producteurs (qui se traduit par le manque de formation aux pratiques culturelles modernes, aux modes de stockage, de gestion, et de négociations avec les autres acteurs de la filière) et la faible intégration des besoins spécifiques des systèmes de production paysans dans les programmes de recherche ;
- Le manque de financement, qui assujettit les producteurs aux grossistes-collecteurs (ou aux commerçants) et qui les contraint à mettre en marché leur production à une période où les prix leur sont défavorables ;
- L'absence d'un système d'information de marchés et le manque de connaissance sur les évolutions du marché.

5.1.2.2 Au niveau des grossistes-collecteurs (ou commerçants) :

- Le manque de financements adaptés au secteur agricole ;

²⁰⁰ En particulier chez les petites transformatrices pour lesquelles les opérations d'épluchage, de lavage, de pressage, de conditionnement et de cuisson se font manuellement.

- L'absence d'un système d'information de marchés et le manque de connaissance sur les évolutions du marché ;
- Le niveau élevé des coûts de collecte et de transfert des produits, des sites de production vers les marchés urbains ;
- La faiblesse, l'irrégularité (en qualité et en quantité) des approvisionnements ;
- La périssabilité des racines de manioc récoltées, alliée à l'absence/l'insuffisance d'infrastructures de stockage et de conservation, entraînent des fluctuations de prix sur les marchés ;
- Le manque de formation dans le domaine de la commercialisation (qualité, conditionnement, stockage, etc.) .

5.1.2.3 Au niveau des transformateurs :

- Le manque de financement qui induit à la faiblesse des capacités d'approvisionnement ;
- L'absence d'un système d'information de marchés et le manque de connaissance sur les évolutions du marché ;
- Le faible encadrement des transformateurs (manque de formation sur la gestion des unités de transformation, la qualité sanitaire, l'hygiène et la standardisation des produits finis, etc.) et la faible intégration des besoins spécifiques des systèmes de production paysans dans les programmes de recherche ;
- L'absence de liens contractuels entre transformateurs et les autres acteurs de la filière (principalement les grossistes-collecteurs, les vendeurs de matériaux destinés à l'emballage, les équipementiers/maintenanciers, etc.) ;
- L'absence/la faiblesse des capacités de stockage et de conservation des produits finis ;

5.1.2.4 Au niveau des exportateurs :

- Le manque de financement qui induit à la faiblesse des capacités d'approvisionnement et d'exportation des produits finis ;
- La qualité insuffisante et instable des produits dérivés du manioc commercialisés à l'exportation ;
- L'absence d'un système d'information de marchés et le manque de connaissance sur les évolutions des marchés destinataires ;
- Le faible encadrement des exportateurs dans le domaine du commerce international (le manque de formation sur la prospection et la négociation commerciale, sur le traitement des documents de douane et de transit, sur la connaissance de la réglementation commerciale en particulier celle prescrite par les pays importateurs, etc.) ;
- Le manque de réseau de correspondants fiables, et la faible capacité de promotion, de prospection en vue de la diversification des débouchés, notamment dans la sous-région CEMAC ;
- Les problèmes liés aux règlements des transactions, notamment la lenteur observée dans le transfert des effets financiers entre les banques de la CEMAC.

5.1.2.5 Au niveau des importateurs installés dans les pays de l'Afrique Centrale :

- Le manque de financement qui induit à la faiblesse des capacités d'importation des produits dérivés du manioc ;
- La qualité insuffisante et instable des produits dérivés du manioc importés qui ne facilitent pas leur insertion dans les circuits de la distribution alimentaire moderne ;
- L'absence d'un système d'information de marchés et le manque de connaissance sur les évolutions du marché ;
- Le faible encadrement des importateurs dans le domaine du commerce international (manque de formation sur le traitement des documents de douane et de transit, etc.) ;

- Le manque de relations contractuelles formelles entre les importateurs et les distributeurs (actuels et potentiels) des produits dérivés du manioc, et la faible capacité de promotion, de prospection en vue de la diversification des débouchés ;
- L'absence/la faiblesse des capacités de stockage et de conservation des produits dérivés du manioc.

5.1.2.6 Au niveau des ménages-consommateurs:

- Le niveau élevé des prix des produits dérivés du manioc sur le marché en comparaison aux prix des produits alimentaires importés tels que les céréales ;
- Le faible pouvoir d'achat des ménages-consommateurs ;
- La faible disponibilité temporelle des produits dérivés du manioc sur les marchés se traduit par une instabilité des prix sur les marchés.
- L'instabilité des variétés et de la qualité des produits disponibles sur les marchés représente un facteur d'incertitude ;
- Le manque d'hygiène et de qualité des produits exposés sur les étals des marchés.

5.1.2.7 Au niveau des consommateurs industriels :

- La faible et inconsistante disponibilité temporelle des produits dérivés du manioc, qui se traduit par une instabilité des prix sur les marchés ;
- La faible offre en produits dérivés du manioc et leur faible compétitivité (en termes de prix et de qualité) par rapport aux produits similaires (ou de substitution) importés ;
- L'absence d'information, l'irrégularité de l'offre locale (en qualité et en quantité), et l'absence de relations contractuelles entre les consommateurs industriels et les transformateurs locaux.

5.1.3 Les contraintes liées à l'environnement du commerce intra-régional de produits alimentaires

Sont qualifiées comme telles, l'ensemble des contraintes liées au cadre macroéconomique, qui reflète la qualité des infrastructures de transport et de communication et d'autres services (technologie, système judiciaire, administration performante, liberté de circulation des marchandises et des personnes, création de zones de libre-échange, d'un marché commun, etc.) disponibles qui obèrent le développement des échanges dans la sous-région CEMAC. Parmi les contraintes liées à l'environnement du commerce intra-régional de produits agricoles dans la CEMAC, on peut citer :

- Un environnement régional prédateur, marqué aussi bien à l'intérieur des Etats membres que sur les corridors transfrontaliers conventionnels, par : (i) les multiples postes de contrôles et les tracasseries routières qui engendrent des taxes informelles et des retards augmentant les coûts de transfert des produits agricoles ; (ii) le non respect des dispositions communautaires (CEMAC) légales en vigueur, notamment celles du Code des douanes et du tarif douanier communautaire qui exonèrent les produits du crû du paiement des droits et qui se traduit par le versement par les transporteurs de vivres aux douaniers en poste un « droit de passage » variant entre 20 et 50 000 FCFA par camion, de même que le versement de la somme de 5 000 FCFA pour la délivrance par les douaniers du pays d'exportation, du passavant institué par la CEMAC²⁰¹, et, (iii) la brutalité des agents administratifs et des forces de l'ordre ;
- La faiblesse des infrastructures d'interconnexion, le coût élevé des facteurs de production et les lenteurs administratives obèrent la compétitivité des produits agricoles au niveau régional ;
- L'absence d'un système de suivi des marchés au niveau régional, entraîne une méconnaissance des marchés par les opérateurs et engendre l'instabilité des prix sur les marchés ;
- La multitude d'intervenants dans les opérations de douanes, le nombre excessif de documents, et

²⁰¹ Le passavant est un document institué par la CEMAC en 1993 qui accompagne les véhicules qui sortent de leurs pays et dont la délivrance par les douaniers des pays d'exportation devait être gratuite suivant la réglementation communautaire en vigueur.

l'absence de coopération entre les différents services des Etats membres de la CEMAC, se manifestent par un manque de transparence, de prévisibilité et de cohérence des activités douanières et sont par conséquent sources de différentes interprétations qui entretiennent la corruption.

Tableau 111: Les contraintes récurrentes au commerce intra-régional de produits dérivés du manioc

Principales contraintes	Principaux acteurs directs des marchés					
	Producteur	Grossiste	Transformateur	Exportateur	Importateur	Consommateur
Contraintes économiques						
<i>Coûts de production élevés et prix de vente peu rémunérateurs</i>	X		X			
<i>Faible intégration des besoins des acteurs dans les programmes de recherche</i>	X	X	X	X	X	X
<i>Difficultés d'accès au crédit et insuffisance fonds de roulement</i>	X	X	X	X	X	
<i>Irrégularité de l'offre et instabilité des prix</i>	X	X	X	X	X	X
<i>Pénibilité au travail et faiblesse des rendements</i>	X		X			
<i>Difficulté approvisionnement des emballages</i>			X	X		
<i>Coûts de transport élevés et faible compétitivité des produits</i>	X	X	X	X	X	X
<i>Insécurité et risques élevés</i>	X	X	X	X	X	
Contraintes administratives						
<i>Contrôles intempestifs</i>	X	X	X	X	X	
<i>Lenteurs administratives</i>		X	X	X	X	
<i>Non respect de la réglementation</i>				X	X	
<i>Insuffisance dans la coordination</i>	X	X	X	X	X	X
<i>Formalités contraignantes</i>		X	X	X	X	
Contraintes législatives						
<i>Réglementation rigide</i>				X	X	
<i>Absence de transparence</i>	X	X	X	X	X	
Contraintes d'infrastructures et d'équipements						
<i>Faiblesse des infrastructures et équipements d'interconnexion</i>	X	X	X	X	X	X
<i>Inadéquation, faible performance des équipements transformation</i>			X	X	X	
<i>Difficultés de maintenance des équipements en milieu rural</i>			X	X	X	
<i>Equipements de transport vétustes</i>	X	X	X	X	X	
Contraintes organisationnelles						
<i>Faible structuration des intervenants de la filière</i>	X	X	X	X	X	X
<i>Absence relations contractuelles entre les intervenants de la filière</i>	X	X	X	X	X	X
<i>Absence de système d'information</i>	X	X	X	X	X	X
Contraintes humaines et sociales						
<i>Faible capacité des intervenants</i>	X	X	X	X	X	
<i>Faible niveau de revenu</i>	X	X	X	X	X	X

Source : Enquêtes réalisées auprès des acteurs de la filière manioc, janvier-février 2008.

5.1.4 Hiérarchisation des contraintes récurrentes et besoins exprimés par les acteurs du marché

5.1.4.1 Les contraintes qui gênent le maximum d'opérateurs

Selon les résultats des enquêtes auprès des opérateurs de la filière, les contraintes les plus récurrentes sont par ordre de priorité : (i) les contraintes organisationnelles, suivies par (ii) les contraintes économiques.

Tableau 112 : Les contraintes économiques et les besoins exprimés par les acteurs

Types de contraintes	Besoins exprimés par les acteurs de la filière
	Contraintes économiques
<i>Coûts de production élevés et prix de vente peu rémunérateurs</i>	<i>Amélioration de la productivité en champs</i> (identification des boutures de qualité, à haut rendement, adaptées à chaque terroir et aux besoins du marché, renforcement des capacités des producteurs et des multiplicateurs locaux de boutures constitués en réseau, remise à niveau des modes de production paysans, production et diffusion des paquets techniques, création des champs-écoles, etc.) .
	<i>Organisation de l'approvisionnement en commun des intrants et de la mise en marché collective des extrants</i> (apporter dans un premier temps un appui aux OP existantes, structurées ou en cours de l'être, en vue de renforcer leur pouvoir de négociation sur le marché. Dans une deuxième phase, inciter les producteurs individuels à fort potentiels qui manifestent le désir de s'organiser, de se structurer et de devenir professionnels. Renforcer les capacités de gestion des acteurs ci-dessus mentionnés et créer des cadres de concertation entre OP et prestataires de services aux paysans).
	<i>Mise en place de cadre de négociation et de partenariat inter-acteurs</i> devant faciliter l'instauration des relations contractuelles durables entre les groupes d'acteurs de la filière (i.e. villages de producteurs et exportateurs, etc.).
	<i>SIM fonctionnel en réponse aux besoins des acteurs directs de la filière</i> (mettre à la disposition des acteurs des informations de marché dont ils ont besoin à coût modérés, en leur faisant participer à la collecter et à la transmission des informations primaires. Fournir aux acteurs, les clés d'interprétation de ces informations afin qu'ils deviennent capables d'interagir).
	<i>Amélioration des infrastructures de production et de commercialisation</i> (Peser sur les politiques au niveau local, afin de les inciter à aménager les pistes de desserte pour faciliter le transfert des produits du champ vers les marchés ruraux, aménager/construire des équipements marchands sur des sites adéquats, etc.).
<i>Faible intégration des besoins des acteurs dans les programmes de recherche</i>	<i>Appui</i> (logistique et financier) <i>à l'organisation dans les zones de grande production</i> (ou ayant un grand potentiel de production) <i>des concertations</i> regroupant chercheurs, acteurs privés et institutionnels, projets/programmes oeuvrant dans la filière, bailleurs de fonds et organismes de développement, industriels et consommateurs dans le but d'établir des priorités pour la recherche pour la production du manioc en rapport direct avec la transformation et la commercialisation.
	Faire participer les producteurs, les transformateurs, les divers catégories de consommateurs des produits dérivés du manioc, ainsi que les prestataires de services –clés à l'élaboration d'un plan d'actions au niveau régional et national, à court et moyen terme.
	Appui à la mise en place d'un comité de suivi de la mise en œuvre du plan d'action.
<i>Insécurité et risques élevés</i>	La gestion des risques covariants implique un traitement global et donc un engagement politique et financier des gouvernements ou, plus généralement, de la communauté internationale.
<i>Difficultés d'accès au crédit et insuffisance fonds de roulement</i>	<i>Mise en place urgente des fonds des projets (en cours d'exécution) disponibles</i> et destinés à faciliter le financement des activités des acteurs de la filière manioc.
	<i>Renforcement des capacités et structuration des OP, afin qu'elles jouent le rôle d'institution d'intermédiation financière</i> auprès de ses membres (ce qui implique que les OP doivent devenir des institutions viables économiquement et efficaces du point de vue de leur gouvernance).

Types de contraintes	Besoins exprimés par les acteurs de la filière
Contraintes économiques	
<p><i>Difficultés d'accès au crédit et insuffisance fonds de roulement</i></p>	<p><i>Appui aux opérateurs dans l'organisation du plaidoyer et la mise en place d'une démarche de lobbying auprès des Gouvernements et des bailleurs de fonds, devant déboucher à la bonification des taux de crédit appliqués au secteur agricole²⁰² (le plaidoyer devra prendre en considération les arguments suivants : (i) le niveau élevé des coûts de transaction du petit crédit rural qui résultent de la structure des clients potentiels notamment, la dispersion géographique, les montants faibles des transactions, l'absence de garantie ; (ii) l'agriculture est une activité spécifique dans laquelle la rotation du capital est faible²⁰³, en raison de sa dépendance aux cycles de production, mais aussi, à la faible rentabilité du capital investi.</i></p> <p><i>Appui aux opérateurs dans la recherche et la mise en œuvre des solutions innovantes pour palier aux limites du système de caution solidaire (de nouvelles formes de garanties solidaires émergent qui transforment la caution sociale en garantie matérielle sous forme de caution mutuelle. Elles associent les principes classiques du mutualisme (épargne préalable) avec l'approche de caution solidaire. C'est un fonds de garantie abondé par les emprunteurs et la structure de financement, qui peut être mobilisé dans des conditions clairement contractualisées en cas de défaillance du remboursement du crédit. Deux (2) formes émergent : (i) les fonds de garantie paritaires, et les sociétés de cautionnement mutuel.</i></p>
<p><i>Pénibilité au travail et faiblesse des rendements</i></p>	<p><i>Mise en place urgente dans les projets en cours d'exécution, des financements disponibles et dédiés au crédit équipement ; mise à niveau des itinéraires de production et de protection des cultures ; mise à disposition des boutures de qualité, à haut rendement, adaptées à chaque terroir et aux besoins du marché ; organisation et structuration d'un réseau de multiplicateurs paysans.</i></p>
<p><i>Difficulté approvisionnement des emballages</i></p>	<p><i>Appui à la recherche des solutions innovantes pour des emballages de qualité, adaptés aux produits, qui valorisent le produit à des coûts raisonnables et réalisation des tests d'adaptabilité et d'acceptabilité des nouveaux emballages auprès des différentes catégories de consommateurs.</i></p>

²⁰² A l'instar de ce qui a pu être fait dans le cadre du crédit agricole de la Loi de modernisation agricole en France (Gueslin, 1984), ou de ce qui se développe dans certains pays comme le Madagascar, pour financer l'équipement des exploitations familiales agricoles.

²⁰³ Par rapport aux activités du petit commerce ou de services par exemple.

Tableau 113: Les contraintes organisationnelles et les besoins exprimés par les acteurs

Types de contraintes	Besoins exprimés par les acteurs de la filière
Contraintes organisationnelles	
Faible structuration des intervenants de la filière	Appui à : (i) la structuration des organisations existantes (structurées ou en cours de l'être) par la mise en place en place d'un dispositif d'accompagnement efficace qui permette aux producteurs agricoles isolés à la base de se regrouper, sur la base d'une vision claire et des objectifs précis, et, (ii) renforcement des capacités institutionnelles et stratégiques des OP par la mise à leur disposition, des moyens techniques et financiers afin qu'elles jouent pleinement leurs rôles qui sont à la fois de représentation (politique et défense des intérêts de leurs membres), économique (en fournissant à leurs membres ou en facilitant l'accès de leurs membres à des services tels que le crédit, l'approvisionnement en intrants, transformation ou commercialisation, information, vulgarisation, recherche agricole etc.) ou de développement local (en contribuant à l'amélioration de la qualité de la vie dans les villages ou en se substituant souvent aux organes de gouvernances de la « décentralisation » lorsque celle-ci n'est pas encore en place ou opérationnelle.
	Appui à l'accompagnement des acteurs dans le développement des interrelations professionnelles et durables en rendant effectif, le partenariat entre les OP et les prestataires publics et privés de services agricoles (en traduisant concrètement cette politique dans la gestion des institutions de recherche et de vulgarisation, notamment en matière de : (i) composition des instances de gouvernance de ces institutions, (ii) dispositif d'incitation du personnel, (iii) des procédures de programmation, de suivi et d'évaluation des programmes de recherche et de vulgarisation ; pour ce qui concerne les prestataires privés, négocier des ententes/contrats/conventions formels dans les domaines de la vente des produits, de l'acquisition des intrants, des équipement de production, transformation, conservation, etc.).
	Dans un deuxième temps, inciter les producteurs individuels à fort potentiels qui manifestent le désir de s'organiser , de se structurer et de devenir professionnels.
Absence de système d'information	Appui des acteurs à la mise en place et à la maîtrise de la gestion d'un SIM qui réponde en priorité aux besoins des acteurs directs de la filière, mise en place des relations contractuelles entre les différents maillons de la filière, etc. (mettre à la disposition des acteurs des informations de marché dont ils ont besoin à coût modérés, en leur faisant participer à la collecter et à la transmission des informations primaires. Fournir aux acteurs les plus vulnérables, les clés d'interprétation de ces informations afin qu'ils deviennent capables d'interagir).
	Appui à la diffusion à intervalles réguliers des informations de marché sur les canaux appropriés.
	Appui au suivi-évaluation des activités du SIM.

5.1.4.2 Les contraintes qui créent un goulot d'étranglement important pour l'ensemble des acteurs

Les contraintes qui créent un goulot d'étranglement important pour l'ensemble des acteurs sont respectivement et par ordre d'importance : (i) les contraintes d'infrastructures et d'équipements, suivies par (ii) les contraintes administratives.

Tableau 114: Les contraintes d'infrastructures et d'équipements et les besoins exprimés par les acteurs

Types de contraintes	Besoins exprimés par les acteurs de la filière
Contraintes d'infrastructures et d'équipements	
<p><i>Faiblesse d'infrastructures et d'équipements de base</i></p>	<p><i>Appui au renforcement des capacités des acteurs dans la défense de leurs intérêts afin qu'ils pèsent sur les décisions de création/d'aménagement des équipements de base</i> (routes de dessertes pour faciliter le transfert des produits vers les marchés, équipements marchands, eau, électricité, etc.) ainsi que leur localisation dans des lieux bien ciblés dans les grands bassins de production. Le but étant de réduire la pénibilité, les coûts de transports, réduire les coûts de commercialisation par une meilleure localisation spatiale des équipements marchands à aménager, faciliter le groupage de l'offre et améliorer la compétitivité des produits et le cadre de vie des populations, etc.</p>
<p><i>Inadéquation et faiblesse des performances des équipements de transformation et difficulté de maintenance des équipements de transformation en milieu rural</i></p>	<p><i>Appui à la réalisation d'une étude portant sur le recensement/l'identification des équipementiers</i> (localisation, types d'équipements fabriqués, coût des équipements). <i>Appui à la l'élaboration de l'inventaire de l'existant</i>, et à la <i>réalisation d'une enquête auprès des utilisateurs pour déterminer les forces et faiblesses de chaque type d'équipements</i>, et proposer des recommandations en vue de leur amélioration.</p> <p><i>Appui au renforcement des liens entre la recherche, les équipementiers et les transformateurs</i> dans le but d'identifier les faiblesses des équipements de transformation actuels et de proposer des solutions d'amélioration, de fabriquer des modèles améliorer et de les tester en conditions réelles. Au cas où les résultats s'avèreront satisfaisants, vulgariser ces équipements et faciliter son accessibilité auprès des acteurs (abondement, mise en place des crédits équipements, etc.).</p> <p><i>Appui à la production et diffusion des paquets technologiques</i> des nouveaux équipements de transformation (catalogue, manuel de l'utilisateur, etc.).</p> <p><i>Appui à la formation et au recyclage des équipementiers</i> afin qu'ils s'adaptent à la fabrication des nouveaux équipements.</p> <p>Appui à la formation des propriétaires d'équipements à la maintenance et à l'entretien des équipements.</p> <p><i>Solliciter l'appui de l'Etat, ses structures décentralisées, les organismes intervenant dans le développement de la filière ou du secteur rural pour la promotion des activités non agricoles dans les grands bassins de production et de transformation du manioc</i> (essentiellement l'ensemble des micro-entreprises en milieu rural qui fournissent des biens et services, non liées à l'amont, l'aval, ou la production agricole elle-même -artisanat, réparation/entretien des outils de production et équipements de transformation, entreprises de différentes tailles, formelles et informelles).</p>
<p><i>Equipements de transports vétustes et inadaptés</i></p>	<p><i>Appui à la promotion des entreprises de transport, notamment en favorisant leur accès aux moyens financiers (crédit)</i> pour des opérateurs privés locaux spécialisés dans le transport et qui s'engageraient à prêter leurs services aux OP locales.</p> <p><i>Explorer</i> avec d'autres projets spécialisés ou avec des personnes-ressources ciblées, <i>la possibilité d'utiliser des moyens intermédiaires de transport adaptés aux bassins de production.</i></p> <p>Mettre au point ces modes de transport alternatifs, les tester en conditions réelles et au cas où ils seront adoptés par les populations, les vulgariser tout en facilitant leur accès auprès des concernés.</p>

Tableau 115 : Les contraintes administratives et les besoins exprimés par les acteurs

Types de contraintes	Besoins exprimés par les acteurs du marché
Contraintes administratives	
<i>Contrôles intempestifs au niveau national</i>	Chaque Etat membre de la CEMAC devra <i>promouvoir une plus grande coordination au sein de ses services tant centraux que décentralisés</i> , afin de mettre en place des points de contrôles multisectoriels (police, gendarmerie, eaux et forêts, impôts, etc.), pour faciliter les transactions.
	<i>Au niveau des marchés intérieurs</i> : Mettre à la disposition des opérateurs commerciaux des lois qui sont à la base des contrôles et sensibiliser les agents administratifs sur l'application correcte des textes en vigueur.
	<i>Au niveau des axes routes de dessertes</i> : Alléger le dispositif de contrôles routiers, en réduisant le nombre de barrières et en coordonnant les services administratifs centraux et décentralisés en charge du contrôle routier.
	<i>Au niveau des ports et des aéroports</i> : Installer un guichet unique des opérations de commerce dans chaque site d'embarque/débarquement des marchandises.
<i>Contrôles intempestifs au niveau des corridors et des postes frontaliers</i>	Au niveau des corridors de transport intra-régional : Instaurer des guichets uniques de contrôles à des endroits spécifiques.
	Former les différents acteurs à la mise en application des textes réglementaires, et mettre en place un mécanisme de suivi-évaluation.
	<i>Au niveau des postes frontaliers</i> : Mettre à la disposition des acteurs du commerce frontaliers (exportateurs, importateurs, forces de l'ordre et personnel administratif en fonction) les textes réglementaires de la CEMAC et de la CEEAC portant sur la libre circulation des biens, des personnes, des services et des capitaux.
	Former les différents acteurs à la mise en application des textes réglementaires, et mettre en place un mécanisme de suivi-évaluation.
	<i>Mettre en place un cadre de concertation regroupant les différents agents administratifs et forces de l'ordre postés de part et d'autre de la frontière en vue d'harmoniser leurs pratiques quotidiennes régissant la circulation des personnes, des biens et des services.</i> Faciliter la création d'un mécanisme institutionnel veillant à la mise en application des résolutions qui seront adoptées. Suivre et évaluer la mise en application des résolutions et apporter des mesures correctives, le cas échéant.
	Au niveau des Beach (Brazzaville et Kinshasa) : Mettre en place un guichet unique des opérations du commerce.
<i>Lenteurs administratives</i>	Réduire le nombre de formalités et les circuits de délivrance des documents administratifs en rapport avec le commerce.

Tableau 116: Les contraintes législatives et les besoins exprimés par les acteurs

Types de contraintes	Besoins exprimés par les acteurs du marché
Contraintes législatives	
<i>Rigidité de la réglementation</i>	Alléger les procédures d'octroi des agréments, patentes et licences.
<i>Absence de transparence</i>	Appliquer scrupuleusement les textes régissant les activités liées au commerce.

5.1.5 Les contraintes latentes au commerce intra-régional des produits dérivés du manioc en zone CEMAC

On regroupe parmi ces contraintes : (i) les contraintes relatives à la faiblesse de normalisation, d'accréditation et de la certification des produits dérivés du manioc originaires de la zone CEMAC, et (ii) les contraintes liées à la transformation des conditions socio-économiques dans le mode de consommation des ménages urbains.

5.1.5.1 Les contraintes relatives à la faiblesse de normalisation, d'accréditation, de certification et de mise en conformité des produits dérivés du manioc originaires de la zone CEMAC aux normes

Avec l'avènement de la globalisation, les Etats se trouvent dans l'obligation de se doter des instruments de régulation, et de protection des consommateurs, dans le respect des Accords souscrits, notamment l'Accord sur les Mesures Sanitaires et Phytosanitaires. C'est dans ce tel contexte, que les enjeux d'accréditation, de certification, de normalisation, de promotion de la qualité et des SPS sont devenus essentiels dans les relations commerciales entre les pays ACP et l'UE, et qu'ils le deviendront également dans le cadre des relations commerciales intra-communautaires.

En effet, le respect par les entreprises des normes SPS et de qualité deviendra dans les prochaines années en Afrique Centrale, un critère essentiel de compétitivité et de facilitation d'accès aux circuits de distribution modernes, et par conséquent un critère de différenciation entre les grandes unités respectueuses de la normalisation et les petites unités artisanales et informelles ayant de grandes difficultés à la mise en application des normes.

La santé et la protection des consommateurs étant considérées comme des « biens publics », il incombe aux Etats la responsabilité d'accompagner les entreprises dans cette démarche.

5.1.5.2 Les contraintes liées à la transformation des conditions socio-économiques dans le mode de consommation des ménages urbains

Pour des raisons économiques et sociales liées à la fois à : (i) la diminution progressive du niveau de revenus des ménages, et (ii) l'insertion croissante des femmes dans les milieux socio-professionnels salariés, certains plats traditionnels de l'alimentation des populations urbaines à base des produits dérivés du manioc sont devenus des produits de luxe en ville. En effet, on observe sur les plans : (i) économiques que le coût financier des aliments à base de céréales (à calories équivalentes) est inférieur à ceux à base des produits dérivés du manioc (surtout avec des pertes nettement inférieures); (ii) sociales, du fait de la facilité d'utilisation des aliments à base de céréales (réduction du temps consacré à la cuisson des aliments à base de céréales, la facilité et la durée de conservation de ces aliments, etc.) par rapport aux produits à base de racines de manioc; et enfin, (iii) la disponibilité/offre irrégulière et saisonnière des produits dérivés du manioc qui entraînent des fluctuations de prix sur le marché par rapport aux produits à base de céréales dont les prix sont plus stables.

Les travaux de recherche devront être engagés dans le but de développer et de promouvoir les nouveaux produits dérivés du manioc de type instantané pour les populations urbaines.

5.2 Bilan des actions visant l'amélioration du commerce intra-régional des produits agricoles dans la CEMAC

Pour palier ces différentes contraintes, certaines actions ont été menées (par les Etats ou au niveau communautaire) avec plus ou moins de succès et d'autres sont en cours, notamment pour ce qui concerne (i) la facilitation du commerce intra-régional, et (ii) l'amélioration du fonctionnement du marché.

5.2.1 Dans le domaine de la facilitation du commerce intra-régional

En 1993, la CEMAC s'était donnée pour objectifs de relever les défis du commerce intra-régional (qui devrait aboutir à la création d'une zone de libre-échange) et international en mettant en place un dispositif global et coordonné qui englobe l'amélioration des infrastructures et la réglementation, la mise en place de services efficaces et compétitifs. A ce jour, des actions suivantes ont été menées pour la mise en place progressive d'une zone de libre-échange : (i) l'instauration d'une union douanière qui a conduit à la l'élimination des droits de douanes intérieurs, des restrictions quantitatives à l'entrée et à la sortie des marchandises, des taxes

d'effet équivalent²⁰⁴ et de toute autre mesure d'effet équivalent susceptible d'affecter les transactions entre les Etats membres ; (ii) la mise en oeuvre lente, mais progressive, du principe de la libre circulation des travailleurs, de la liberté des prestations de services²⁰⁵, de la liberté d'investissement²⁰⁶ et des mouvements de capitaux ; (iii) l'institution de règles communes de concurrence applicables aux entreprises et aux aides d'Etat ; (iv) la mise en place d'un système bancaire (BEAC) et judiciaire (OHADA) sous-régional. Pour lever les contraintes injustifiées empêchant la libre circulation des personnes, des biens et des services au sein de la CEMAC, plusieurs actions ont été prises et notamment : (i) l'instauration d'un passeport communautaire, et (ii) l'institution par les Chefs d'Etats lors du Sommet de Bata (mars 2006) des rencontres entre les ministres en charge du commerce et de l'intégration régionale du Cameroun, de la Guinée Equatoriale et du Gabon (la première rencontre a eu lieu dans la zone du Ntem (Ambam) en avril 2006 pour donner un signal fort aux acteurs locaux sur l'importance de faire avancer le processus d'intégration régionale²⁰⁷).

Dans le domaine des transports, les Etats membres de la CEMAC ont : (i) signé un protocole des procédures de passage des marchandises de transit (TIPAC)²⁰⁸ et (ii) institué une organisation intégrée de l'industrie des assurances dans les Etats africains. Il s'agit de la Conférence Interafricaine des Marchés d'Assurances (CIMA) issue du Traité de Yaoundé du 10 juillet 1992 entre les Etats membres de la Zone Franc et mise en vigueur en 1995.

Dans le domaine des infrastructures d'interconnexion, la mise en oeuvre du TIPAC a entraîné les différents Etats concernés (Cameroun, Tchad, Centrafrique) à financer avec l'appui de la coopération internationale, l'aménagement des routes de part et d'autre des corridors conventionnels de transit, qui canalisent un flux important de marchandises en provenance et à destination de l'hinterland que sont le Tchad et la Centrafrique. De même, le Congo et le Cameroun ont lancé la construction de la route *Sangmélima-Ouésso*, tandis que la Guinée Equatoriale a entamé la construction de la route *Bata-Rio Campo* pour se rapprocher du Cameroun, ainsi que celle de *Bata-Mongomo* qui rapprochera ce pays au Gabon. Enfin l projet de réhabilitation de fleuve Congo, et de construction du pont reliant Kinshasa à Brazzaville sont en cours d'étude.

Enfin, au plan politique et économique, il existe des Commissions Mixtes entre les différents Etats de la CEMAC, chargées d'étudier et de mettre en oeuvre des actions de coopération au niveau bilatéral. Il est cependant à regretter que ces commissions ne se tiennent pas à un rythme régulier, de même que les résolutions qui y sont souvent prises ne sont pas souvent mises en application.

²⁰⁴ *L'harmonisation des législations nationales en matière de TVA instituée par le Règlement n°17/99/CEMAC-020-CM-03 du 17/12/1999.*

²⁰⁵ *L'interdiction des pratiques commerciales anticoncurrentielles et la réglementation des pratiques étatiques affectant le commerce entre les Etats membres.*

²⁰⁶ *Cf. Charte des Investissements instituée par le Règlement n°17/99/CEMAC-020-CM-03 du 17/12/1999.*

²⁰⁷ *Cf. La déclaration d'Ambam.*

²⁰⁸ *La procédure du Transit-Inter-Etats des Pays d'Afrique Centrale.*

Encadré 10: Bilan (non-exhaustif) de la réglementation adoptée par la CEMAC, en vue de la facilitation et développement des activités liées au commerce

Branches des services	Règlements, décisions actes additionnels
Services financiers	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adoption le 29 avril 2000 d'un règlement portant harmonisation des changes dans les Etats membres de la CEMAC 2. Adoption d'un règlement portant institution d'un agrément unique des établissements du crédit dans la CEMAC (27 Novembre 2001) 3. Adoption d'un acte additionnel portant création de la Commission Bancaire d'Afrique Centrale (COBAC) 4. Adoption d'un règlement relatif aux conditions d'exercice et de contrôle de l'activité de micro finance dans la CEMAC
Assurances	<ol style="list-style-type: none"> 1. Carte rose
Transports	<ol style="list-style-type: none"> 1. Règlement n°10/00-Cemac-066-CM-04 portant adoption du code de l'aviation civile en CEMAC 2. Règlement n°03/01-ueac-088-CM-06 portant adoption du code communautaire de la marine marchande 3. Règlement n°04/01-Ueac-089-CM-06 portant code communautaire révisé de la Route 4. Règlement n°2/99/UEAC-CM-654 portant réglementation du transport des marchandises dangereuses par route en UDEAC/CEMAC 5. Règlement n°3/99/Ueac-CM-003 portant adoption de l'accord relatif au transport aérien entre les Etats membres de la CEMAC 6. Règlement n°06/99/UEAC-003-CM-02 portant adoption de l'accord relatif a transport aérien entre les Etats membres de la CEMAC 7. Adoption d'un règlement communautaire en 1998 sur les conditions d'exercice des professions maritimes et professions auxiliaires des transport 8. Adoption en 2003 d'un acte additionnel approuvant l'accord instituant un régime fluvial uniforme et créant le CICOS
Commerce	<ol style="list-style-type: none"> 1. Règlement n°1/99/UEAC-CM-639 portant règlement des pratiques commerciales anticoncurrentielles 2. 2. Règlement n°04/99/UEAC-CM-639 portant réglementation des pratiques étatiques affectant le commerce entre Etats membres
Investissement	<ol style="list-style-type: none"> 1. Règlement n°17/99/CEMAC-020-CM-03 relatif à la charte des Investissements de la CEMAC
Education	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adoption d'un règlement en 1999 relatif au traitement national à accorder aux étudiants ressortissants des pays membres de la CEMAC
Tourisme	<ol style="list-style-type: none"> 1. Adoption d'un règlement en 2003 portant sur les facilités accordées aux voyageurs
Professions libérales (comptabilité, fiscalité)	<ol style="list-style-type: none"> 1. Acte 4/UDEAC-133 portant statut des experts comptables et comptables agréés

Source : Archives du Secrétariat Exécutif de la CEMAC, mars 2007.

5.2.2 Dans le domaine de l'amélioration du fonctionnement du marché

Dans le domaine de l'amélioration de la régulation du marché des produits dérivés du manioc, cinq domaines peuvent être pris en compte : (i) l'information ; (ii) le financement de la commercialisation ; (iii) l'organisation des acteurs et des marchés ; (iv) l'appui aux transformateurs et, enfin, (v) la promotion des exportations.

5.2.2.1 Dans le domaine de l'information :

- **Au niveau communautaire :** C'est au cours de la réunion du Conseil des Ministres de l'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest et du Centre tenue en Février 1996 à Yaoundé, que le mandat de mettre en place un système d'information de marché, visait à améliorer les prises de décision sur le développement des filières et à créer un véritable marché régional a été confié à la coordination générale de la CMA/AOC, avec l'appui du CTA. La décision de créer des observatoires des filières agricoles dont celui des plantes à racines et tubercules correspondait alors à la volonté des Ministres de l'Agriculture de la sous-région AOC de voir se développer les échanges intra-régionaux.

La tenue à Dakar en juillet 2006, de la réunion constitutive de l'Observatoire des Plantes à R&T parachevait ainsi le processus de sa création qui a démarré avec l'atelier de mise en place provisoire de ses organes qui a réuni à Bangui les acteurs concernés en octobre 2003.

Depuis cette date, l'Observatoire des Plantes à R&T logé à Bangui, dispose des statuts et règlement intérieur, du personnel et des points focaux qui ont été nommés dans chaque pays de la sous-région. Mais les travaux réalisés à ce jour sont peu visibles, car seules publications bimensuelles et trimestrielles sont en ligne, la mise à la disposition des acteurs des informations sur les marchés en temps réel ayant été maintes fois reportée.

- **Au Cameroun :** Le PNDRT (Programme National des Racines et Tubercules) a réalisé en 2007, une étude sur l'observatoire national des racines et tubercules (ONRT) dans le but de : (i) favoriser une meilleure connaissance des marchés et des acteurs, à travers la collecte, le traitement et la diffusion des informations sur les marchés et la mise à la disposition des acteurs, des clés d'interprétation sur les évolutions des marchés de R et T ; (ii) fournir aux acteurs actuels et potentiels, la base référentielle nécessaire au développement de la production et de la commercialisation des racines et tubercules, à partir des données techniques et économiques utiles, fiables et normalisées ; (iii) conduire sur sa propre initiative ou à la demande, des activités d'études et de recherches sur le sous-secteur des racines et tubercules, et de (iv) favoriser des échanges et des plates formes de négociation entre les différents intervenants publics/institutionnels et privés dans le but d'améliorer le fonctionnement et la compétitivité de la filière. Le document du projet a été validé en juillet 2007, et les acteurs sont dans l'attente de la mise en place de l'ONRT et de son opérationnalisation. Des contacts ont été pris récemment pour l'acquisition du logiciel de traitement des informations et des équipements nécessaires au bon fonctionnement de l'ONRT. Le contrat liant le SNAR au PNDRT pour la collecte des informations est en cours de signature, et une formation destinée au personnel de l'ONRT en cours de recrutement et agents commerciaux des PICA est prévue pour septembre 2008.
- **En RDC :** depuis l'année 2000, les autorités Congolaises ont engagé une série d'actions dans le but d'avoir une meilleure connaissance du marché intérieur afin de prendre des mesures idoines pour lutter contre l'hyperinflation qui pesait sur l'économie et qui avait une forte incidence sur la consommation des ménages. Ces actions se sont traduites au niveau du marché vivrier (et principalement pour ce qui concerne la filière manioc) par : (i) la collecte, la compilation, l'analyse et la publication par l'Institut des Recherches Economiques et Sociales (IRES) et l'Université de Kinshasa (UNIKIN), des prix à la consommation des ménages pour les deux grandes villes (Kinshasa et Lubumbashi). Ces prix servent aux autorités pour le calcul du taux d'inflation mensuel des prix au stade du détail ; (ii) l'Ambassade des Etats-Unis collecte et publie également chaque mois, les prix des principaux produits vivriers consommés dans les grands centres urbains ; (iii) Avec l'assistance de la FAO, le Service National des Statistiques Agricoles (SNSA) a collecté les prix de gros sur les marchés de Kinshasa et les prix au producteur dans la province du Bas-Congo, de Kinshasa et de Badundu²⁰⁹.

De ce qui précède, il apparaît que dans la situation actuelle, seules les villes de Kinshasa et Lubumbashi voient collecter régulièrement les prix de consommation des ménages. Pour palier cette situation la FAO/PAM a élaboré depuis 2007, un système efficace d'information et d'alerte rapide sur la sécurité alimentaire. Ce système a installé à travers le territoire national quarante neuf (49) points « sentinelles ». Le personnel en charge de ces points effectuent des enquêtes régulières sur la sécurité alimentaire, la nutrition et la vulnérabilité dans chaque de leur territoire de compétence. Ces points sont utilisés comme des points focaux pour : (i) rassembler les statistiques de produits vivriers au niveau du

²⁰⁹ Le manque de moyens financiers a entraîné le retard dans la publication de des résultats.

producteur et du consommateur (stade gros, demi-gros, et détail) ; (ii) procéder de manière régulière à la conversion des unités locales de mesure, et (iii) évaluer les consommations des ménages. Les données collectées sont transmises à la FAO où ils sont traités et diffusés sous divers supports dont INFOSEC²¹⁰.

- **Au Congo :** Jusqu'en 2004, l'information sur les marchés n'était ni collectée, ni diffusée de façon formelle au Congo. Elle devient cependant une préoccupation du Gouvernement lors de la formulation du projet PRODER-Sud²¹¹. En effet, dans sa composante « appui à la commercialisation », il est prévu que le projet : (i) renforce l'accès des collectivités rurales à l'information, en appuyant les radios rurales et communautaires²¹² pour la diffusion des messages techniques, de formation, d'information sur les prix et les opportunités du marché, (ii) la mise en place d'un système de collecte et de transmission des informations commerciales basés sur l'utilisation des téléphones portables dans les marchés²¹³ de référence (Brazzaville, Pointe-Noire).
- **Au Gabon :** Il n'existe pas de système formel de collecte et de diffusion régulière des informations sur le marché. Cependant, il est prévu dans le cadre du Projet de Développement Agricole et Rural du Woleu-Ntem, de mettre en place un tel système, dans le but d'améliorer l'efficacité de la commercialisation.
- **En Guinée Equatoriale :** Il n'existe pas de système formel de collecte et de diffusion régulière des informations sur le marché.
- **En RCA :** Il n'existe pas de système formel de collecte et de diffusion régulière des informations sur le marché.

5.2.2.2 Dans le domaine du financement des activités du secteur rural

- **Au niveau Communautaire :** C'est au vue des besoins croissants et non satisfaits en matière bancaire et financière de la sous-région d'Afrique Centrale, et compte tenu du fait que la réglementation bancaire n'était pas adaptée aux activités de micro finance, que le Secrétariat Exécutif de la CEMAC a demandé à la COBAC d'élaborer un cadre légal pour sécuriser l'épargne et favoriser le financement des activités économiques de base. Ce n'est donc qu'en 2002 que la BEAC a produit cette réglementation qui a été adoptée la même année par les Chefs d'Etats de la CEMAC et mise en application.
- **Au Cameroun,** la micro finance sous la forme formelle démarre en 1963 avec la création de la première coopérative d'épargne et de crédit (« Credit Union » ou caisse populaire) en zone anglophone du Cameroun sous l'impulsion de missionnaires hollandais (ces Coopec sont aujourd'hui regroupées au sein de la Cameroon Cooperative Credit Union League (CamCCUL), le plus grand réseau d'EMF du Cameroun. Ce réseau a même créé depuis l'année 2000, une banque commerciale : la Union Bank of Cameroon). Mais la micro finance n'a cependant connu un essor remarquable et s'est diversifiée qu'à partir du début des années 1990 à la faveur des lois n° 90/053 du 19 décembre 1990 sur la liberté d'association, et n° 92/006 du 14 août 1992, relative aux sociétés coopératives et aux groupes d'initiative commune. Il faut également signaler ici, que la crise du secteur bancaire de la fin des années 80s et la restructuration de ce secteur qui a suivi ont entraîné la liquidation de plusieurs banques, la fermeture de la presque totalité des guichets de banques dans les zones rurales et les petites villes, et le licenciement de nombreux cadres de banques. Ces derniers vont se reconverter en créant de nombreuses coopératives d'épargne et de crédit (Coopec) fonctionnant ou essayant de fonctionner comme des quasi banques. Les années 1990 vont également connaître de nombreuses innovations et diversification dans le secteur de la micro finance. Ainsi, le financement rural est dans une large mesure est assuré au Cameroun par : (i) des institutions développées de manière endogène comme les MC²¹⁴

²¹⁰ Journal mensuel sur la sécurité alimentaire publié par la FAO, sur support papier et électronique.

²¹¹ Cf. Manuel de pré-évaluation du Projet PRODER-Sud, FIDA.

²¹² A Dolisie et à Nkayi (qui constituent des grands bassins de production) les radios opérationnelles sont appuyées par le Projet, et celui-ci entend installer une radio communautaire à Sibiti, en finançant l'achat de l'équipement nécessaire, des indemnités pour deux animateurs par département, des missions d'appui par des techniciens et des journalistes.

²¹³ Les études seront bientôt lancées.

²¹⁴ Mutuelles Communautaire de Croissance.

développées avec l'assistance technique de Afriland First Bank et l'ONG ADAF²¹⁵ ; (ii) des Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées (CVECA) appuyées par l'ONG Micro finance et Développement (MIFED) à travers le projet de crédit rural décentralisé du MINADER, la BICEC et deux institutions françaises : le CIDR²¹⁶ et l'AFD²¹⁷ ; (iii) des Coopec exclusivement pour femmes, parmi lesquelles : les Coopératives d'Épargne et de Crédit pour Promotrices (CEC Prom) avec l'appui de l'ACDI²¹⁸ ; la Mutuelle financière de femmes africaines (MUFFA) qui est appuyée par Afriland First Bank et l'ONG ADAF ; (iv) des institutions qui n'offrent que du crédit, cas de ACEP Cameroun (concentré dans les villes de Yaoundé et Douala) et de la Cameroon Gatsby Trust (CGT), et enfin, (v) de nombreux projets de développement ou agro-industriels avec un volet crédit. Cas de la Société de Développement du Coton (SODECOTON), South-West Développement Authority (SOWEDA), PREPAFEN, etc.

On constate cependant, une inégale répartition des Etablissements de la Micro finance (EMF) sur le territoire national. En 2004, 52 % des EMF fonctionnelles étaient implantées en zone urbaine contre 48 % en zone rurale. Trois des dix provinces que compte le Cameroun, à savoir le Nord-Ouest, le Centre et le Littoral comptaient 60% des EMF fonctionnelles, les provinces du Sud-Ouest, de l'Ouest et de l'Extrême-Nord comprenaient 28,7 % de l'ensemble des EMF, tandis que les provinces de l'Est, du Sud et de l'Adamaoua ne concentraient que 11,3 % des EMF. Il convient par ailleurs de relever que la majorité de ces établissements de la micro finance est localisée dans les chefs-lieux de provinces et de départements, souvent loin des bassins de production qui sont dans la plupart des cas situées dans des zones enclavées. Outre leur éloignement des bassins de production, le taux de crédit (2,5 à 3% par mois) pratiqué n'est pas soutenable pour la durée de la culture du manioc.

Pour palier cette situation, il est prévu dans le cadre du PNDRT, la mise en place du fonds de risque, afin d'inciter les EMF partenaires à intervenir en faveur du groupe cible et de faciliter l'octroi des crédits à moyen terme (15-24 mois) dans le cadre des activités de promotion du PNDRT.

Encadré 11: Le fonds de risque du PNDRT

Le fonds de risque permet de partager entre l'EMF et le PNDRT, le risque complémentaire induit par ce type de crédit, et la couverture partielle des crédits mis en place dans le cadre du programme, et qui seraient devenues irrécouvrables. Le montant maximum de cette dotation est d'environ 100 millions de FCFA, sur la base de (i) l'estimation des encours maximums de crédits qui seraient mis en place et (ii) d'une estimation « pessimiste » d'un taux impayés de 10% à supporter pour moitié par le PNDRT et pour 5% par les EMF. Les termes et conditions de couverture du fonds de risque, seront négociés au début du programme avec les EMF, et l'assistance du PPMF. Cet élément sera inclus dans la convention qui sera passée entre le PPMF et le PNDRT.

Pour être éligibles au fond de risque, les demandes de crédit introduites par les bénéficiaires du programme seront analysés par une commission paritaire du PNDRT _ organisations des bénéficiaires, et porteront le cachet « avis favorable » notifiant l'agrément de l'organisation à l'échelle bassin à laquelle est affilié l'emprunteur. Le dossier sera ensuite transmis à l'EMF, pour décision.

Dans le cadre de la dotation annuelle du PNDRT au fonds de risque, approuvé par le PTBA (Plan de Travail, Budget et Activités), la commission paritaire sélectionnera les demandes de crédit couvertes par ce fonds, sur la base de critères économiques, de la priorité dans le cadre du développement des racines et tubercules et de la facilitation de l'accès au crédit des plus vulnérables. Le projet ouvrira un compte en FCFA intitulé »Fonds de risques PNDRT.

Source : Rapport de pré-évaluation du PNDRT, volume II, FIDA, avril 2003.

- **En RDC** : la période de 1970 à 1990, consacre l'émergence des COOPEC en RDC, favorisée en grande partie par leur accessibilité et leur implantation dans les milieux les plus reculés du pays dépourvus des institutions bancaires. De 1990 à nos jours, les crises successives qu'a connu le pays ont fragilisé le

²¹⁵ *Appropriate Development for Africa Foundation.*

²¹⁶ *Centre international pour le développement et la recherche.*

²¹⁷ *Agence française de développement.*

²¹⁸ *Agence canadienne pour le développement international.*

système financier national, entraînant notamment la réduction drastique des activités des COOPEC qui ont connu une perte de près de 80% de leur clientèle et 70% des fonds placés dans les banques de dépôt (le cas de PAIDEK²¹⁹ dans le Kivu en est une parfaite illustration). Durant toute cette période le secteur de la micro finance souffrait de l'absence d'une législation spécifique, et ce n'est qu'à partir de 2002 que les lois N° 002/002 du 2 février 2002 relative aux COOPEC, N°003/002 relative à l'activité et au contrôle des établissements de crédit, N°005/002 du 7 mai 2002 relative à l'organisation de la Banque Centrale du Congo, et enfin, à l'instruction N° 001 relative à l'activité et au contrôle des EMF. En 2005, le Gouvernement a décidé de relancer ce secteur ; un état des lieux a été réalisé et présenté aux différents intervenants nationaux (dont le RIFIDEC²²⁰) et internationaux et un programme de relance du secteur a été soumis aux bailleurs de fonds en 2006. Actuellement, le secteur financier congolais se compose de 14 banques (dont huit sont encore actives) et de 138 caisses coopératives d'épargne et de crédit regroupées sous deux organisations faïtières: l'Union des coopératives centrales d'épargne et de crédit et la Confédération nationale des coopératives d'épargne et de crédit. Enfin, pour booster le secteur de la finance rurale en RDC, le FIDA entend mettre en place avant la fin de l'année 2008 un projet concernant ce volet ;

- **Au Congo :** le développement des Etablissements de Micro-Finance date des années 80 avec la création, à l'initiative du Ministère de l'Agriculture, de la première COOPEC (Coopérative d'Epargne et de Crédit) en 1984 à Madingou dans le Département de la Bouenza. Elle deviendra par la suite MUCODEC, la première IMF du pays à ce jour. A cette époque, aucun texte ne régleme l'activité d'épargne et de crédit. Les seules règles édictées sont formulées en faveur de la MUCODEC, mutuelle sous tutelle du Ministère de l'Agriculture. En 1989, des jeunes sous l'encadrement d'un prêtre catholique, créent le Forum des Jeunes Entreprises du Congo (FJEC) duquel émanera la CAPPED (Caisse de Participation à la Promotion des Entreprises et à leur Développement). Des initiatives d'Epargne et de Crédit non étatiques commencent à émerger. Ainsi après la MUCODEC en 1984, le Forum des Jeunes Entreprises du Congo en 1989, s'installera Pharma CREDIT en 1992 et la Caisse Féminine d'Epargne et de Crédit en 1994. En l'absence de cadre légal adapté, ces structures de micro finance prennent soit la forme d'association soumise à la loi de juillet 1901, soit la forme de société à responsabilité limitée, soumise au registre de commerce. Après la guerre de 1997 à 2000, d'autres établissements de micro finance naissent, sans cadre juridique approprié. La faillite du système bancaire²²¹ a donné naissance entre 1999 et 2002, à une explosion des filières informelles d'épargne et de crédit. La situation de vide juridique a engendré beaucoup d'abus et de spoliation de l'épargne des membres, dans le pays et sur l'ensemble de la sous région. C'est pourquoi les Etats de la CEMAC, devant la croissance exponentielle des initiatives de micro finance, ont confié à la COBAC, la mission de régleme ce secteur naissant à l'image du secteur bancaire. En terme de couverture géographique, les établissements de micro finance (EMF) sont principalement implantés dans les deux grandes villes du pays, Brazzaville et Pointe Noire. A elles seules, ces deux villes représentent 74% des EMF soit respectivement 54% et 20% du total des EMF en 2003. La Cuvette Ouest et les Plateaux sont les départements où l'on note une inexistence des EMF. Les EMF de première catégorie (de type associatif ou coopératif) sont les plus nombreux, représentent à eux seuls 57,41% du total des EMF au 31 décembre 2003. Ceux de deuxième et troisième catégorie représentent respectivement 5,56% et 3,70% du total des EMF. Les EMF indépendants c'est à dire hors réseau MUCODEC représentent 66,67% du total des EMF. En 2004, le total des dépôts enregistrés par les EMF agréés atteignait 33,5 milliards de FCFA et le total des crédits, 6,7 milliards de FCFA. A lui seul, le réseau MUCODEC représentait 90% des dépôts et crédits enregistrés. Pour renforcer la dispositif actuel, il est prévu dans le cadre de la mise en œuvre des Projets PRODER-Sud et PRODER-Nord de faciliter l'accès des petits exploitants et des pêcheurs, en particulier les femmes et les jeunes, aux services financiers appropriés. Cette stratégie

²¹⁹ Au Kivu, en République Démocratique du Congo (RDC), le Programme d'aide au développement économique au Kivu (PAIDEK) a démarré ses activités en mai 1996. Avant le début de la guerre (octobre 1996), 26 crédits ont été octroyés à des groupes pour un montant de 50 960 USD. La guerre d'octobre 1996 à avril 1997 a fortement affecté le programme de plusieurs façons. Les pillages et destructions de biens ont amenuisé ou réduit à néant les stocks et fonds de roulement des emprunteurs, tandis qu'une partie de la population, surtout au Sud Kivu fuyait vers la Tanzanie.

²²⁰ Le Regroupement des Institutions du Système de Financement Décentralisé du Congo.

²²¹ Après deux guerres civiles successives (1993 et 1999), ces institutions ont perdu près de 75% de leur clientèle et 70% des fonds placés dans les banques de dépôt.

consiste à établir une collaboration institutionnelle durable avec les MUCODEC, qui possèdent une longue expérience. Le but est de mobiliser les ressources financières des MUCODEC pour financer les activités rurales. Des groupes de caution mutuelle seront créés dans l'arrière-pays. Les capacités des établissements autogérés de micro financement opérant dans les zones de production seront renforcées ou de nouveaux établissements seront créés. Une vingtaine de nouveaux établissements de ce genre seront créés ou consolidés.

- **Au Gabon :** à la différence des autres pays membres de la zone CEMAC, exception faite de la Guinée Equatoriale, la micro finance au sens formel du terme, est émergente et par conséquent, marginale au Gabon. En effet, ce n'est qu'en fin 2003 que le gouvernement gabonais a, par arrêté n° 843 du 01/12/03, institué une Cellule Nationale de Promotion de la Micro finance (CNPMF) rattachée à la Direction des Institutions Financières du Ministère de l'Economie, des Finances, du Budget et de la Privatisation. Cette cellule qui compte huit (8) agents, travaille actuellement à l'élaboration d'un document de stratégie de développement de la micro finance. La Cellule Nationale de Promotion de la Micro finance mène au niveau de la totalité des provinces du pays, des sessions de sensibilisation, de vulgarisation et de formation relatives à la réglementation spécifique aux EMF. Dans ce cadre, elle a recensé 23 Etablissements de Micro finance - EMF constitués de fait.

Une Association Professionnelle des Etablissements de Micro finance du Gabon (APEMFG) a été créée le 22/12/03 et est reconnue depuis juin 2004. Cette création procède d'une part, de l'intention exprimée par le législateur communautaire et qui consiste à favoriser le regroupement des structures en réseau, d'autre part, de la prise en compte d'une exigence des bailleurs de fonds pour s'engager dans la promotion de la Micro Finance au Gabon. Le membership de l'APEMFG s'est rétréci avec la fermeture de deux EMF qui en étaient parties prenantes. L'association compte actuellement trois (3) membres : (i) 2 EMF de la 1ère catégorie (CECAG & CEFEC), et (ii) 1 EMF de la 2ème catégorie. Ces établissements sont caractérisés par : (i) la faiblesse de leurs fonds propres et/ou de leur encours d'épargne ; (ii) la croissance relativement lente du volume de leur crédit due à une insuffisance de ressources longues et de coopération avec le système bancaire classique ; (iii) l'application de taux débiteurs élevé par rapport au maximum (18%) fixé par la BEAC ; (iv) la rémunération de l'épargne constituée dans ses livres à un niveau inférieur à celui arrêté par les autorités monétaires.

- **En Guinée Equatoriale :** Le secteur de la micro finance est encore très embryonnaire.
- **En RCA :** les interventions structurées dans le secteur de la micro finance en RCA ont démarré seulement dans les années 90. Ce secteur a pris de l'essor avec le projet PARDEP qui a soutenu à partir de 1992, la mise en place du réseau des caisses du Crédit Mutuel de Centrafrique (CMCA). Le paysage de la micro finance est actuellement formé d'une trentaine d'EMF regroupant des caisses/coopératives d'épargne et de crédit, de volets micro finance de projets ou ONG. Les différentes parties prenantes du secteur de la micro finance en RCA (le Gouvernement, les EMF, les banques, les ONG, etc.) se sont organisés et ont créé en mai 2006 le Comité National de la Micro finance. Cet organe a pour objectif principal de susciter et promouvoir toute initiative ou action en vue de développer le secteur de manière durable. L'inégale couverture géographique du pays par les EMF est très frappante et caractérisée principalement par un déséquilibre profond entre la capitale (Bangui) et le reste du pays. On note en effet une concentration dans la capitale des acteurs au détriment des zones rurales totalement délaissées. Sur les 16 préfectures que compte le pays, seules quelques communes de quatre préfectures (Ombella Mpoko, Nana-Mambéré, Ouham et du Mbomou) sont concernées par des expériences de micro finance plus ou moins structurées. Plusieurs éléments contribuent à ce déséquilibre observé parmi lesquels on citera la faiblesse des ressources financières et techniques des EMF, l'insuffisance voire l'absence de partenaires au développement du secteur, la persistance de poches d'insécurité dans certaines zones du pays et l'état dégradé des infrastructures routières et des télécommunications.

5.2.2.3 Dans le domaine de l'appui à l'organisation

Beaucoup de projets/programmes font de l'appui à l'organisation, mais à la vérité il existe très peu d'organisations rurales réellement structurées en Afrique Centrale. Cependant des efforts de structuration du mouvement paysans sont en cours dans certains pays :

- **Au Cameroun :** l'organisation, la structuration et le renforcement des capacités des paysans est un axe stratégique important de la Stratégie de Développement du Secteur Rural du Cameroun. Cette préoccupation du Gouvernement trouve sa solution à travers l'inscription de la composante « Renforcement des capacités et appui aux à la structuration des organisations paysannes » dans tous les projets /programmes de développement des filières dont il a la charge²²². Le PNDRT n'a pas fait. A cet effet, la composante « Renforcement des capacités et appui aux à la structuration des organisations paysannes » du PNDRT a vocation d'appuyer : (i) le renforcement des organisations de cultivateurs et de transformateurs de racines et tubercules pour élaborer et mettre en œuvre des plans d'action pour le développement des racines et tubercules ; (ii) le renforcement des capacités humaines et organisationnelles des organisations paysannes, l'alphabétisation fonctionnelle, la formation de comités de développement des racines et tubercules et de dirigeants de groupes de paysans, la diffusion d'informations et la création de réseaux de cultivateurs, et (iii) l'accès des bénéficiaires au crédit grâce à des institutions de micro-financement et à un fonds de développement créé par le programme.

Concomitamment, le Gouvernement du Cameroun a mis en place avec l'appui de la Coopération Française, le projet de Promotion des Organisations Professionnelles Agricoles (PROMOPA), dont l'objectif est d'améliorer durablement les revenus des producteurs grâce au développement de leurs organisations. Ce projet vient en appui au MINADER, dans certaines de ses missions, notamment l'appui institutionnel à sa Direction et le renforcement des capacités des organisations paysannes (ainsi que des cadres et des organismes d'appui). Dans la composante "appui institutionnel" deux instruments sont mis en oeuvre : (i) l'institutionnalisation des mécanismes de concertation et de partenariat entre les OP, et l'Etat, ainsi qu'avec d'autres opérateurs de filières. Ce cadre de concertation a été créé pour que les OP puissent exprimer leurs opinions, et (ii) l'observatoire national des organisations de producteurs. La mise en oeuvre de cet observatoire est déjà bien avancée. Toutes les données techniques, économiques et institutionnelles de l'OP sont relevées. Un logiciel de traitement des données a été conçu et est fonctionnel. Il sera vendu à tous les partenaires intéressés (fournisseurs et clients des systèmes de production, et Administration). Pour des raisons d'efficacité dans la mise en œuvre de cette composante, la mission propose un rapprochement entre le PNDRT et PROMOPA.

- **En RDC :** Le mouvement paysan a implosé en RDC à la suite des crises internes successives que ce pays a connu au cours des deux dernières décennies. Avec le retour à l'accalmie, le mouvement est en cours de reconstruction avec l'appui des bailleurs de fonds. C'est dans ce contexte qu'il est prévu, dans le cadre de la mise en œuvre aussi bien du PRAPO que du PRAPE, des composantes « Appui à la relance du secteur agricole », dont le but est « le renforcement des capacités des agriculteurs aux fins de l'établissement d'un réseau d'organisations d'agriculteurs et de la gestion des structures et des processus nécessaires à la fourniture de biens et de services aux membres du réseau ». Des actions fortes initiées par ces deux projets et visant l'organisation et la structuration du monde paysan sont encore attendues sur le terrain.
- **Au Congo :** Comme pour le PRAPO et le PRAPE en RDC, les Projets PRODER-Nord et PRODER-Sud au Congo sont tous les deux dotés d'une composante « Renforcement des capacités locales » dont l'objectif de renforcer et consolider les capacités des organisations communautaires et des groupements d'intérêt économique afin qu'ils puissent participer efficacement au processus de développement. Pour l'instant, les activités menées sur le terrain en rapport avec cette composante sont encore timides.
- **Au Gabon :** Les organisations de producteurs agricoles (OPA) présentes sur le terrain, sont de petite taille et disposent en général de très peu de moyens financiers et techniques, parce que peu encadrés. Bien que la Loi d'Orientation Agricole leur donne une place prépondérante dans le développement du secteur, très peu d'effort sont investis pour leur promotion et leur émergence. Toutefois, le Projet de

²²² Au Cameroun, comme dans tous les pays ciblés par cette étude, l'impact des politiques repose en grande partie sur celui des projets. En effet, l'administration est responsable de la politique de développement et contribue à l'élaboration de cette politique.

Développement des cultures vivrières dans la Région du Woleu-Ntem a l'ambition de palier partiellement à cette faiblesse dans la mesure où sa composante II concerne le renforcement des capacités des petits agriculteurs et leurs organisations.

- **En RCA :** le Gouvernement Centrafricain est conscient que le secteur rural constitue un secteur stratégique pour la lutte contre la pauvreté et la faim, et entend réaliser une performance soutenue et durable de l'activité agricole, correspondant en termes réels à une croissance moyenne annuelle de 4 % entre 2005 et 2015. Dans ce contexte, le Gouvernement a élaboré une stratégie de développement du secteur agricole qui repose sur quatre axes fondamentales, dont le premier (axe 1 de la stratégie) concerne le renforcement des paysans. Faute de moyens, très peu d'initiatives sont prises en faveur de responsabilisation, la formation et l'appui conseil aux paysans ainsi que le renforcement des capacités des organisations paysannes.
- **En Guinée Equatoriale :** le secteur agricole est le « parent pauvre » de l'économie de la Guinée Equatoriale et progressivement abandonné depuis l'avènement du pétrole. Si par le passé, des tentatives d'organisation et de structuration du mouvement paysan avaient eu lieu, force est de constater qu'actuellement très peu d'efforts sont réalisés dans ce sens.

5.2.2.4 Dans le domaine de l'appui à la commercialisation

- **Au Cameroun :** dans la mise en œuvre du PNDRT, un appui à la structuration à la commercialisation et à la gestion des micro-entreprises de la filière R&T, est prévu. Cette composante a vocation d'appuyer : (i) le renforcement des capacités des organisations de producteurs et de transformateurs des R&T pour leur permettre d'avoir accès aux marchés local, national et sous-régional ; (ii) le développement d'un système d'information sur les marchés géré par les bénéficiaires, et (iii) le développement d'une infrastructure de commercialisation, comprenant les marchés de gros, les pistes rurales et les installations de stockage. Le programme cherchera aussi à encourager une amélioration de la qualité des produits dérivés des R&T. Jusqu'à présent, les actions qui ont été menées par le PNDRT en rapport avec cette composante sont de faible impact. Cependant, dans le cadre de ses appuis aux projets manioc de l'Afrique de l'Ouest et du centre, l'IRPCM a donné mandat aux consultants dans le cadre de l'organisation et la facilitation de la commercialisation du manioc entre un groupe de productrices de Mélong (Province de Ouest du Cameroun) et les transformateurs-exportateurs de Douala (Province du Littoral). Les résultats obtenus jusqu'à présent sont porteurs et l'expérience mériterait d'être dupliquée.

Encadré 12: Appui à l'organisation collective de la mise en marché du manioc à travers la contractualisation entre groupe de productrices et transformateurs-exportateurs : cas de l'UGAFER et EXOTIC NGALENA

Sur financement de l'IRPCM, un consultant a été engagé pour la mise en relation durable entre les groupes de producteurs (villages-producteurs) et les transformateurs-exportateurs de manioc. Au terme de la première phase de la mise en œuvre de cette activité, les résultats en cours sont les suivants : EXOTIC NGALENA (transformateur-exportateur) et le UGAFER (Union des groupements de productrices de manioc) acceptent le principe de signer un contrat de fourniture du manioc roui aux conditions suivantes : (i) Le conditionnement des produits se fera dans des sacs en plastique fournis par l'acheteur ; (ii) le contrôle de qualité sera réalisé par l'OP avant la livraison et –au besoin, l'acheteur pourra contribuer au renforcement des capacités de l'OP. Les emballages seront codifiés de telle manière que les produits rejetés pour défaut de qualité reviendront à leurs propriétaires qui seront par ailleurs tenus tous les frais supportés par l'OP et l'acheteur ;(iii) le contrôle du poids sera du ressort de l'OP et un contrôle contradictoire sera réalisé à l'usine à Douala, en présence d'un représentant de l'OP ; (iv) le prix convenu entre les parties prenantes est de 90 FCFA/kg, soit 7 200 FCFA/le sac de 80 kg. Le paiement sera effectué au compte de l'OP, ouvert dans un établissement de la micro finance dans la région, et enfin, (V) quatre points de collecte du produit ont été retenus sur la base de l'accessibilité suivant les saisons.

Source : Document de synthèse des résultats obtenus, mai 2008.

- **En RDC :** l'amélioration de l'efficacité de la commercialisation des produits agricoles est une priorité. Mais cette priorité passe par la réhabilitation/reconstruction des infrastructures et équipements dédiés à la commercialisation (pistes de desserte de produits agricoles, voies d'eau, équipements marchands tant en zones rurales qu'urbaines, etc.). Pour l'avoir compris, le Gouvernement et les bailleurs de fonds ont

investi d'importants moyens financiers en ce sens, à travers entre autres, le Programme Multisectoriel d'Urgence de Réhabilitation et de Reconstruction (PMURR), le PRAPE, le PRAPO, et le Programme Intégré de Réhabilitation de l'Agriculture dans la Province de Maniema.

- **Au Congo** : comme en RDC, l'amélioration de la commercialisation des produits agricoles passe par le désenclavement des bassins de production agricole. Le PADER – Nord et le PADER-Sud apportent donc partiellement une réponse à ce besoin impérieux, dans la mesure où ces projets sont dotés chacun d'une composante qui a pour objectif de désenclaver les zones de production agricole.
- **Au Gabon** : importateur net de produits alimentaires, du fait du déficit de sa production, le Gabon accorde peu de souci à l'organisation de la commercialisation. Il est espéré qu'avec l'exécution du Projet de développement des cultures vivrières dans la région de Woleu-Ntem, cette lacune sera comblée d'autant plus que la composante 2 dudit projet mettra un accent sur le renforcement des capacités des acteurs et l'organisation de la commercialisation.
- **En RCA** : comme en RDC ou au Congo, l'organisation de la commercialisation pâtit de la faiblesse des infrastructures routières favorisant le désenclavement des zones de production. Le gouvernement centrafricain est pleinement conscient de cette situation, mais ne peut véritablement agir dans ce sens en raison de la faiblesse de ses moyens financiers.

5.2.2.5 Dans le domaine de l'appui aux transformateurs

- **Au Cameroun** : l'appui aux transformateurs est une composante technique importante du PNDRT (Programme National des Racines et Tubercules). Cet appui vise : (i) la mise au point et la diffusion de technologies améliorées de transformation et de traitement post récolte ; (ii) la création de micro entreprises ; (iii) le renforcement des capacités des fabricants de petit matériel de transformation et des entrepreneurs industriels de taille moyenne pour développer l'emploi de produits racines et tubercules, et (iv) le perfectionnement de techniques de production appropriées. Pour ce qui est du perfectionnement des techniques de production appropriées des produits dérivés du manioc, l'IRPCM a recruté un consultant au Cameroun dans le but de réaliser l'inventaire des équipements de transformation existants localement, ainsi que leurs forces et faiblesses. Le rapport est déposé et l'IRPCM entend poursuivre cette activité par une prochaine phase.
- **En RDC** : les projets PRAPE et PRAPO ont vocation à apporter leurs appuis aux transformateurs de manioc.
- **Au Congo** : les projets PADER – Nord et le PADER-Sud ont vocation à apporter leurs appuis aux transformateurs de manioc.

Tableau 117: Enoncés des contraintes et bilan des actions prévues/en cours de réalisation dans les projets manioc en Afrique Centrale

TYPES DE CONTRAINTES	ENONCE DES CONTRAINTES	BESOINS EXPRIMES	ACTIONS PREVUES/EN COURS DE REALISATION	OBSERVATIONS
<p>CONTRAINTES ORGANISATIONNELLES</p>	<p>FAIBLE STRUCTURATION DES INTERVENANTS DE LA FILIERE</p>	<p>APPUI A LA STRUCTURATION DES OP EXISTANTES</p>	<p>LE VOLET « APPUI A LA STRUCTURATION DES OP » EST PRIS EN COMPTE PAR LES PROJETS DU FIDA EN COURS D'EXECUTION. LES ACTIVITES MISES EN ŒUVRE SONT ENCORE TRES TIMIDES ET LES GROUPES CIBLES N'Y TROUVENT PAS ENCORE LEUR COMPTE</p>	<p>LA MISSION RECOMMANDE QU'UNE PLUS GRANDE ATTENTION SOIT ACCORDEE A CE VOLET ET SI POSSIBLE UN RAPPROCHEMENT ENTRE LES PROJETS DU FIDA ET LES PROJETS DEDIES A CE VOLET POUR PLUS DE SYNERGIE ET DE COMPLEMENTARITE</p>
		<p>INCITER LES PRODUCTEURS INDIVIDUELS A SE REGROUPER</p>	<p>LES ACTIVITES SONT EN COURS DANS LES PROJETS DU FIDA EN COURS D'EXECUTION.</p>	<p>LA MISSION RECOMMANDE QU'UNE GRANDE ATTENTION SOIT ACCORDEE A CE VOLET</p>
	<p>ABSENCE D'ACCORDS INTERPROFESSIONNELS</p>	<p>APPUI A LA MISE EN PLACE DES CADRES DE NEGOCIATIONS DES ACCORDS INTERPROFESSIONNELS</p>	<p>TRES PEU D'ACTIVITES ONT ETE JUSQU'A PRESENT MENEES PAR LES PROJETS DU FIDA POUR METTRE EN PLACE DES CADRES DE NEGOCIATIONS DES ACCORDS INTERPROFESSIONNELS.</p>	<p>LA MISSION RECOMMANDE QUE TOUS LES PROJETS DU FIDA INITIENT DES ACTIONS FORTES ET DURABLES EN CE SENS, ET QUE L'IRPCM Y ACCORDE UNE ATTENTION PARTICULIERE, EN FONCTION DU NIVEAU DE STRUCTURATION DES GROUPES</p>
<p>CONTRAINTES ECONOMIQUES</p>	<p>COUTS DE PRODUCTION ELEVES ET PRIX DE VENTE PEU REMUNERATEURS</p>	<p>AMELIORATION DE LA PRODUCTIVITE</p>	<p>DES EFFORTS SONT FAITS DE PART ET D'AUTRE, DANS LA DISTRIBUTION DU MATERIEL ET INTRANTS AGRICOLES, AINSI QUE DANS LA FORMATION DES BENEFICIAIRES. CEPENDANT LES RESPONSABLES DE CETTE COMPOSANTE MERITERAIENT D'ACCORDER ATTENTION AFIN QUE LA FOURNITURE DE CE MATERIEL CORRESPONDE AU CALENDRIER CULTURAL</p>	<p>LA MISSION RECOMMANDE UN SUIVI-EVALUATION RAPPROCHE DES BENEFICIAIRES, AFIN DE S'ASSURER DES RESULTATS DE CETTE ACTIVITE</p>
		<p>ORGANISATION COLLECTIVE DES APPROVISIONNEMENTS ET DE LA MISE EN MARCHÉ</p>	<p>TRES PEU DE CADRES DE NEGOCIATIONS DES ACCORDS INTERPROFESSIONNELS SONT MIS EN PLACE.</p>	<p>LA MISSION RECOMMANDE QUE TOUS LES PROJETS MANIOC INITIENT DES ACTIONS EN CE SENS</p>
		<p>SIM FONCTIONNEL AMELIORATION DES INFRASTRUCTURES DE PRODUCTION ET DE COMMERCIALISATION</p>	<p>AUCUN PROJET N'A ENCORE MIS EN PLACE UN SIM FONCTIONNEL EN DEHORS DU PMURR (EN RDC), LES AUTRES PROJETS SONT A LA TRAINÉ, POUR DES RAISONS ENDOGENES ET EXOGENES</p>	<p>LA MISSION RECOMMANDE LA MISE EN PLACE URGENTE DES SIM DANS LES PROJETS AYANT REÇU CE MANDAT. SOLLICITE QUE L'IRPCM Y ACCORDE UNE ATTENTION PARTICULIERE LES DIFFERENTS ETATS BENEFICIAIRES DES PROJETS ET LE FIDA DEVRONT SE CONCERTER EN TOUTE URGENCE POUR TROUVER DES SOLUTIONS IDOINES</p>

Tableau 118 : Enoncés des contraintes et bilan des actions prévues/en cours de réalisation dans les projets du FIDA en Afrique Centrale

TYPES DE CONTRAINTES	ENONCE DES CONTRAINTES	BESOINS EXPRIMES	ACTIONS PREVUES/EN COURS DE REALISATION	OBSERVATIONS
CONTRAINTES ECONOMIQUES	FAIBLE INTEGRATION DES BESOINS DES ACTEURS DANS LES PROGRAMMES DE RECHERCHE	APPUI A L'ORGANISATION ET A LA PARTICIPATION DES ACTEURS AUX CONCERTATIONS AVEC LES AUTRES ACTEURS INDIRECTS DE LA FILIERE	LES RELATIONS CONTRACTUELLES ENTRE LES PROJETS DU FIDA ET LA RECHERCHE PORTENT ESSENTIELLEMENT SUR LES ASPECTS LIES A LA PRODUCTION. LA TRANSFORMATION ET LA COMMERCIALISATION NE SONT PAS PRISES EN COMPTE	UNE ARTICULATION DEVRA ETRE TROUVEE POUR INTEGRER LES ASPECTS TRANSFORMATION ET COMMERCIALISATION, DANS LES RELATIONS PROJETS DU FIDA ET LA RECHERCHE. L'IRPCM EST SOLLICITEE A ACCOMPAGNER LES PROJETS DU FIDA DANS LA MISE EN ŒUVRE DE CETTE ACTIVITE
	DIFFICULTES D'ACCES AU CREDIT ET INSUFFISANCE FONDS DE ROULEMENT	DEBLOCAGE DES FONDS DISPONIBLES DANS LES PROJETS EN COURS D'EXECUTION	PEU DE PROJETS DU FIDA ONT JUSQU'A PRESENT DEBLOQUE LES FINANCEMENTS PREVUS POUR CETTE ACTIVITE	LES PROJETS DOIVENT EN URGENCE METTRE EN PLACE LES DISPOSITIFS NECESSAIRES AFIN DE RENDRE ACCESSIBLES AUX BENEFICIAIRES LES FONDS DISPONIBLES ET DEDIES AUX ACTIVITES DES ACTEURS DE LA FILIERE
		ACTIONS DE LOBBYING EN FAVEUR DE LA BONIFICATION DES CREDITS	TRES PEU D'ACTIONS ONT ETE MENEES EN CE SENS PAR LES ORGANISATIONS BENEFICIAIRES. EN EFFET, ILS PARTICIPENT PEU AUX CADRES DE DIALOGUE PRIVE-PUBLIC, INSTAURES DANS LES DIFFERENTS PAYS	LA MISSION RECOMMANDE QUE LE FIDA METTE EN PLACE, DANS LE CADRE DE L'INNOVATION, UN GROUPE DE TRAVAIL DEDIE AU FINANCEMENT AGRICOLE . SUR LA BASE DES CONCLUSIONS DE CE GROUPE DE TRAVAIL, QUE LE FONDS ENGAGE UNE DISCUSSION DE HAUT NIVEAU AVEC LES GOUVERNEMENTS PARTENAIRES
	IRREGULARITE DE L'OFFRE ET INSTABILITE DES PRIX	STRUCTURER L'OFFRE DES PRODUITE ET ADAPTER L'OFFRE A LA DEMANDE	CF. ORGANISATION ET STRUCTURATION DES ORGANISATIONS PAYSANNES	CF. ORGANISATION ET STRUCTURATION DES ORGANISATIONS PAYSANNES
	PENIBILITE AU TRAVAIL ET FAIBLESSE DES RENDEMENTS	DEBLOCAGE DES FONDS DISPONIBLES DANS LES PROJETS EN COURS D'EXECUTION	LES FINANCEMENTS PREVUS POUR L'ACQUISITION DES EQUIPEMENTS NE SONT PAS DEBLOQUES	LES PROJETS DOIVENT EN URGENCE METTRE EN PLACE LES DISPOSITIFS NECESSAIRES AFIN DE RENDRE ACCESSIBLES AUX BENEFICIAIRES LES FONDS DISPONIBLES ET DEDIES AUX ACTIVITES DES ACTEURS DE LA FILIERE
	DIFFICULTE APPROVISIONNEMENT DES EMBALLAGES	APPUI A LA RECHERCHE DES SOLUTIONS INNOVANTES POUR DES EMBALLAGES DE QUALITE, ADAPTES AUX PRODUITS ET ACCESSIBLES	DES SOLUTIONS INNOVANTES ONT ETE TROUVEES EN RDC, AU CONGO ET AU CAMEROUN	LA MISSION RECOMMANDE QUE LES PROJETS APPUIENT LA PROMOTION DE LA RECHERCHE SUR LES EMBALLAGES DE QUALITE, ADAPTES AUX PRODUITS DERIVES DU MANIOC, ET QU'ILS INCITENT LES COMMERÇANTS A LES UTILISER POUR DES SEGMENTS DE MARCHES BIEN CIBLES

Tableau 119: Enoncés des contraintes et bilan des actions prévues/en cours de réalisation dans les projets du FIDA en Afrique Centrale

TYPES DE CONTRAINTES	ENONCE DES CONTRAINTES			
	ENONCE DES CONTRAINTES	BESOINS EXPRIMES	ACTIONS PREVUES/EN COURS DE REALISATION	OBSERVATIONS
CONTRAINTES D'INFRASTRUCTURES ET D'EQUIPEMENTS	FAIBLESSE DES INFRASTRUCTURES ET EQUIPEMENTS D'INTERCONNEXION	APPUI AU RENFORCEMENT DES CAPACITES DES ACTEURS, AFIN QU'ILS PESENT SUR LES DECISIONS DE CREATION/D'AMENAGEMENT DES EQUIPEMENTS DE BASE	LES ETATS DE LA CEMAC ONT PRIS CONSCIENCE DE L'IMPORTANCE DE CETTE CONTRAINTE ET CHACUN Y APPORTE DES SOLUTIONS EN FONCTION DE SES MOYENS. PAR AILLEURS CERTAINS PROJETS DU FIDA S'Y ATTELENT	LA MISSION RECOMMANDE UNE PLUS GRANDE COORDINATION ENTRE LES ACTIONS PREVUES PAR L'ETAT ET CELLES A REALISER PAR LES PROJETS
	INADEQUATION, FAIBLE PERFORMANCE DES EQUIPEMENTS TRANSFORMATION	APPUI A L'ANALYSE DE L'EXISTANT (IDENTIFICATION/RECENSEMENT DES EQUIPEMENTS ET EQUIPEMENTIERS, FORCES ET FAIBLES, ETC.)	L'IRPCM A DEMARRE CETTE ACTIVITE AU CAMEROUN EN PARTENARIAT AVEC LE PNDRT	CETTE EXPERIENCE DEVRAIT ETRE POURSUIVIE DANS LES AUTRES PAYS
		APPUI AU RENFORCEMENT DES LIENS ENTRE LA RECHERCHE, LES EQUIPEMENTIERS ET LES TRANSFORMATEURS	L'IRPCM PREVOIT D'APPORTER SON APPUI AU PNDRT DANS LA MISE EN ŒUVRE DE CETTE ACTIVITE	LA MISSION SOLLICITE QU'UNE FOIS QUE CES ACTIVITES AURONT ETE REALISEES AVEC SUCCES AU CAMEROUN, QU'ELLES SOIENT DOCUMENTEES ET TESTEES DANS LES AUTRES PAYS DE L'AFRIQUE CENTRALE QUI CONNAISSENT LES MEMES CONTRAINTES (REPRODUCTIBILITE DE L'ACTIVITE)
		APPUI A LA FABRICATION DE NOUVEAUX EQUIPEMENTS PLUS PERFORMANTS; PRODUCTION ET DIFFUSION DES PAQUETS TECHNOLOGIQUES; FORMATION DES EQUIPEMENTIERS ET MAINTENANCIERS	L'IRPCM PREVOIT D'APPORTER SON APPUI AU PNDRT DANS LA MISE EN ŒUVRE DE CETTE ACTIVITE	LA MISSION SOLLICITE QU'UNE FOIS QUE CES ACTIVITES AURONT ETE REALISEES AVEC SUCCES AU CAMEROUN, QU'ELLES SOIENT DOCUMENTEES ET TESTEES DANS LES AUTRES PAYS DE L'AFRIQUE CENTRALE QUI CONNAISSENT LES MEMES CONTRAINTES (REPRODUCTIBILITE DE L'ACTIVITE)
	DIFFICULTES DE MAINTENANCE DES EQUIPEMENTS EN MILIEU RURAL	APPUI A LA PROMOTION DES ACTIVITES NON-AGRICOLEES DANS LES BASSINS DE PRODUCTION	AUCUNE ACTIVITE EN RAPPORT AVEC CE THEME N'EST ACTUELLEMENT REALISEE	LES PROJETS DEVRAIENT PROMOUVOIR L'ACCES AUX EQUIPEMENTS DE TRANSFORMATION, RENFORCER LES CAPACITES DES MAINTENANCIERS ET LEUR INSTALLATION DANS LES BASSINS DE PRODUCTION
	EQUIPEMENTS DE TRANSPORT VETUSTES	APPUI A LA PROMOTION DES ENTREPRISES DE TRANSPORT, NOTAMMENT EN FAVORISANT LEUR ACCES AUX MOYENS FINANCIERS (CREDIT)	AUCUNE ACTIVITE EN RAPPORT AVEC CE THEME N'EST ACTUELLEMENT REALISEE	LES PROJETS MANIOC DOIVENT IMPERATIVEMENT METTRE EN OEUVRE CES ACTIVITES AFIN D'ALLEGER LA PENIBILITE ET D'AMELIORER LA COMPETITIVITE DES PRODUITS
SYNERGIE AVEC LES AUTRES PROJETS POUR EXPLORER LA POSSIBILITE D'UTILISER DES MODES ALTERNATIFS DE TRANSPORT ADAPTES AUX BASSINS DE PRODUCTION		AUCUNE ACTIVITE EN RAPPORT AVEC CE THEME N'EST ACTUELLEMENT REALISEE		

Tableau 120: Enoncés des contraintes et bilan des actions prévues/en cours de réalisation dans les projets du FIDA en Afrique Centrale

TYPES DE CONTRAINTES				
	ENONCE DES CONTRAINTES	BESOINS EXPRIMES	ACTIONS PREVUES/EN COURS DE REALISATION	OBSERVATIONS
CONTRAINTES ADMINISTRATIVES	CONTROLES INTEMPESTIFS	INSTAURER DES GUICHETS UNIQUES DE CONTROLES ROUTIERS ET DES OPERATIONS DE COMMERCE EXTERIEUR	CETTE PROPOSITION EST EN COURS D'ETUDE AU NIVEAU COMMUNAUTAIRE	LES PROJETS MANIOC ET LEURS BENEFICIAIRES ET LES EXPORTATEURS DOIVENT RECENSER LES POINTS CRITIQUES ET POURSUIVRE DES ACTIONS DE LOBBYING POUR LA MISE EN PLACE EFFECTIVE DES GUICHETS UNIQUES
		METTRE EN PLACE UN CADRE DE CONCERTATION REGROUPANT LES DIFFERENTS AGENTS ADMINISTRATIFS ET FORCES DE L'ORDRE POSTES DE PART ET D'AUTRE DE LA FRONTIERE EN VUE D'HARMONISER LEURS PRATIQUES REGISSANT LA CIRCULATION DES PERSONNES, DES BIENS ET DES SERVICES	CHAQUE ETAT INTERVIENT PLUS OU MOINS POUR ALLEGER DES DISPOSITIFS DE CONTROLES. MAIS LES RESULTATS SONT MITIGES	
	LENTEURS ADMINISTRATIVES	REDUIRE LE NOMBRE DE FORMALITES ET LES CIRCUITS DE DELIVRANCE DES DOCUMENTS ADMINISTRATIFS EN RAPPORT AVEC LE COMMERCE	CHAQUE ETAT INTERVIENT PLUS OU MOINS POUR REDUIRE LES FORMALITES ADMINISTRATIVES EN MATIERE DE COMMERCE. MAIS LES RESULTATS SONT MITIGES	
CONTRAINTES LEGISLATIVES	REGLEMENTATION RIGIDE	ALLEGER LES PROCEDURES D'OCTROI DES AGREMENTS, PATENTES ET LICENCES	CHAQUE ETAT INTERVIENT PLUS OU MOINS POUR REDUIRE LES FORMALITES ADMINISTRATIVES EN MATIERE DE COMMERCE. MAIS LES RESULTATS SONT MITIGES	LES PROJETS MANIOC ET LEURS BENEFICIAIRES ET LES EXPORTATEURS DOIVENT RECENSER LES POINTS CRITIQUES ET POURSUIVRE DES ACTIONS DE LOBBYING ALLANT DANS LE SENS DE L'AMELIORATION DE LA SITUATION ACTUELLE
	ABSENCE DE TRANSPARENCE	APPLIQUER SCRUPULEUSEMENT LES TEXTES REGISSANT LES ACTIVITES LIEES AU COMMERCE	CHAQUE ETAT INTERVIENT PLUS OU MOINS POUR REDUIRE LES FORMALITES ADMINISTRATIVES EN MATIERE DE COMMERCE. MAIS LES RESULTATS SONT MITIGES	

5.3 La stratégie de mise en œuvre pour accroître le potentiel de commercialisation intra-régional

5.3.1 Démarche conduisant à l'élaboration de la stratégie

Il s'agit d'une première définition des types d'actions à soutenir en matière d'appui (à court et à moyen terme) à certaines catégories d'acteurs du marché des produits dérivés du manioc. Ces propositions s'appuient sur : (i) les contraintes et les opportunités du système commercial des produits dérivés du manioc ; (ii) les besoins ressentis par les acteurs rencontrés au cours de la mission ; (iii) les dynamismes propres des opérateurs de la filière et des marchés de la sous-région Afrique Centrale ; (iv) la complémentarité et la synergie avec les activités menées par les différents programmes de développement de la filière manioc en Afrique Centrale, et enfin, (v) la cohérence avec les stratégies actuelles d'intervention des Gouvernements respectifs et des bailleurs de fonds dans la filière manioc.

Les acteurs de marchés à prendre en compte : l'analyse des atouts et des contraintes permet d'identifier par ordre de priorité, les catégories d'acteurs de marché à prendre en compte et à appuyer dans le temps.

Tableau 121: Les acteurs du marché à prendre en compte dans la mise en œuvre de la stratégie

Type d'acteurs de marché	Périodes	
	Court terme	Moyen terme
Les organisations de producteurs (structurées ou en cours de structuration) , en vue de renforcer leur pouvoir de négociation sur le marché ;		
Les producteurs individuels d'un même village²²³, qui manifestent leur volonté à se structurer en organisations paysannes , en vue de les accompagner à la mise en place et à la structuration de leurs organisations ;		
Les grossistes-collecteurs n'ayant pas directement accès aux crédits bancaires et dépendants des exportateurs , prêts à jouer le jeu des relations contractuelles et transparentes avec les producteurs et à se professionnaliser. Ces propositions ne concernent que les grossistes-collecteurs de dimension moyenne ;		
Les grossistes-transformateurs (ou les transformateurs) n'ayant pas directement accès aux crédits bancaires et dépendants des exportateurs (ou des grossistes locaux) , prêts à jouer le jeu des relations contractuelles et transparentes avec les producteurs et à se professionnaliser. Ces propositions ne concernent que les grossistes-transformateurs de dimension moyenne ;		
Les exportateurs disposant de peu de moyens financiers qui manifestent le désir de se professionnaliser en vue de leur permettre d'avoir une meilleure connaissance du marché régional et de nouer des relations contractuelles avec les importateurs fiables (augmentation des parts de marchés et/ou diversification des débouchés) ;		
Le personnel administratif, les agents de la police et de la douane en fonction dans les postes frontaliers ou dans les plates-formes d'embarquement/débarquement des marchandises, ainsi que les exportateurs de la zone CEMAC qui veulent améliorer leurs performances ;		
Tous les acteurs directs ou indirects de la filière qui militent pour une plus grande transparence au sein de la filière, une meilleure efficacité des marchés, et pour l'amélioration des revenus des paysans pauvres en milieu rural.		

²²³ Le terme signifie localité. Il a été utilisé dans ce document pour être en conformité avec la vision du FIDA qui lie le producteur à un village de production.

5.3.2 Les principes de conception et de mise en œuvre de la stratégie

La prise en compte des principes fondamentaux suivants sera un facteur-clé de succès pour la mise en œuvre efficiente de la stratégie :

- **La concertation avec les acteurs impliqués dans la stratégie :** Elle vise tout d'abord l'implication et la participation²²⁴ des acteurs de la filière à la base, dans le but de prendre en compte et d'intégrer dans la démarche de construction de la stratégie, leurs contraintes et leurs besoins (à court, moyen et long terme) ;
- **L'approche spatiale planifiée :** Elle est fondamentale pour assurer la cohérence des actions. En effet, on ne peut prétendre appuyer la construction des relations contractuelles entre les différents opérateurs de marché sans tenir compte de leur positionnement géo-spatial. Cette construction se fera graduellement entre les acteurs situés dans une même localité, avant d'envisager une extension à travers la mise en place d'un réseau d'acheteurs-vendeurs, contribuant à la diversification du tissu commercial et à l'approvisionnement des transformateurs-exportateurs ;
- **La progressivité dans la mise en œuvre de la stratégie :** Une filière se construit progressivement, par palier, avec la participation des acteurs situés en amont et en aval l'expérience montre que la recherche à tout prix de l'adhésion préalable de tous les maillons de la filière est vaine. Pour ce faire, la stratégie devra reposer sur des « éléments fédérateurs » capables de susciter en priorité les intérêts des différentes catégories d'acteurs ci-dessus énumérés en réponse à leurs besoins et en fonction de leurs capacités d'absorption et d'action ;
- **La complémentarité avec les autres intervenants :** La complémentarité avec les autres intervenants (institutionnels, privés, organismes de la société civile, etc.) et projets sera recherchée, en particulier dans les domaines : (i) de la recherche-développement (concernant notamment l'amélioration de la production en relation avec la transformation et la commercialisation); (ii) de la structuration des organisations et du renforcement des capacités des acteurs ; (iii) de l'organisation de la mise en marché et de la commercialisation tant au niveau local qu'à l'exportation ; (iv) du renforcement des capacités des exportateurs, du personnel administratif et des forces de l'ordre en fonction dans les postes frontaliers et les plates-formes d'exportation/importation des produits agricoles ; (v) de la mise en place d'un système d'information sur les marchés, et enfin (iv) du crédit ;
- **L'incorporation de la préoccupation de l'équité sociale dans la mise en œuvre des activités :** Dans la majorité des cas, les paysans, qu'ils soient hommes ou femmes, n'ont pas accès à des ressources suffisantes. Plus difficile encore, l'accès des femmes est particulièrement limité pour des raisons culturelles, traditionnelles et sociologiques²²⁵. Principales actrices de la filière manioc, les femmes devront bénéficier des retombées de toutes les actions qui seront mises en œuvre. Pour ce faire, la démarche genre et équité est transversale à l'ensemble des activités prévues dans la stratégie. Cette stratégie est justifiée par l'hypothèse selon laquelle les projets de développement du manioc exécutés sur le terrain, quels qu'en soient leurs résultats, ne pourront contribuer au développement durable de la filière sans la participation significative des femmes qui constituent le groupe d'acteurs le plus important, et sans un équilibre entre les différents acteurs impliqués. Il s'agira précisément de veiller à l'optimisation de la participation des femmes, en particulier aux cadres de négociation/concertation interprofessionnels, aux séminaires d'information/formation, aux mécanismes de structuration et d'organisation, à l'accès équitable aux financements et aux équipements, etc.
- **L'incorporation de la préoccupation environnementale :** elle a pour but de s'assurer que les systèmes de transformation auxquels la stratégie contribuera à promouvoir tiendront compte non seulement des préoccupations économiques de commercialisation, mais aussi du souci de préserver

²²⁴ Ce processus a été inclus dans la conception de la stratégie et se poursuivra dans sa mise en œuvre. En effet, l'implication et la participation des acteurs ont l'avantage de : (i) promouvoir la pérennité et la reproductibilité ; (ii) tirer parti des savoir-faire locaux et de tenir compte de la capacités d'absorption des populations cibles ; (iii) favoriser la formation, la vulgarisation, et enfin, (iv) renforcer la cohésion des communautés.

²²⁵ Dans certaines régions, les lois sur l'héritage et les régimes fonciers interdisent aux femmes la propriété et la jouissance des terres. Les banques et les associations de crédit hésitent à prêter aux femmes car, comme elles n'ont pas de droits de propriété ou de jouissance des terres, elles ne peuvent pas offrir de garanties, etc.

l'environnement. En effet, si à l'échelle individuelle l'impact des déchets et effluents issus de la transformation du manioc n'est pas nettement perceptible sur l'environnement, il n'en est pas de même en ce qui concerne la transformation semi-industrielle. Dans ce cas, on note généralement, aux abords des unités de transformation, une accumulation de déchets et effluents qui confèrent une odeur caractéristique de fermentation et de putréfaction à l'air ambiant, avec assez souvent des relents au niveau des nappes d'eau stagnantes, ou des marigots se trouvant à proximité. Avec l'augmentation espérée de volumes de tubercules transformés, le traitement des déchets et effluents de transformation devra apparaître, comme une activité à prendre en compte tant vis-à-vis de ses risques environnementaux que de santé publique.

5.3.3 Proposition des axes d'intervention

Dans le respect de la démarche filière et en cohérence avec les divers programmes de développement de la filière manioc en cours d'exécution en Afrique Centrale, trois principaux axes d'intervention ressortent des enquêtes et des entretiens avec les intervenants clés de la filière (acteurs directs et périphériques, bailleurs de fonds, etc.). Ces axes d'intervention proposés à court et moyen terme sont :

- Axe 1 : Renforcer l'accès des bénéficiaires aux marchés ;
- Axe 2 : Améliorer les performances, l'efficacité, et l'accessibilité des équipements de transformation ;
- Axe 3 : Améliorer l'efficacité du marché.

Axe 1 : Renforcer l'accès des bénéficiaires aux marchés

L'approche proposée pour l'atteinte de l'objectif visé regroupera quatre activités : (i) la meilleure connaissance des marchés ; (ii) l'appui à la structuration de l'offre et de la demande, et (iii) l'appui à la mise en place des accords interprofessionnels, et (iv) l'adaptation de l'offre à la demande.

Activité 1.1 : Meilleure connaissance des marchés

L'activité visera dans un premier temps, à mettre à profit les connaissances actuelles sur les marchés locaux et extérieurs. Pour ce faire l'IRPCM a par exemple, engagé la réalisation de deux (2) études de marché, dont la première porte sur la connaissance des potentialités de commercialisation des produits dérivés du manioc originaires de l'Afrique Centrale sur les marchés européens et la deuxième, sur des potentialités de commercialisation des produits dérivés du manioc en Afrique Centrale (y compris la RDC). Une fois que ces études seront validées, il est proposé qu'elles soient mises à la disposition des opérateurs et que les projets de développement du manioc exécutés sur le terrain, afin qu'ils capitalisent ces résultats et financent l'organisation et la participation des bénéficiaires bien ciblés (qui veulent innover et qui ont un minimum de pratique et d'ambition commerciales), aux séminaires de restitution de ces études (qui feront partie intégrante de leur formation à la commercialisation).

Dans un deuxième temps, et dépendamment des recommandations de l'une ou l'autre étude, un test d'expédition pourra être réalisé sur un ou deux nouveaux segments de marché ayant un potentiel avéré.

Ainsi, après la réalisation des études de marché (et si possible des tests d'expédition sur des segments de marché bien ciblés), ainsi que la formation des bénéficiaires ciblés, les paramètres qui avaient justifié le choix des couples produits-marchés lors de l'élaboration des « *rapports de pré-évaluation* » des projets de développement du manioc en cours d'exécution seront réévalués, et un ordre de priorité des produits dérivés du manioc à fort potentiel dans les marchés locaux et dans les marchés extérieurs sera établi. Sur cette base, les projets de développement du manioc en cours d'exécution ayant vocation à renforcer l'accès des bénéficiaires aux marchés élaboreront chacun en ce qui le concerne, un plan marketing prenant en compte les potentialités sur les marchés, la maturité de la filière et des opérateurs sur le terrain, afin de définir des actions de mise en marché à entreprendre. Ce plan marketing comprendra un plan d'actions pour le marché européen et le marché de la sous-région et suggèrera différents moyens de promotion des produits dérivés du manioc sur ces marchés.

Activité 1.2 : Appui à la structuration de l'offre et de la demande

Le déséquilibre structurel entre une offre atomisée dans un secteur productif peu monétarisé face à une demande concentrée, affaiblit la position des producteurs (et des transformateurs) dans leurs relations économiques avec leurs clients. L'accompagnement des professionnels dans la construction de l'action collective est légitime et doit perdurer ; la structuration des maillons les plus faibles de la filière est donc la priorité des projets de développement de la filière manioc en cours d'exécution, qui doivent l'assumer et la conduire bien au-delà de l'action syndicale. En effet, la priorité devra être donnée à des actions ciblées et concrètes au bénéfice des acteurs ou groupes d'acteurs les plus directement concernés.

L'activité ci-dessus vise à structurer et à renforcer les capacités des acteurs dans les négociations avec leurs partenaires. Il s'agira à cet effet, d'identifier des organisations de producteurs (ou de transformateurs) structurées ou en cours de structuration dans les villages-producteurs, d'identifier à travers une approche participative, leurs faiblesses et leurs besoins de formation en terme de gestion des entreprises agricoles. De concevoir et de vulgariser des guides et outils de gestion spécifiques à leurs entreprises (tenant compte de la taille, de l'environnement dans lequel elles évoluent, des enjeux et des spécificités de la filière, etc.), notamment par le biais des antennes régionales des projets de développement de la filière manioc. Des sessions de formation à l'intention des villages-producteurs co-contractants [Activité 13], seront prévues à l'effet d'approfondir leurs connaissances, ainsi qu'un encadrement et un suivi pour leur fournir l'appui-conseil nécessaire à leur développement.

La même démarche sera effectuée auprès des exportateurs qui présentent des faiblesses en matière de gestion de leurs entreprises.

Pour niveler les rapports de force entre les contractants et améliorer le fonctionnement des flux, des mécanismes de collecte et de diffusion (interactive) des informations sur la production et les marchés seront développées [Activité 31], et les acteurs seront formés à l'utilisation du système, ainsi qu'à l'interprétation de l'information fournie.

Activité 1.3 : Appui à la mise en place des cadres de négociation des accords interprofessionnels

L'activité consiste à expérimenter différentes formes de partenariat entre les diverses catégories d'intervenants de la filière, en tenant compte de la spécificité, de la diversité, ainsi que des aspects socioculturels propres à chaque catégorie d'acteurs, dans le but d'améliorer le fonctionnement du marché et les flux commerciaux. Cette mise en relation entre les acteurs du système commercial des produits dérivés du manioc devra s'inspirer aussi bien de l'approche filière, que de l'approche par le marché. En effet, autant l'approche filière devrait favoriser l'intégration verticale des acteurs de la filière [Activité 12], tout en privilégiant la professionnalisation des producteurs et des transformateurs au travers de leurs organisations renforcées, autant l'approche par le marché devrait contribuer à une meilleure connaissance des marchés, des filières de commercialisation [Activité 11], la promotion des opportunités de commercialisation ainsi que le fonctionnement harmonieux du marché et les flux commerciaux. Finalement, la combinaison de ces deux approches qui constitue l'activité 13 vient en complément et en synergie avec les activités 11 (meilleure connaissance des marchés) et 12 (structuration de l'offre et de la demande dans le but de rééquilibrer les rapports de force et de renforcer la capacité de négociation des acteurs dans une logique d'interprofession structurée), pour permettre aux uns et aux autres de saisir et de mieux exploiter les opportunités commerciales qui se présentent à la filière au plan local et à l'exportation.

Au-delà des aspects commerciaux (négociation avec les acheteurs en vue de la mise en marché collective des produits, négociation avec les fournisseurs et prestataires de services aux paysans dans le cadre des achats en commun des intrants et des équipements de production et/ou de transformation, etc.), différentes plates-formes de concertation pourraient se créer au sein de la filière. Ces plates-formes de négociation peuvent prendre plusieurs formes et avoir des objets différents (i.e négociation avec les transporteurs locaux pour l'enlèvement des produits des bassins de production vers les marchés urbains, négociation du fret à l'international avec les compagnies de transport maritime ou aérienne, négociation avec les administrations en charge de l'agriculture et de la ruralité pour tout ce qui a trait à l'environnement des affaires, etc.).

Encadré 13: Les accords interprofessionnels

*Les accords interprofessionnels constituent le cœur des interprofessions car ils matérialisent les stratégies communes mises en place par les différents partenaires. Ils fixent les « règles du jeu de la filière ». Ils peuvent être ainsi définis comme un **contrat collectif ayant pour objet de réglementer la commercialisation d'un ou plusieurs produits agricoles**. Il s'agit donc d'un engagement volontaire et unanime de la filière et constituent un cadre de négociation et de concertation au sein de la filière du produit considéré.*

Historiquement, les accords avaient comme objectif de remédier aux déséquilibres structurels entre l'atomisation de la production et la concentration de la transformation ou de la commercialisation. Les contenus possibles portent sur : (i) l'adaptation de l'offre à la demande et sa régularisation; (ii) la gestion des relations professionnelles dans le secteur intéressé ; (iii) la mise en oeuvre des règles de mise en marché, de prix et de conditions de paiement ; (iv) la définition et les procédures de contrôles de la qualité des produits ; (v) la connaissance de l'offre et de la demande ; (vi) la mise en oeuvre de programmes de recherche appliquée; (vii) la promotion du produit sur les marchés ; (viii) la lutte contre les aléas climatiques.

Source : L'action collective, UPA-Québec, (Extrait du rapport d'activités annuel, 1997).

Le développement des partenariats commerciaux peut prendre plusieurs formes : (i) la mise en place de cadres de négociation et de partenariat entre villages producteurs et transformateurs-exportateurs ; (ii) l'organisation à la demande des acteurs, des rencontres entre acheteurs et vendeurs ; (iii) l'organisation sur la demande, de la participation des acteurs à des manifestations bien ciblées à caractère promotionnelle et commerciale au plan local, national, et/ou sous-régional, etc.

- **La mise en place de cadres de négociation et de partenariat entre villages-producteurs et transformateurs-exportateurs :** L'activité consistera à expérimenter avec l'appui du point focal de l'IRPCM ou de tout autre programme d'appui à la filière dans chaque pays concerné, la mise en place des relations contractuelles entre les différents acteurs de marché. Il s'agira dans un premier temps, d'identifier dans les grands bassins de production de manioc (villages-producteurs), les producteurs qui ont déjà un certain niveau d'organisation [Activité 12] et où les dispositifs de crédits opèrent ou sont partants pour opérer. Dans un deuxième temps, identifier les transformateurs-exportateurs situés à proximité des zones d'approvisionnement, qui ont atteint un minimum de professionnalisme et qui ont la volonté de s'améliorer et d'accroître leurs parts de marché. Une fois que ces deux catégories d'acteurs sont identifiées, il conviendra dès lors d'organiser un cadre de concertation qui faciliterait (à travers une démarche concertée et participative), la négociation et le partenariat.

Le but de cette démarche est d'arriver à finaliser et à mettre en œuvre un système durable de contrat/d'entente entre villages-producteurs et transformateurs, qui assure au premier un prix équitable et au second un approvisionnement régulier tant en qualité qu'en quantité (**Cf. Encadré 12**). Le contrat sera un document juridique qui stipulera toutes les conditions qui pourraient s'avérer nécessaires pour une bonne collaboration dans les échanges. Le contrat sera un document de transparence, de confiance, et de preuve pour toutes les parties contractantes et devra préciser : (i) les variétés de manioc adaptées aux besoins des exportateurs-transformateurs ; (ii) les volumes de tubercules manioc ou de produits pré-transformés recherchés par les exportateurs-transformateurs ; (iii) un prix équitable, une estimation des coûts de production, un plan de paiement et de récupération des produits ; (iv) la fourniture de prêts et crédits en espèces ou en nature, afin de garantir une production à temps ; (v) l'organisation de l'approvisionnement et du transport adéquats et à temps des intrants et de la matière première ; (vi) une parfaite traçabilité des transactions et une meilleure gestion de la filière.

Le modèle d'intervention ainsi proposé, permettra de réduire le nombre de transactions, ainsi que des coûts de transport. En effet, la rencontre entre l'offre et la demande se fera dans un lieu de groupage, et les transactions se feront directement entre acheteurs et vendeurs sans avoir recours à une multitude d'intermédiaires.

Après cette première phase d'expérimentation, il conviendra de capitaliser les leçons et expériences tirées de cette démarche (et de l'améliorer/l'adapter, si le besoin se présente), avant d'envisager une extension à travers la mise en place d'un réseau « *d'acheteurs-vendeurs* », contribuant à la diversification du tissu commercial et à l'approvisionnement des transformateurs-exportateurs, au plan local, régional et national.

Dans le processus de mise en œuvre de l'activité, les responsables des composantes « commercialisation » des projets de développement du manioc sur le terrain devraient être associés, afin de s'approprier la

démarche, et reproduire des actions similaires sur le terrain. La démarche devra être suffisamment documentée [Activité 34] pour qu'elle devienne reproductible.

- **Organisation à la demande des acteurs, des rencontres entre acheteurs et vendeurs de produits dérivés du manioc** : le concept d'organisation à la demande des acteurs, des rencontres acheteurs-vendeurs au niveau national est particulièrement utile pour les micro-entreprises²²⁶ et les PME nationales qui ont une faible capacité à promouvoir leurs produits sur le marché alors que le potentiel de consommation /utilisation de ce produit sur le marché local est important. Une rencontre acheteurs-vendeurs donne aux entreprises mises en présence la possibilité d'établir rapidement entre elles, les contacts recherchés sans avoir à financer de nombreux déplacements ou l'organisation d'une foire commerciale particulière. Elle pourrait donc constituer un moyen efficace et avantageux de générer de nouveaux échanges, avec une garantie de résultats, grâce au travail préparatoire et au processus de sélection des participants. La rencontre acheteurs-vendeurs aura de multiples retombées utiles. Sur le plan des affaires, les entreprises qui participeront à ces rencontres bénéficieront d'avantages directs et immédiats. Parmi les multiples retombées, on relève : (i) un gain de temps dans les transactions ; (ii) les participants font des économies ; (iii) les participants accèdent à plus d'opportunités d'affaires, en particulier dans le contexte national où l'information commerciale circule difficilement ; (iv) les participants diversifient leurs marchés et des sources d'approvisionnement, etc..

En outre, pour les petites entreprises et groupements de spécialisés dans la transformation des tubercules de manioc localisés pour la plupart dans les zones périurbaines et rurales, la participation à une rencontre acheteurs-vendeurs peut aussi être l'occasion d'une première sur la scène du commerce au niveau national.

L'organisation de rencontres acheteurs-vendeurs sur la demande des acteurs de marché, pourrait constituer une des mesures complémentaires puisqu'elle permet de créer un cadre de négociation entre les acteurs impliqués dans le marché préalablement bien identifiés (acheteurs et vendeurs d'igname frais et transformé, disposant d'un minimum de professionnalisme - maîtrise des coûts de production et des comptes d'exploitation, etc..).

Encadré 14: Illustration des résultats de la rencontre acheteurs-vendeurs d'amidon à base de manioc organisée par le PNDRT les 7 et 8 juin 2005 à Douala

Au Cameroun, il existe une multitude de petites unités de transformation, structurellement faibles et par conséquent, incapables de répondre à la demande industrielle mieux organisée, et de plus en plus forte. Cette situation oblige les utilisateurs d'amidon de type industriel ou agro-industriel à s'approvisionner, pour une part importante en produits de substitution à l'importation (féculs de pomme de terre ou de maïs), pour satisfaire leurs besoins.

Pour palier cette situation, accroître les échanges entre les entreprises nationales, réduire les importations et créer des emplois durables, que les transformateurs locaux ont sollicité le PNDRT, afin que celui-ci leur apporte son appui sur le plan commercial. C'est pour satisfaire à la demande pressante des transformateurs locaux d'amidon que le PNDRT a décidé, dans le cadre de l'appui à la maîtrise de la commercialisation, et de l'augmentation des marges des opérateurs de la filière racines et tubercules, d'organiser à Douala, une rencontre entre acheteurs et vendeurs d'amidon à base de manioc.

Dans sa conception, la rencontre acheteurs-vendeurs d'amidon à base de manioc était essentiellement destinée à faciliter les négociations et les transactions commerciales par des contacts personnels directs entre acheteurs et vendeurs d'amidon de manioc. Comme cette réunion portait sur un seul produit, elle devait en outre permettre d'identifier et d'analyser les obstacles à l'expansion du commerce de ce produit et de proposer des mesures complémentaires. Une sélection minutieuse des différentes entreprises industrielles et transformatrices a été opérée, sur la base des informations sur l'offre et la demande en amidon. Ensuite, les consultants ont organisé des rencontres personnelles entre les transformateurs et les industriels. Au terme de ces rencontres : (i) les participants ont reçu des informations techniques et commerciales pertinentes sur l'offre et la demande nationale d'amidon ; (ii) des relations directes et individuelles ont été établies entre les entreprises participantes, et (iii) un réseau de contacts entre les acheteurs et les vendeurs d'amidon, qui a favorisé la pénétration de l'amidon natif produit localement dans le secteur industriel national.

Source : Rapport de la rencontre acheteurs et vendeurs d'amidon de manioc, les 7 et 8 juin 2005 par le PNDRT.

²²⁶ Terme générique utilisé, mais il peut s'agir des coopératives, groupements ou des transformateurs individuels.

- ***L'organisation sur la demande, de la participation des acteurs à des manifestations bien ciblées à caractère promotionnelle et commerciale au plan local, national, et/ou sous-régional.*** Il s'agira de s'inspirer des recommandations et suggestions des « études sur les potentialités de commercialisation des produits dérivés du manioc en Europe et Afrique Centrale » réalisées [Activité 11], pour identifier, en fonction des opportunités qui se présentent (diversification des débouchés au plan local et national et/ou exploitation des opportunités au plan national et d'exportation dans le marché sous-régional) afin d'organiser sur la demande, la participation efficace et efficiente des acteurs dans les foires, salons et autres manifestations à caractère promotionnelle ou commerciale.

En effet, les études de marché [Activité 11] auront permis de connaître les importateurs potentiels. Une sélection de ceux-ci serait faite afin d'en choisir un certain nombre pour réaliser des tests d'expédition. [Activité 11]. On mesurera alors la constance des produits ainsi que la qualité de ces derniers [Activité 12]. Différentes activités permettront de faciliter les contrats et ententes entre les exportateurs locaux et importateurs étrangers, comme des sessions d'information réunissant les importateurs et les exportateurs, la présentation des produits, des rencontres individuelles lors de foires et de promotions spécifiques. La participation équitable à des foires commerciales permettra également de faire connaître les produits dérivés du manioc à fort potentiel de commercialisation sur les marchés étrangers. Par ailleurs, les exportateurs ciblés dans chaque pays de l'Afrique Centrale pourront se prévaloir de facilitation et de conseil lors de la passation d'ententes ou de contrats avec les importateurs. Des informations techniques seront mises à la disposition des exportateurs par les projets de développement du manioc en exécution sur le terrain, concernant les normes d'exportation : règlements divers, emballages et étiquetage, etc.

Activité 1.4 : Adaptation de l'offre à la demande

Une fois que les accords commerciaux seront négociés et signés entre les villages-producteurs et les exportateurs [Activité 13], le défi important et commun aux co-contractants sera de fournir régulièrement tant en qualité qu'en quantité, des produits dérivés du manioc répondant à la demande des consommateurs. Pour ce faire l'IRPCM (ou tout autre projet ayant des objectifs similaires) appuyé par les projets de développement du manioc sur le terrain et les différents donateurs intéressés, aideront d'une part, les exportateurs à mettre au point un cahier des charges qui présentera toutes les spécificités des produits recherchés. D'autre part, ils viendront en appui aux villages-producteurs pour leur permettre de répondre aux besoins du marché à travers une meilleure compréhension des exigences des exportateurs et un strict respect des spécifications contenues dans le cahier des charges. Pour ce faire un programme de sensibilisation et de formation sera élaboré pour les villages-producteurs co-contractants. La formation servira non seulement à mettre à niveau les villages-producteurs afin qu'ils atteignent les exigences prescrites dans le cahier des charges, mais aussi à les sensibiliser sur les critères et indices de qualité, ainsi que sur les modalités et procédures d'application.

Les projets de développement de la filière manioc seront appuyés par l'IRPCM et par tout autre organisme de développement ayant vocation à promouvoir le commerce de l'agriculture, pour la définition des normes de qualité qui tiennent non seulement compte des goûts et préférences des consommateurs, mais également des législations et réglementations en vigueur dans les pays importateurs, particulièrement les normes sanitaires, les normes sur la protection environnementale et la réglementation sur les emballages. Des notes techniques sur les normes de transformation saine et soignée de la protection de l'environnement ainsi que les normes de conditionnement et d'emballages des produits dérivés du manioc destinés à certains segments de marché seront développées. Ensuite, pour aider les transformateurs et les exportateurs à répondre aux besoins du marché, ces notes techniques seront mis à leur disposition et un programme de sensibilisation et de formation sera développé. Enfin, des sessions de formation seront organisées en priorité à l'intention des co-contractants disposant d'un centre de service.

Si cette contractualisation produit un impact positif sur la qualité des produits mis en marché et se traduit par une augmentation des volumes, il sera important d'explorer la possibilité de bâtir une relation tripartite (entre exportateurs, villages-producteurs, projets) en vue de la mise en place, dans un lieu approprié d'un *centre de services* dotés d'équipements de transformation performants [Activité 23] dans lequel le village-producteur transformera collectivement leurs productions. Le but étant de s'assurer en permanence de la qualité, de l'homogénéité et des quantités de produits dérivés mis en marché. Un document de référence technico-économique sera préparé à l'intention des parties prenantes (villages-producteurs, exportateurs et projets), portant sur les avantages, les coûts et la rentabilité de ce *centre de services*. Le dossier-type définira les paramètres technico-économiques, les normes, les critères de conception, les bases de calcul, les spécifications techniques, les plans et devis préliminaires ainsi que les calculs de rentabilité. Pour faciliter le financement des

infrastructures, le fonds de recherche-développement²²⁷ sera levé, pour couvrir une partie des coûts d'achat des équipements et installations.

Pour faire connaître ce programme et pour assurer un accès équitable à ces financements, les projets de développement du manioc organiseront sur le terrain, une campagne de promotion auprès des groupements structurés, des exportateurs, des commerçants-grossistes et des institutions financières partenaires. Enfin, les projets apporteront un appui technique lors de la construction des infrastructures au moment de valider le dossier technique avant soumission aux partenaires financiers. Le conseil technique à la gestion et à l'exploitation du centre de services sera également apporté par les projets lors de sa phase d'opération.

Dépendamment des segments de marché à conquérir, un appui sera apporté (à travers par exemple le Fonds Compétitif de Recherche-développement dans le cas du PNDRT au Cameroun) pour la recherche de nouveaux emballages de qualité, adaptés aux produits et accessibles, ainsi qu'à la réalisation des tests d'adaptabilité et d'acceptabilité des emballages auprès de différentes catégories de consommateurs.

Si le besoin se fait sentir, les exportateurs pourront développer à leur guise des logos et labels, pour faire reconnaître la qualité de leurs produits sur les marchés.

Encadré 15: Capitalisation de quelques travaux effectués par différents intervenants en vue de l'amélioration de la transformation du manioc au Cameroun

Au cours des années 1995 au Cameroun, une série d'études ont été réalisées en collaboration avec, d'une part, les opérateurs économiques, entreprises locales de production d'amidon de manioc, industriel (CICAM) et, d'autre part, avec l'Institut Universitaire de Technologie de Ngaoundéré et le Lycée Technique de Garoua. L'objectif des travaux de recherche est d'aider les entreprises à améliorer leur produit afin de l'adapter aux spécifications des utilisateurs et ainsi leur permettre de reconquérir un marché très porteur. Ces travaux ont permis : l'identification des critères de qualité de l'amidon en fonction de l'utilisateur, l'étude technico-économique des alternatives pour la production d'amidon (procédé actuel, procédé alternatif par voie humide), l'adaptation des procédés aux caractéristiques des entreprises locales de transformation et de leur marché, l'expérimentation d'équipements réalisés localement (éplucheuse/laveuse, râpe à manioc), la réalisation de tests d'utilisation de l'amidon, en vraie grandeur.

D'autres études ont été portant sur de nouvelles voies de valorisation de l'amidon tant pour des utilisations alimentaires (biscuiterie, glucoserie, pâte alimentaire...) que pour des usages non alimentaires (cartonnerie, papeterie, contre-plaqué, textile...) devrait offrir des débouchés supplémentaires aux entreprises et aux producteurs de manioc du Cameroun, ont été réalisées par Agro-PME et d'autres organismes de recherche locaux. Les résultats révèlent, pour ce qui est de la fabrication des farines de haute qualité, la faible compétitivité de la production locale par rapport au blé importé, en raison de la faiblesse de la disponibilité de la matière première.

Source : Rapport d'étude sur les farines composées au Cameroun, 1996, MINDIC.

Axe 2 : Améliorer les performances, l'efficacité et l'accessibilité des équipements de transformation

L'approche proposée pour l'atteinte de l'objectif visé regroupera trois activités : (i) l'analyse de l'existant ; (ii) le renforcement des liens entre la recherche, les équipementiers et les transformateurs (iii) l'appui à la fabrication, et à la diffusion des équipements-modèles et (iv) l'appui à la facilitation de l'accès aux équipements de transformation.

Activité 2.1 : Analyse de l'existant

L'activité consiste à faire un état des lieux sur la situation des équipements de transformation disponibles et des équipementiers. Dans le cadre de ses activités, l'IRPCM par exemple, a confié un mandat à des consultants indépendants dans trois pays de la région Afrique de l'Ouest et du Centre (Bénin, Cameroun, et Ghana) et s'est associée les services de l'IITA au Nigeria, dans le but de : (i) identifier, caractériser et classer par ordre d'importance les équipements existants au plan national ; (ii) recenser et faire la description des équipementiers ; (iii) faire une enquête auprès des transformateurs, afin de déterminer les forces et faiblesses des différents équipements. Ce travail se poursuivra dans d'autres pays de la région, mais d'ores et déjà l'IRPCM a mis en ligne sur le site de FIDAFRICA ([http:// equipements.cassava.fidafrique.net/](http://equipements.cassava.fidafrique.net/)) une base de

²²⁷ Le PNDRT au Cameroun dispose d'un fonds compétitif de recherche en matière de racines et tubercules qui peut être levé suivant le besoin des communautés et à la demande, pour la réalisation des activités de recherche-développement.

données des principaux prototypes d'équipements disponibles dans les quatre (4) pays mentionnés, leurs spécifications techniques, les coûts, ainsi que les adresses des fabricants.

Des réunions de restitution/validation regroupant les acteurs directs (transformateurs et équipementiers, grossistes-exportateurs) et indirects (organismes de recherche, ONG, projets intervenants dans la filière, les ministères impliqués, les organismes de développement) seront organisées dans chaque pays concerné. Les conclusions de ces études permettront d'arrêter les critères de performances et d'efficacité des équipements de transformation du manioc. Un comité de réflexion et d'approfondissement des recommandations regroupant les experts et les représentants-clés de la filière, sera constitué dans chaque pays pour une durée limitée.

Activité 2.2 : Faciliter les liens entre la recherche, les équipementiers et les transformateurs en vue de la mise au point des équipements performants et efficaces

L'augmentation des quantités de produits dérivés à mettre en marché, dépend de la maîtrise de plusieurs aspects techniques. Il s'agit au niveau de la production, d'améliorer la productivité en champs (identification des boutures de qualité, à haut rendement, adaptées à chaque terroir et aux besoins du marché, renforcement des capacités des producteurs et des multiplicateurs locaux des boutures constitués en réseau, remise à niveau des modes de production paysans, production et diffusion des paquets techniques, création des champs-écoles, etc.). L'encadrement technique et la formation indispensables pour assurer non seulement la rentabilité de l'exploitation agricole, mais aussi l'obtention des tubercules de qualité relèvent des projets de développement du manioc exécutés sur le terrain. La production au même titre que la transformation des tubercules doivent également pouvoir compter sur la recherche-développement et le transfert des technologies adaptés comme moyens d'analyser et de lever les contraintes qui pourraient éventuellement mettre un frein à son développement.

La stratégie d'intervention des Gouvernements et des donateurs sera d'appuyer les projets de développement du manioc en cours d'exécution en Afrique de l'Ouest et du Centre, dans la mise en relation entre la recherche, les équipementiers dans le but de fournir d'une façon équitable, les moyens aux acteurs de lever les contraintes à la transformation. Ainsi, après avoir analysé l'existant [Activité 21], et recueillie les recommandations issues des l'atelier de validation/restitution ainsi que celle du groupe de travail mis en place, il s'agira ensuite d'évaluer d'une part les capacités existantes en matière de recherche dans les différents pays, identifié les chercheurs et les stations susceptibles de mener les travaux de recherche voulus, et d'autres par les équipements aptes à répondre par leur savoir-faire aux exigences techniques et technologiques sur les nouveaux équipements proposés.

L'étape suivante consistera, à hiérarchiser les besoins en travaux de recherche et à définir pour chacun les délais, budgets et les protocoles expérimentaux. Des dossiers d'appels d'offres seront élaborés et adressés aux prestataires qui devront se conformer à un système de recherche destiné à assurer que les travaux seront exécutés tels que prévus. Les résultats de la recherche seront restitués et validés par les acteurs directs et périphériques de la filière, au cours des réunions qui seront organisées par les points focaux.

Ensuite, il s'agira d'élaborer un dossier d'appel d'offres en vue de la sélection des équipementiers qui ont du potentiel pour fabriquer les modèles d'équipements retenus.

Une fois que les nouveaux modèles d'équipements plus efficaces et plus performants seront fabriqués livrés aux points focaux, des tests seront réalisés en conditions réelles dans des sites bien identifiés en présence des parties prenantes. Au cas où ces tests s'avèreront positifs, il sera demandé à l'équipementier de produire le paquet technologique (i.e production d'un manuel de l'utilisateur illustré, etc.) nécessaire pour faciliter l'accès des utilisateurs et des maintenanciers à de l'information technique en rapport avec ces nouveaux équipements.

L'on évaluera enfin, les besoins en formation des transformateurs et des maintenanciers selon leurs profils, et un programme de formation sera élaboré par l'équipementier en réponse aux besoins en formation. Les points focaux organiseront ces sessions de formation et en suivront les retombées.

L'activité ci-dessus présentée est en cours de réalisation dans les quatre (4) projets dédiés à la filière manioc financés par le FIDA dans la région Afrique de l'Ouest et du Centre. Les résultats de chacune des actions à mener sont attendus par les bénéficiaires.

Activité 2.3 : Faciliter l'accès des équipements aux groupes cibles

Dès lors que les nouveaux équipements sont validés, que leurs performance et efficacité sont reconnues par les parties prenantes [Activité 22], l'approche à retenir devra viser dans un premier temps, à favoriser l'implication des différents intervenants (équipementiers, transformateurs, exportateurs, etc.) grâce à l'établissement d'un cadre de partenariat avec les institutions financières et les autres projets d'appui, afin de favoriser de meilleurs accès à des sources de crédits et financement. Des démarches seront faites en priorité auprès des EMF structurés, situés à proximité des sites de production et de transformation, pour mobiliser les financements nécessaires sous forme de crédit compatible avec le secteur.

Axe 3 : Améliorer l'efficacité des marchés

L'approche proposée pour l'atteinte de l'objectif visé regroupera trois activités : (i) la mise en place d'un système d'information de marché interactif et interconnecté ; (ii) la modélisation des produits de la filière à fort potentiel commercial ; (iii) l'amélioration de la gouvernance du système commercial, et enfin (iv) la diffusion et la valorisation des savoirs.

Activité 3.1 : Appui à la mise en place d'un système d'information de marché

L'accès à l'information est encore très inégalitaire. En effet, les opérateurs ne possèdent pas le même niveau d'information et certains savent profiter de cet avantage, à partir duquel ils créent des situations de rente. Dès lors, accroître l'offre vivrière, développer les échanges, améliorer la compétitivité des produits, répondre aux besoins des consommateurs..., deviennent autant d'objectifs soumis à des intérêts difficiles à concilier à court terme, compte tenu des contraintes qui s'exercent entre autres, sur les producteurs et les transformateurs de tubercules de manioc. Nombre de producteurs et de transformateurs se trouvent en situation de précarité plus ou moins marquée, à la limite de l'autosubsistance. Face à cette situation, les producteurs et les transformateurs de tubercules de manioc, ont dans la plupart des cas, adopté des stratégies de minimisation de risques, plutôt que la recherche de l'exploitation optimale des ressources. Susciter le développement de leurs capacités de production et de transformation ne peut donc se limiter à la diffusion de systèmes et techniques de production plus durables et plus productifs, à l'accès au crédit, à la formation et à la fourniture de biens et d'équipements sociaux. La connaissance des marchés et l'amélioration des prix agricoles s'avèrent prioritaires dans bien des cas. Pour des producteurs et transformateurs davantage insérés dans des logiques commerciales, l'incertitude concernant l'évolution des prix, des conditions de marché, de la demande et les changements de politiques les privent d'une capacité d'anticipation préalable à tout projet d'intensification ou d'investissement. Les possibilités d'accroissement de la production et de la productivité s'en trouvent donc limitées.

Pour palier aux asymétries²²⁸ du marché, renforcer le pouvoir de négociation des producteurs et des transformateurs, il faut impérativement mettre à leur disposition de l'information structurée et stratégique de la filière. Tel est le but de la présente activité. La stratégie préconisée consiste pour les projets de développement des racines et tubercules exécutés sur le terrain, à appuyer les opérateurs de marché et les OP intéressées par le SIM, à implanter à l'intérieur ou relativement proche de leur marché ciblé (ou encore dans un lieu de rencontre habituel des organisations bénéficiaires) un « *Point d'Information Commercial* » (PICA), autogéré doté d'un conseiller commercial dont les missions devraient varier en fonction du type et de la taille de marché, de la couverture ou non par les réseaux GSM. Les informations ainsi collectées seront diffusées sur différents canaux et supports de communication accessibles aux groupes cibles²²⁹, et déclinés ainsi qu'il suit : (i) les informations « éphémères » (prix, offres d'achat et de vente) collectées par les conseillers commerciaux des PICA seront mises en ligne sur le site web du projet, diffusées dans les radios locales et/ou communautaires en langues locales et données en unités de mesure locale, la veille et le jour de l'animation du marché de la localité d'implantation de la radio rurale, par « alerte SMS » ou sur requête sur le téléphone mobile grâce à la plateforme logicielle **Tradenet.biz**, et enfin sur bulletin hebdomadaire produit en papier ou téléchargeable sur le site web du projet ; (ii) les informations historique, thématique et les analyses seront publiées de façon périodique ou ponctuelle, sous la forme d'émissions radio et sur bulletin (trimestriel) en papier ou téléchargeable sur le site web du projet.

²²⁸ Différences dans l'accès à l'information sur les marchés par les différents opérateurs.

²²⁹ Le choix des canaux de diffusion des informations de marché à proposer sera fait sur la base d'une analyse multicritères qui a pris en compte : (i) le taux de pénétration de chaque média en milieu rural, (ii) la connaissance du paysage médiatique du pays concerné, et (iii) des points de vue exprimés par les groupes cibles.

Les avantages que procure le système d'information de marché proposé sont les suivants : (i) la distance entre information et utilisateur est réduite. L'utilisateur de l'information peut être en même temps un producteur d'information (souplesse et interactivité). Ce qui facilite la production d'une information opérationnelle, réellement utile pour l'action. Ce qui, en contrepartie, amène l'utilisateur à s'intéresser aux processus de traitement de l'information et à développer ses capacités d'en maîtriser les différentes composantes : repérage, collecte, traitement et diffusion (appropriation par les acteurs, condition de durabilité) ; (ii) le SIM est à faible coût et utilise des réseaux de téléphone cellulaire (les utilisateurs paient le service, condition d'autofinancement); (iii) le SIM combine l'appui au commerce et au marché, à travers la possibilité de comparaison des prix entre les marchés nationaux et entre les marchés nationaux et ceux des pays voisins. Cette combinaison devrait permettre une plus grande possibilité de dialogue et de partage des connaissances entre les acteurs (responsabilisation des acteurs), et, enfin, (iv) le SIM servira de lien entre les paysans, les transformateurs et les institutions de marché formelles, grâce à une meilleure évaluation des opportunités, des interactions plus transparentes, la possibilité d'apporter une valeur ajoutée au produit, et d'une façon générale, le renforcement des bonnes pratiques professionnelles.

La mise en œuvre de cette activité commande que les différents projets de développement du manioc impliqués, négocient un ensemble de partenariats avec les prestataires de services en communication (les relayeurs d'information), les organismes publics et privés produisant des informations relatives à l'agriculture et au commerce des produits agricoles et en particulier dans le sous-secteur des R&T (pour la collecte des données secondaires), des organismes de recherche et développement et d'encadrement /vulgarisation, des institutions de la microfinances, des prestataires de services aux agriculteurs, des projets et programmes en cours d'exécution ayant des buts similaires ou connexes.

Enfin, les Gouvernements et les donateurs devront appuyer les projets de développement du manioc exécutés sur le terrain à la mise en œuvre urgente de cette activité, et devront par ailleurs (pour des raisons d'inter connectivité et de partage des informations entre les différents projets), orienter les autres projets de développement des filières, du commerce agricole ou les autres observatoires sur l'utilisation de la même plate-forme logicielle **Tradenet.biz** aussi bien au niveau de chaque pays, qu'au niveau communautaire (Observatoire des Racines et Tubercules de la CEMAC), dans le but de standardiser les informations de marchés.

Activité 3.2 : Appui à la modélisation des produits de la filière à fort potentiel commercial

Tirant profit des études approfondies sur la filière qui seront réalisées par chaque projet manioc en exécution sur le terrain, et des informations qui seront collectées et traitées [Activité 31], le site web de l'Initiative Manioc entre autres, devra centraliser et capitaliser ces informations, afin que l'IRPCM ou tout autre projet similaire en donne une représentation économique globale.

Un modèle de suivi des statistiques sur l'ensemble de la filière sera mis en place sur l'initiative de chaque projet manioc et permettra de donner à chaque partenaire, l'information économique sur la filière. Le modèle sera basé sur les comptes d'exploitation des agents et les bilans de chacun des opérateurs de la filière. En combinant ces deux types d'informations, on peut mettre en évidence les valeurs ajoutées créées à chaque niveau de la filière et rapporter ces valeurs ajoutées aux volumes échangés.

Plus généralement, la démarche à adopter pour la modélisation de la filière se fera par étapes, et tiendra compte de : (i) la typologie des acteurs, des produits et des marchés ; (ii) la construction des matrices d'échanges en volume et en prix ; (iii) l'analyse des indicateurs économiques de la filière ; (iv) la définition des hypothèses à simuler et des variables d'impact, etc.

Sur la base des données recueillies dans les différents projets manioc, l'IRPCM ou tout autre projet similaire, s'attachera à modéliser uniquement les produits à fort potentiel commercial aussi bien dans le marché intra-régional qu'euro-péen.

Activité 3.3 : Amélioration de la gouvernance dans le système commercial

Les facteurs qui limitent les échanges ne sont pas tous externes aux acteurs économiques, ils sont aussi le produit des relations entre les opérateurs. Ces rapports peuvent aboutir à la constitution des stratégies d'exclusion, de coordination, ou de domination. Certains opérateurs peuvent tirer profit d'une situation déterminée et se poser comme obstacle à la réalisation d'un avantage social.

Ces mécanismes sont récurrents notamment dans les plates-formes d'embarquement/débarquement des marchandises comme aux frontières. Lors du franchissement des frontières, les exportateurs sont confrontés aux pouvoirs des Douanes, des agents de la police phytosanitaires et des forces de l'ordre, qu'ils cherchent à canaliser en leur faveur. Le rapport de force peut-être différent sur les routes (entre les villages de production et les marchés de consommation, ou sur les corridors transfrontaliers) avec les représentants de la police, de la gendarmerie mais comme précédemment, c'est sur le mode de compromis monétaire que se résout la transaction. Il s'agit donc des formes de coordination entre opérateurs privés et administration ou ceux qui sont censés la représenter.

Pour limiter ces abus de pouvoirs maintes fois dénoncés, l'IRPCM ou tout autre projet similaire devra, de concert avec les projets manioc, les administrations concernées, les bailleurs de fonds, et le Secrétariat Général de la CEMAC : (i) élaborer un programme d'information et de sensibilisation à l'intention des acteurs du commerce transfrontalier (exportateurs, importateurs, transporteurs, forces de l'ordre et personnel administratif en fonction), sur la mise en application des textes réglementaires de la CEMAC et de la CEEAC portant sur la libre circulation des biens, des personnes, des services et des capitaux. Pour ce faire, les textes seront multipliés et mis à la disposition des acteurs du commerce transfrontalier, et des sessions de formation regroupant les acteurs ci-dessus mentionnés seront organisés et un comité regroupant tous les parties prenantes sera mis en place pour le suivi-évaluation des recommandations qui seront prises au terme des sessions de formation ; au niveau de chaque pays, le point focal de l'IRPCM ou de tout autre projet ayant la même vocation, de concert avec des opérateurs privés impliqués, feront des démarches au niveau des administrations concernées, en vue de limiter le nombre de barrages routiers, d'inciter l'administration à imposer le port de badges (avec nom et matricule bien en évidence) à tous les agents affectés aux frontières²³⁰ et d'inciter les gouvernements à la mise en place des guichets uniques dans des points précis (i.e. aux Beach de Brazzaville et de Kinshasa)

Activité 3.4 : Diffusion et valorisation des savoirs

Pour que la diffusion et la valorisation des savoirs des projets manioc en cours d'exécution soient réalisées avec succès, elles devront s'inspirer de la stratégie de l'innovation élaborée par le FIDA en décembre 2007. En effet, cette stratégie a pour but « *de faire en sorte que l'innovation soit intégrée de façon systématique et efficace dans les processus du FIDA et dans sa pratique de l'exécution des programmes de pays. Elle a pour objet de renforcer la capacité du FIDA à travailler en partenariat pour trouver et promouvoir des moyens nouveaux et plus efficaces de permettre aux ruraux pauvres de vaincre la pauvreté. La stratégie vient amplifier les efforts en cours, sur lesquels elle prend appui, et met l'accent sur les facteurs (les personnes, les processus, l'environnement institutionnel et les résultats) auxquels le FIDA devra accorder une attention particulière au cours des trois prochaines années. Afin de renforcer sa capacité en matière d'innovation et d'être un catalyseur plus efficace de l'innovation au profit des pauvres, le FIDA concentrera ses efforts sur quatre grappes d'activités: (i) renforcer les capacités et comprendre les défis appelant des innovations; (ii) instaurer des partenariats et promouvoir un réseau pour l'innovation; (iii) incorporer dans ses processus fonctionnels de base des processus rigoureux relatifs à l'innovation et les méthodes de gestion des risques nécessaires; (iv) faciliter la mise en place d'un environnement organisationnel plus propice à l'innovation.*

En conformité avec cette stratégie d'innovation qui est au cœur du processus d'accompagnement des ruraux pauvres, l'IRPCM ou tout autre projet similaire devra alimenter en permanence les projets de développement du manioc sur le terrain, en diffusant et en valorisant les savoirs, dans le but de faire partager les expériences positives. Les sites web de FIDAFRIQUE, de l'Initiative Manioc et des différents observatoires existants seront à cet effet mobilisés, pour héberger ces informations, et les différents intervenants de la filière seront appelés à intervenir pour donner leurs points de vue sur les thèmes qui y seront publiés.

²³⁰ Cette requête a été formulée par les opérateurs privés en Afrique de l'Ouest. Le badge serait un moyen de dénonciation des agents qui commettent des fautes et des manquements vis-à-vis de la réglementation en vigueur, avec, cependant des risques de généralisation abusive.

5.4 Stratégie à mettre en œuvre en vue d'augmenter la pénétration des marchés (par pays et si applicable, par produit)

5.4.1 Stratégie à mettre en œuvre en vue d'augmenter la pénétration des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine dans les marchés de l'Afrique Centrale

La typologie des acteurs, leurs modes de coordination et les dynamiques des circuits de distribution traditionnels et modernes n'étant pas identiques, la stratégie proposée sera élaborée en fonction des couples produits/marchés, et devra par conséquent varier en fonction des segments de marchés à conquérir.

5.4.1.1 Stratégie à mettre en œuvre en vue d'augmenter la pénétration des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine dans les circuits de distribution traditionnels

La mission recommande *que l'IRPCM ne se focalise pas à court terme sur la promotion des entreprises intervenant dans les circuits de distribution traditionnels*, en raison de la typologie des acteurs qui traduit la faiblesse de leurs capacités (gestion, technologie, finances, commercialisation, etc.), de leur mode de gestion unipersonnelle (qui est source d'opacité), de leurs modes de coordination qui s'appuient sur des réseaux sociaux (main d'œuvre familiale, relations avec les partenaires commerciaux fondées sur l'appartenance à l'ethnie, à la lignée, ou à la même région), et du fait du caractère transitoire des entreprises qui évoluent dans ce segment de marché.

De ce qui précède, les actions portant sur la promotion des entreprises oeuvrant dans les circuits de distribution traditionnels peuvent connaître des limites dans le temps, ce qui explique par ailleurs certains échecs de diffusion de nouveaux procédés de transformation.

5.4.1.2 Stratégie à mettre en œuvre en vue d'augmenter la pénétration des produits dérivés du manioc destinés à l'alimentation humaine dans les circuits de distribution modernes

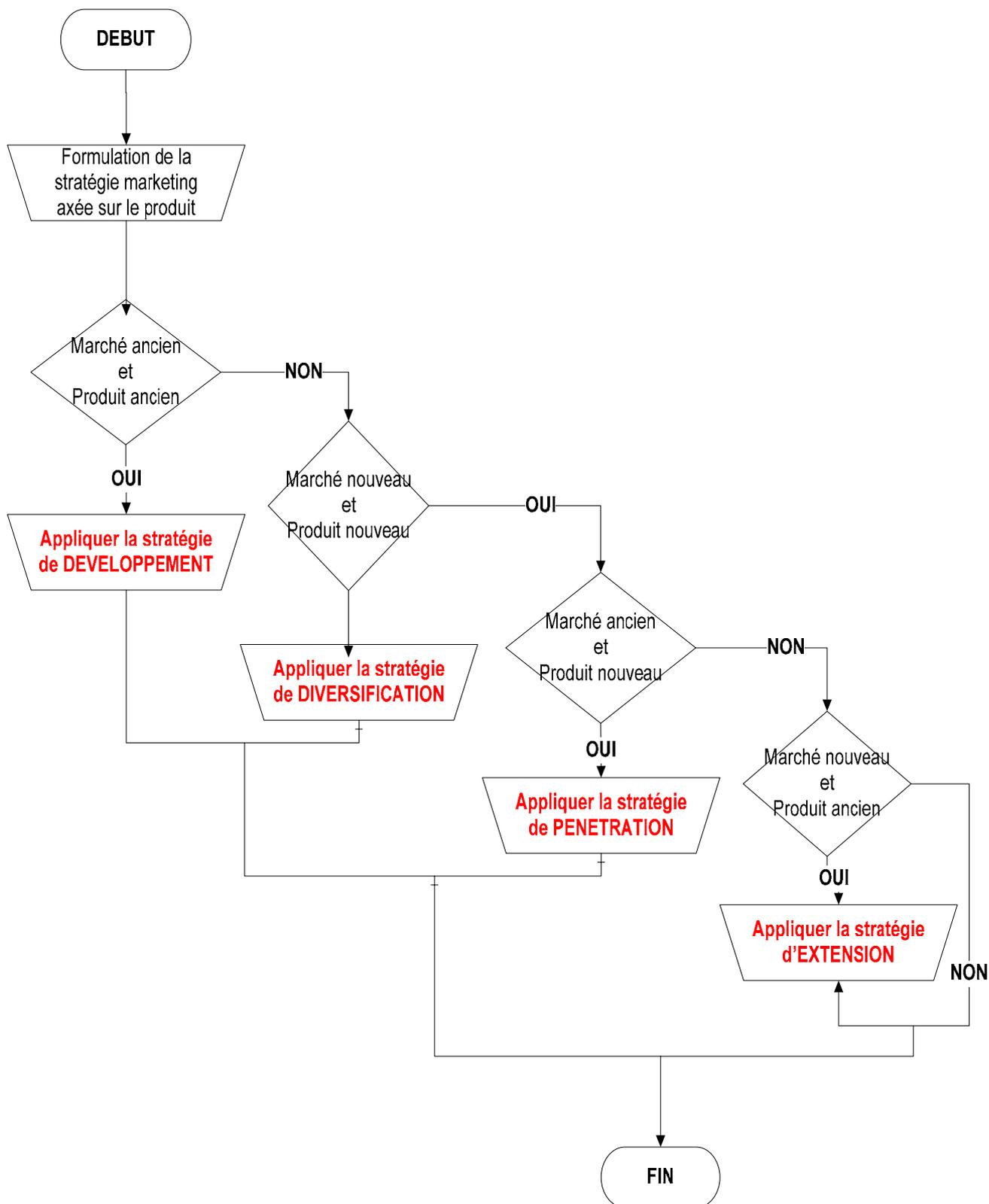
La démarche stratégique repose sur les six piliers suivants : (i) identifier et sélectionner les entreprises à promouvoir ; (ii) faire l'analyse des couples marchés/produits qui procurent un avantage concurrentiel aux entreprises sélectionnées et arrêter le choix des marchés à conquérir ; (iii) renforcer le positionnement des produits auprès des partenaires actuels, identifier les nouveaux segments de marchés et les partenaires potentiels ; (iv) adapter l'offre à la demande des nouveaux segments de marché identifiés, et réaliser des tests d'exportation ; (v) analyser les résultats des tests d'exportation et au besoin, y apporter des améliorations ; (vi) négocier des contrats/ententes avec les acheteurs potentiels et arrêter le choix sur d'un mode d'accès au marché pour meilleure sécurisation du risque face aux aléas internes et externes au marché.

- **Identification et sélection des entreprises à promouvoir** : le profil des entreprises à promouvoir est un élément-clé du succès de la stratégie à mettre en œuvre pour espérer conquérir les marchés. Les entreprises à sélectionner devraient avoir un caractère durable, soucieuses de leur développement, ouvertes à l'adoption des technologies performantes et efficaces (équipements, emballages, etc.), et à se conformer aux exigences de qualité, et d'hygiène qui sont prescrites dans les circuits de distribution moderne. Outre les traits spécifiques ci-dessus énoncés, la mission propose que les entreprises à sélectionner dans un premier temps soient parmi celles qui exportent déjà des produits dérivés du manioc vers les circuits de distribution modernes dans la sous-région ou en Europe, et qui, compte tenu des aléas du marché sous-régional, doivent parallèlement développer leurs activités au niveau du marché local (qui devra leur servir de « marché-refuge »).
- **Choix des marchés à conquérir** : en raison du budget limité des entreprises orientées vers l'exportation des produits dérivés du manioc, la mission recommande *dans un premier temps de ne s'adresser qu'à un petit nombre de marchés et de les travailler en profondeur (concentration)*. Cette stratégie de concentration se justifie davantage du fait que les marchés considérés dans la présente étude représentent un potentiel suffisant, mais certains (à l'exemple de celui du Gabon ou de la RDC) requièrent une certaine adaptation du produit, de sa distribution ou de sa communication, et ne sont guère susceptibles d'affecter les autres marchés.

Encadré 16: Profil des entreprises à promouvoir en comparaison à celles qui évoluent actuellement dans la même branche d'activités en Afrique Centrale

Libellés	Profil des entreprises à promouvoir
STRUCTURE ORGANISATIONNELLE	
Statut juridique	<i>Disposer d'un statut juridique en conformité avec le droit commercial de son pays, et des documents administratifs y afférents</i>
Organisation interne	<i>Structure interne organisée, le Chef délègue les responsabilités et est l'animateur de l'équipe</i>
Liaisons hiérarchiques	<i>Plurielles. Concertation permanente entre le Chef et ses plus proches collaborateurs</i>
Traitement de l'information	<i>L'information est traitée à différentes strates, selon le niveau de responsabilité au sein de l'entreprise</i>
Accès au décideur	<i>Fonction de la hiérarchie et du niveau de prise de décision</i>
Image de l'employé	<i>Equipier. Acteur incontournable à l'atteinte des objectifs fixés par l'entreprise</i>
Image que le salarié a de l'entreprise	<i>Institution forte (ou moyennement forte), structurée et hiérarchisée. Faible possibilité de conflits</i>
Profil du personnel	<i>Niveau de formation et expérience variable en fonction du niveau de responsabilité</i>
ASPECT FINANCIER	
Structure de gestion	<i>Organisée autour des personnes ressources sous la supervision du Chef d'entreprise</i>
Stocks	<i>Existants et gérés en flux tendus</i>
Sécurité approvisionnement	<i>Assurée. Partenariat avec les fournisseurs avec lesquels une entente/contrat a été signée et est respectée</i>
Fonds de roulement	<i>Niveau moyen, possibilité de postuler à un crédit auprès d'une institution financière locale</i>
STRUCTURE COMMERCIALE	
Structure commerciale	<i>Moyenne à bonne. Personnel de qualité disponible. Possibilité d'amélioration en cas de renforcement des capacités</i>
Maîtrise des produits	<i>Moyenne. Possibilité d'amélioration en cas de renforcement de capacités</i>
Standardisation des produits	<i>Moyenne. Possibilité d'amélioration au cas où différents appuis lui sont apportés</i>
Structure de la clientèle	<i>Faible capacité de prospection. Clientèle peu diversifiée, représentant généralement les consommateurs de moyenne à haute gamme. Possibilité d'amélioration en cas de renforcement des capacités</i>
Niveau des prix	<i>Peu élasticité (contractualisation avec les différentes sources d'approvisionnement)</i>
LOGISTIQUE	
Moyens de communication	<i>Moyens. Equipements de communication de base (téléphone, fax) disponibles. Possibilité d'ouverture de boîtes e-mail si l'intérêt lui est démontré</i>
Matériel de travail	<i>Passable. Insuffisant. Ouverte à la possibilité d'acquisition de nouveaux équipements plus performants et efficaces si l'intérêt lui est démontré</i>
Moyens de transport terrestre	<i>Pas de matériel de transport pour compte propre. Location de moyens de transport selon les besoins Ou matériel de transport obsolète</i>
Centre de conditionnement	<i>Peu équipé, peu de respect des règles d'hygiène. Prêt à renforcer les capacités de l'ensemble du personnel de l'entreprise, si l'intérêt lui est démontré</i>
Emballages utilisés	<i>Matériel de récupération en majorité. Prête à adopter les emballages de qualité, adaptés aux segments de marché auxquels elle postule</i>

Encadré 17: Ordinogramme du modèle proposé de stratégie marketing axé sur le produit



- **Démarche stratégique proposée aux entreprises** : compte tenu des moyens (humains, financiers, technologiques) dont disposent les transformateurs qui oeuvrent dans la filière en Afrique Centrale, la mission recommande **une démarche stratégique graduelle qui se décline en trois phases** : (i) *une phase de développement du marché* ; (ii) *une phase de diversification du marché et une troisième phase d'extension du marché*.

Phase 1 : Phase de développement du marché

La phase de développement des marchés, consistera pour les entreprises sélectionnées, à accroître dans un premier temps leurs ventes des produits actuels sur des marchés dans lesquels, elles sont présentes (produit ancien sur un marché ancien). Cela pourra se faire de trois (3) manières : (i) continuer à développer la demande primaire sur le marché actuel (connaissance de la stratégie de ses concurrents, développer le service après-vente, connaître les motivations d'achat des clients), ensuite (ii) augmenter leur part de marché (en améliorant la qualité des produits et le service après-vente et en investissant dans la promotion, sans pour autant que cela soit accompagné d'une forte hausse de prix), et enfin, (iii) en renforçant leur position sur le marché (introduire les rabais, et les remises pour les clients étalés sur des périodes limitées au cours de l'année).

Au cours de cette première phase de mise en œuvre de la stratégie, la mission propose que les entreprises travaillent en profondeur les marchés dans lesquels elles sont présentes avec des produits phares suivants : (i) le chikwange conditionné dans des films plastiques alimentaires transparents sous vide, étiquetés et marqués, de préférence dans des unités-consommateurs, individuels ou en grappes ; (ii) le saka-saka surgelé, conditionné dans des films plastiques alimentaires transparents sous vide, étiquetés et marqués, de préférence dans des unités-consommateurs, individuels ou collectifs ; (iii) le gari/tapioca, conditionné dans des films plastiques alimentaires transparents sous vide, étiquetés et marqués, de préférence dans des unités-consommateurs, individuels ou collectifs, et enfin, (iv) de l'amidon conditionné dans des sachets plastiques, étiquetés et marqués, de préférence dans des unités-consommateurs, individuels ou collectifs. Enfin les marchés visés seront : (i) les grandes et moyennes surfaces ; (ii) les casernes militaires et l'économat de la MONUC (en RDC) ou de la MINURCA (en RCA); (iii) les économats des universités, des lycées et des collèges disposant d'un internat ; (iv) les bases-vie, catering et restaurants d'entreprises ; (v) les hôtels et restaurants, et (vi) le marché de l'industrie. Le mode d'accès à ces marchés dépendra de la localisation des clients, de la typologie du client, de l'antériorité des relations commerciales, des contraintes inhérentes au commerce dans les différents pays, entre autres.

Une fois que les résultats de l'entreprise sont atteints, ou que le marché actuel présente des signes de saturation durable (clients insensibles à la promotion et aux fluctuations des prix, marges bénéficiaires stagnantes et parfois déficitaires, etc.), les entreprises peuvent passer à une deuxième phase.

Phase 2 : Phase de diversification du marché

Pour cette deuxième phase, la mission recommande aux entreprises de s'orienter sur de nouveaux marchés avec leurs produits actuels, en recherchant à conquérir de nouveaux segments de marché, de nouveaux circuits de distribution ou tout simplement en procédant à l'expansion géographique. La mise en œuvre d'une stratégie de développement des marchés nécessite entre autres, une meilleure connaissance des nouveaux marchés (concurrence, stratégie de la concurrence, clientèle, motivations des clients, service après-vente, etc.), une identification précise des couples marchés/produits, la sélection des importateurs sur la base des critères de solvabilité, de disponibilité d'un portefeuille clientèle appréciable, de disponibilité des équipements nécessaires pour assurer une meilleure distribution physique des produits, du potentiel de croissance et d'une bonne maîtrise de l'environnement concurrentiel. Ensuite, la mission propose que les entreprises potentiellement exportatrices élaborent avec les importateurs sélectionnés un cahier des charges/produit, et que les parties prenantes conçoivent et élaborent en commun un programme d'expéditions tests qui corresponde à leurs objectifs (à l'occasion, les projets de développement de la filière manioc en cours d'exécution pourront aider les potentiels exportateurs à concevoir un tableau de bord de suivi (prévisions/réalisations) qui permettra aux opérateurs impliqués de suivre et d'améliorer leurs prestations lors de l'exécution du programme-test). Les tests seront étalés sur une durée relativement courte (ne pas excéder trois mois), mais suffisante pour fournir des informations pertinentes. Ces tests se feront sur la base d'un contrat définissant les rôles et les responsabilités des parties prenantes, les délais de livraison, les prix à appliquer et les commissions des importateurs, ainsi que la répartition des risques et des dommages liés aux différentes opérations, etc.

Le programme-test sera ensuite évalué tant au plan qualitatif (prestations servies, qualité des produits, satisfaction des consommateurs, niveau des prix et de la commission, etc.) que quantitatif (prévisions /réalisations en terme de volume exporté au cours de la période, etc.). Sur la base des conclusions de l'évaluation du programme-test réalisé par les parties prenantes (si possible avec l'appui technique et logistique des projets ou des donateurs), celles-ci peuvent décider de surseoir la relation ou de la poursuivre. En cas de la poursuite de la relation, les parties prenantes devront élaborer un programme d'exportation réaliste qui tienne compte de la disponibilité des produits cibles (saisonnalité de la production, disponibilité des moyens de transport adaptés, etc.), et de la capacité des autres acteurs de la filière en amont ou en aval à respecter les objectifs définis.

Les parties prenantes devront ensuite mettre en place et signer des contrats de commercialisation étalés sur l'année (et là encore, l'appui des projets ou de tout autre organisme à but similaire est requis). En raison de la fluctuation des prix des produits vivriers, la mission recommande aux opérateurs concernés de proscrire les contrats à prix fermes, et d'établir plutôt des contrats de commercialisation sur la base des « prix planchers » et des « prix plafonds », pour chaque produit, en fonction de la saisonnalité. Dès la signature des contrats, les exportateurs devront s'organiser pour négocier les prix et les conditions de livraison de ses intrants auprès des divers prestataires de services de la filière, d'une part pour sécuriser ses approvisionnements et d'autre part, pour améliorer la compétitivité de leurs produits sur le marché.

Au cours de cette phase, la mission propose que les entreprises travaillent en profondeur l'un ou l'autre des cinq (5) marchés prioritaires que sont : RDC, Cameroun, Gabon, Congo, et Guinée Equatoriale. Les produits phares seront les mêmes que ceux énumérés lors de la phase de développement des marchés (phase 1) y compris les bâtons de manioc et la farine de manioc conditionnés dans des films plastiques alimentaires transparents sous vide, étiquetés et marqués, de préférence dans des unités-consommateurs, individuels ou collectifs. Enfin les marchés visés seront : (i) les grandes et moyennes surfaces ; (ii) les casernes militaires et l'économat de la MONUC (en RDC) ou de la MINURCA (en RCA); (iv) les économats des universités, des lycées et des collèges disposant d'un internat ; (v) les bases-vie, catering et restaurants d'entreprises ; (vi) les hôtels et restaurants, etc. Le mode d'accès à ces marchés dépendra de la localisation des clients, de la typologie du client, de l'antériorité des relations commerciales, des contraintes inhérentes au commerce dans les différents pays, etc. La mise en œuvre de cette stratégie appelle donc à plus de moyens (humains, financiers, logistique, etc.), ainsi qu'à la mise aux normes des produits en fonction de la demande sur le marché.

Une fois de plus, si les résultats des entreprises sont atteints, ou que les nouveaux marchés conquis présentent des signes de stagnation durable (clients insensibles à la promotion et aux fluctuations des prix, marges bénéficiaires stagnantes et parfois déficitaires, etc.), les entreprises peuvent passer à une troisième phase.

Phase 3 : Phase d'extension du marché

Pour cette troisième phase, la mission recommande aux entreprises d'adopter des stratégies d'extension des marchés. Les stratégies d'extension des marchés consisteront pour les entreprises sélectionnées, à augmenter leurs ventes par le développement ou l'amélioration des produits destinés aux marchés déjà desservis. Pour ce faire, dépendamment des moyens dont elles disposeront, celles-ci devront entreprendre de fabriquer à des prix compétitifs des produits plus élaborés (i.e. farine de manioc panifiables, gari/tapioca enrichi, attiéké, etc.) ou alors étendre la gamme des produits et des marques.

Les marchés visés seront constitués par l'ensemble des pays membres de la CEMAC, y compris la RDC, l'Angola et le Sao-Tomé et Príncipe ; et les produits nouveaux ciblés seront en priorité, la farine panifiable, le gari/tapioca enrichi aux protéines (de préférence conformes aux normes du marché de l'aide alimentaire), le chikwange et la farine de manioc instantanés. Les segments de marché visés seront : (i) le marché de l'aide alimentaire PAM/HCR y compris celui de l'alimentation des enfants (FAO/PAM) ; (ii) les marchés traditionnels de gros ; (iii) les grandes et moyennes surfaces ; (iv) les casernes militaires et l'économat de la MONUC (en RDC) ou de la MINURCA (en RCA); (v) les économats des universités, des lycées et des collèges disposant d'un internat ; (v) les bases-vie, catering et restaurants d'entreprises ; (vi) les hôtels et restaurants, etc.

Figure 24: Modèle de stratégie de pénétration du marché

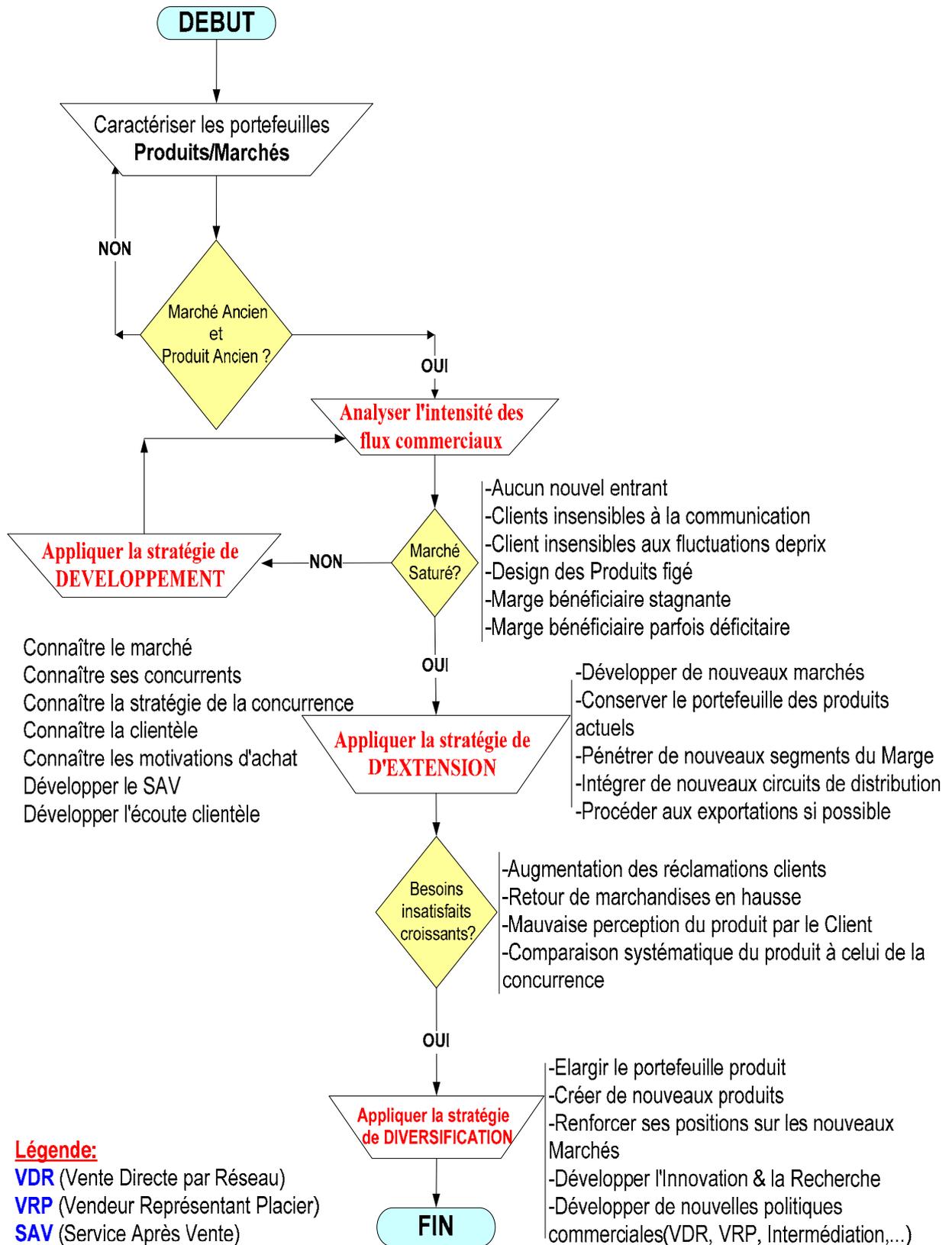


Tableau 122: Stratégies marketing-produit proposées suivant les marchés étudiés

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINÉE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
CHIKWANGE	MECONNAISSANCE DU PRODUIT PAR UNE GRANDE PARTIE DES CONSOMMATEURS EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : ECREMAGE RAPIDE (FORTE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)	PRODUIT CONNU SUR LE MARCHÉ FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)	MECONNAISSANCE DU PRODUIT PAR UNE GRANDE PARTIE DES CONSOMMATEURS MARCHÉ ÉTROIT FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX MARCHE A DIVERSIFIER STRATEGIE RECOMMANDEE : ECREMAGE RAPIDE (FORTE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)	MARCHE VASTE PRODUIT CONNU ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX MARCHE A DEVELOPPER , EN TRAVAILLANT EN PRIORITE SUR LES PRODUITS DE QUALITE STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)	MARCHE VASTE PRODUIT CONNU ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)	MARCHE VASTE PRODUIT CONNU ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX MARCHE A DEVELOPPER EN TRAVAILLANT EN PRIORITE SUR LES PRODUITS DE QUALITE STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINÉE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
PATE DE MANIOC	PRODUIT CONNU MARCHÉ VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)	PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)	PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)	PRODUIT CONNU MARCHÉ VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)	PRODUIT CONNU MARCHÉ VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)	PRODUIT CONNU MARCHÉ VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
COSSETTES DE MANIOC	<p>PRODUIT CONNU MARCHE VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU MARCHE VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU MARCHE VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU MARCHE VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
BATONS DE MANIOC	<p>PRODUIT CONNU MARCHE VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>MECONNAISSANCE DU PRODUIT SUR LE MARCHE FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE À DIVERSIFIER STRATEGIE RECOMMANDEE : ECREMAGE RAPIDE (FORTE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>MECONNAISSANCE DU PRODUIT SUR LE MARCHE MARCHE VASTE FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : ECREMAGE RAPIDE (FORTE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
FARINE DE MANIOC	<p>PRODUIT CONNU MARCHÉ VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE À DIVERSIFIER STRATEGIE RECOMMANDEE : ECREMAGE RAPIDE (FORTE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU MARCHÉ VASTE EXISTENCE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE À DIVERSIFIER STRATEGIE RECOMMANDEE : ECREMAGE RAPIDE (FORTE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
FEUILLES DE MANIOC	<p>PRODUIT CONNU MARCHÉ VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU MARCHÉ VASTE EXISTENCE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
GARI/TAPIOCA	<p>PRODUIT CONNU MARCHE VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>MECONNAISSANCE DU PRODUIT SUR LE MARCHE FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE À DIVERSIFIER STRATEGIE RECOMMANDEE : ECREMAGE RAPIDE (FORTE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>MECONNAISSANCE DU PRODUIT SUR LE MARCHE MARCHE VASTE FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE À DIVERSIFIER STRATEGIE RECOMMANDEE : ECREMAGE RAPIDE (FORTE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
MIONDO	<p>PRODUIT CONNU MARCHE VASTE EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>MECONNAISSANCE DU PRODUIT SUR LE MARCHE FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE À DIVERSIFIER STRATEGIE RECOMMANDEE : ECREMAGE RAPIDE (FORTE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>	<p>PRODUIT CONNU EXISTENCE D'UNE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE A DEVELOPPER STRATEGIE RECOMMANDEE : PENETRATION PROGRESSIVE (FAIBLE PROMOTION, PRIX BAS)</p>	<p>MECONNAISSANCE DU PRODUIT SUR LE MARCHE MARCHE VASTE FAIBLE CONCURRENCE POTENTIELLE AU NIVEAU NATIONAL ACHETEURS SENSIBLES AU PRIX</p> <p>MARCHE À DIVERSIFIER STRATEGIE RECOMMANDEE : ECREMAGE RAPIDE (FORTE PROMOTION, PRODUIT DE QUALITE, PRIX BAS)</p>

- **Choix du mode d'accès au marché** : compte tenu de la diversité des produits, des marchés et des acteurs, la mission propose aux opérateurs d'observer la démarche ci-dessus présentée, avant d'arrêter le choix du mode d'accès aux marchés de la CEMAC.

Figure 25: Modèle proposé pour le choix du mode d'accès aux marchés

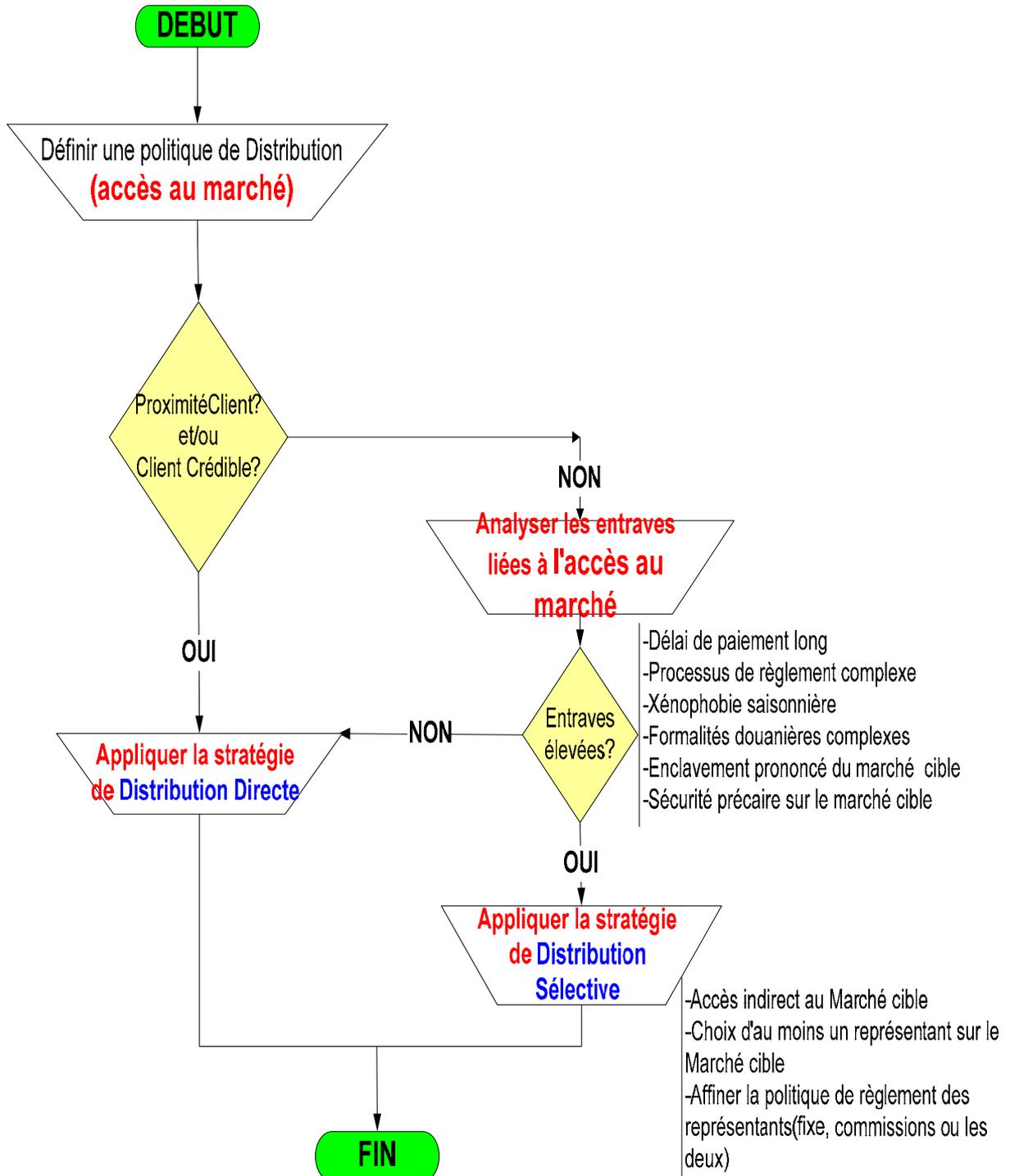


Tableau 123: Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas de la chikwange

ORIGINE	DESTINATION	SEGMENTS DE MARCHÉ	MODE D'ACCES AU MARCHÉ
RDC	RDC CONGO	GRANDE ET MOYENNE SURFACES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM EN RDC ET AU CONGO	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CATERING ET BASE-VIE POUR LES CHANTIERS D'EXPLORATION PETROLIERE, MINIERE, ETC	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		ECONOMAT DE LA MONUC	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
RDC	RCA	MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM SUR L'ALIMENTATION DANS LES ECOLES MATERNELLES ET PRIMAIRES EN RCA	ACCES INDIRECT – LIVRAISON A LA REPRESENTATION NATIONALE DE LA FAO/PAM OU DU HCR
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
CAMEROUN	CAMEROUN	GRANDE ET MOYENNE SURFACES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		BASE-VIE ET CATERING POUR LES CHANTIERS D'EXPLORATION PETROLIERE ETC.	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
CAMEROUN	GABON GUINEE EQ	GRANDE ET MOYENNE SURFACES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		BASE-VIE ET CATERING POUR LES CHANTIERS D'EXPLORATION PETROLIERE ETC.	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION

Tableau 124: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas de la chikwange

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
MARCHES VISES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES MARCHÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM	MARCHÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM SUR L'ALIMENTATION DANS LES ECOLES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES MARCHÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM, MONUC
PRODUIT RECHERCHE	PRODUIT: (I) ENTIER ; (II) SAIN ; (III) PROPRE, EXEMPT DE TOUTE MATIERE ETRANGERE ; (IV) DEPOURVU D'ODEURS ET DE SAVEURS ETRANGERES ; (V) DEPOURVUS D'HUMIDITE EXTERIEURE ANORMALE ; (VI) DE COULEUR BLANCHE ; (VII) CONFORMES AUX NORMES DE QUALITE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT ; (VIII) ETRE LIVRE DE PREFERENCE DANS LES UNITES-CONSOMMATEURS (I.E. DE 200 A 250 GRAMMES OU DE 400 A 500 GRAMMES - POUR LES DOUBLES PORTIONS), EN PIECES UNIQUES OU EN GRAPPES (PLUSIEURS UNITES SUCCESSIVES DE CALIBRAGE					
VOLUME MINIMUM/ EXPEDITION	A CONVENIR AVEC L'ACHETEUR OU SUIVANT LES CONDITIONS DE L'ACHETEUR OU CELLES SPECIFIEES DANS L'APPEL D'OFFRES (FAO/PAM, HCR, MONUC)					
TRANSPORT	LE TRANSPORT DEVRA ETRE ADAPTE, NE PAS PROVOQUER DES ALTERATIONS, NI DES EGRATIGNURES SUR LE PRODUIT					
TRACABILITE	SUIVANT CAHIER DES CHARGES DU CLIENT					
EMBALLAGE LABELLING	<p>CHAQUE COLIS (CARTON ADAPTE DE PREFERENCE) AURA DROIT A SA « CARTE D'IDENTITE ». LES MENTIONS RETENUES EN MATIERE DE MARQUAGE DOIVENT ETRE APPARENTES, INDELEBILES, ET FAIRE CORPS AVEC L'EMBALLAGE. DANS TOUS LES CAS, LES MENTIONS OBLIGATOIRES SONT LES SUIVANTES : (i) NOM (OU RAISON SOCIALE) ET ADRESSE DETAILLEE DE L'EXPEDITEUR OU DU FABRICANT ; (ii) NOM COMMERCIAL DU PRODUIT ; (iii) NOMBRE DE PIECES CONTENUES DANS L'EMBALLAGE (OU MASSE NETTE) ;</p> <p>LE PRODUIT VENDU INDIVIDUELLEMENT DOIT ETRE EGALEMENT MARQUE/ETIQUETE. LES INSCRIPTIONS DOIVENT ETRE APPARENTES, VISIBLES, LISIBLES, GROUPEES SUR UNE ETIQUETTE ATTACHEE SUR LE FILM PLASTIQUE TRANSPARENT A L'EXTERIEUR DU PRODUIT. LES MENTIONS A PORTER SONT : (I) LA COMPOSITION DU PRODUIT ; (II) L'ORIGINE DU PRODUIT ; (III) LE MODE DE CONSERVATION DU PRODUIT ; (IV) LA DATE LIMITE DE CONSOMMATION ; (V) L'ADRESSE DETAILLEE ET LOGO DU FABRICANT, ET (VI) LE NOM COMMERCIAL DU PRODUIT</p>					

Tableau 125: Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas du saka-saka

ORIGINE	DESTINATION	SEGMENTS DE MARCHÉ	MODE D'ACCES AU MARCHÉ
RDC	RDC CONGO	GRANDE ET MOYENNE SURFACES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM EN RDC ET AU CONGO	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CATERING ET BASE-VIE POUR LES CHANTIERS D'EXPLORATION PETROLIERE, MINIERE, ETC	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		ECONOMAT DE LA MONUC	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
RDC	RCA	MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM SUR L'ALIMENTATION DANS LES ECOLES MATERNELLES ET PRIMAIRES EN RCA	ACCES INDIRECT – LIVRAISON A LA REPRESENTATION NATIONALE DE LA FAO/PAM OU DU HCR
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
CAMEROUN	CAMEROUN	GRANDE ET MOYENNE SURFACES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		BASE-VIE ET CATERING POUR LES CHANTIERS D'EXPLORATION PETROLIERE ETC.	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
CAMEROUN	GABON GUINEE EQ	GRANDE ET MOYENNE SURFACES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		BASE-VIE ET CATERING POUR LES CHANTIERS D'EXPLORATION PETROLIERE ETC.	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION

Tableau 126: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas du saka-saka

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
MARCHES VISES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES MARCHÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM	MARCHÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM SUR L'ALIMENTATION DANS LES ECOLES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES MARCHÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM, MONUC
PRODUIT RECHERCHE	LE PRODUIT : (I) ENTIER ; (II) SAIN ; (III) PROPRE, EXEMPT DE TOUTE MATIERE ETRANGERE ; (IV) DEPOURVU D'ODEURS ET DE SAVEURS ETRANGERES ; (V) DEPOURVU D'HUMIDITE EXTERIEURE ANORMALE ; (VI) D'ASPECT ET DE COLORATION CORRESPONDANT LEUR VARIETE ; (VII) CONFORMES AUX NORMES DE QUALITE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT ; (VIII) ETRE LIVRES DE PREFERENCE DANS LES UNITES-CONSUMMATEURS (I.E. DE 500 ET 1000 GRAMMES), EN PIECES UNIQUES. POUR LES PRODUITS DESTINES A LA RESTAURATION COLLECTIVE, IL FAUT SE CONFORMER AUX EXIGENCES EN MATIERE D'EMBALLAGE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT.					
VOLUME MINIMUM/ EXPEDITION	A CONVENIR AVEC L'ACHETEUR OU SUIVANT LES CONDITIONS DE L'ACHETEUR OU CELLES SPECIFIEES DANS L'APPEL D'OFFRES (FAO/PAM, HCR, MONUC)					
TRANSPORT	LE TRANSPORT DEVRA ETRE ADAPTE, RESPECTER LA CHAINE DE FROID POUR LES PRODUITS SURGELES					
TRACABILITE	SUIVANT CAHIER DES CHARGES DU CLIENT					
EMBALLAGE LABELLING	<p>CHAQUE COLIS (CARTON ADAPTE DE PREFERENCE) AURA DROIT A SA « CARTE D'IDENTITE ». LES MENTIONS RETENUES EN MATIERE DE MARQUAGE DOIVENT ETRE APPARENTES, INDELEBILES, ET FAIRE CORPS AVEC L'EMBALLAGE. DANS TOUS LES CAS, LES MENTIONS OBLIGATOIRES SONT LES SUIVANTES : (i) NOM (OU RAISON SOCIALE) ET ADRESSE DETAILLEE DE L'EXPEDITEUR OU DU FABRICANT ; (ii) NOM COMMERCIAL DU PRODUIT ; (iii) NOMBRE DE PIECES CONTENUES DANS L'EMBALLAGE (OU MASSE NETTE) ;</p> <p>LE PRODUIT VENDU INDIVIDUELLEMENT DOIT ETRE EGALEMENT MARQUE/ETIQUETE. LES INSCRIPTIONS DOIVENT ETRE APPARENTES, VISIBLES, LISIBLES, GROUPEES SUR UNE ETIQUETTE ATTACHEE SUR LE FILM PLASTIQUE TRANSPARENT A L'EXTERIEUR DU PRODUIT. LES MENTIONS A PORTER SONT : (I) LA COMPOSITION DU PRODUIT ; (II) L'ORIGINE DU PRODUIT ; (III) LE MODE DE CONSERVATION DU PRODUIT ; (IV) LA DATE LIMITE DE CONSOMMATION ; (V) L'ADRESSE DETAILLEE ET LOGO DU FABRICANT, ET (VI) LE NOM COMMERCIAL DU PRODUIT</p>					

Tableau 127: Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas de la farine de manioc

ORIGINE	DESTINATION	SEGMENTS DE MARCHÉ	MODE D'ACCES AU MARCHÉ
RDC	RDC CONGO	GRANDE ET MOYENNE SURFACES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM SUR L'ALIMENTATION DES ENFANTS DANS LES ECOLES EN RDC ET AU CONGO	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES AVEC INTERNAT	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CATERING ET BASE-VIE	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		ECONOMAT DE LA MONUC	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
RDC	RCA	MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM SUR L'ALIMENTATION DES ENFANTS DANS LES ECOLES EN RCA	ACCES INDIRECT – LIVRAISON A LA REPRESENTATION NATIONALE DE LA FAO/PAM OU DU HCR
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
CAMEROUN	CAMEROUN	GRANDE ET MOYENNE SURFACES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES AVEC INTERNAT	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		BASE-VIE ET CATERING POUR LES CHANTIERS D'EXPLORATION PETROLIERE ETC.	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
CAMEROUN	GABON CONGO G. EQUAT	GRANDE ET MOYENNE SURFACES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES AVEC INTERNAT	IDEM
		CASERNES MILITAIRES	IDEM
		BASE-VIE ET CATERING POUR LES CHANTIERS D'EXPLORATION PETROLIERE ETC.	IDEM

Tableau 128: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas de la farine de manioc

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
MARCHES VISES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES MARCHÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM	MARCHÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM SUR L'ALIMENTATION DANS LES ECOLES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNE MILITAIRE, MINURCA	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES MARCHÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM, MONUC
PRODUIT RECHERCHE	LE PRODUIT : (I) ENTIER ; (II) SAIN ; (III) PROPRE, EXEMPT DE TOUTE MATIERE ETRANGERE ; (IV) DEPOURVU D'ODEURS ET DE SAVEURS ETRANGERES ; (V) DEPOURVU D'HUMIDITE EXTERIEURE ANORMALE ; (VI) D'ASPECT ET DE COLORATION CORRESPONDANT LEUR VARIETE ; (VII) CONFORMES AUX NORMES DE QUALITE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT ; (VIII) ETRE LIVRES DE PREFERENCE DANS LES UNITES-CONSOMMATEURS (I.E. DE 500 ET 1000 GRAMMES), EN PIECES UNIQUES. POUR LES PRODUITS DESTINES A LA RESTAURATION COLLECTIVE, IL FAUT SE CONFORMER AUX EXIGENCES EN MATIERE D'EMBALLAGE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT.					
VOLUME MINIMUM/ EXPEDITION	A CONVENIR AVEC L'ACHETEUR OU SUIVANT LES CONDITIONS DE L'ACHETEUR OU CELLES SPECIFIEES DANS L'APPEL D'OFFRES (FAO/PAM, HCR, MONUC, MINURCA)					
TRANSPORT	LE TRANSPORT DEVRA ETRE ADAPTE, NE PAS PROVOQUER DES ALTERATIONS, NI LA DEGRADATION DU PRODUIT					
TRACABILITE	SUIVANT CAHIER DES CHARGES DU CLIENT					
EMBALLAGE LABELLING	<p>CHAQUE COLIS (CARTON ADAPTE DE PREFERENCE) AURA DROIT A SA « CARTE D'IDENTITE ». LES MENTIONS RETENUES EN MATIERE DE MARQUAGE DOIVENT ETRE APPARENTES, INDELEBILES, ET FAIRE CORPS AVEC L'EMBALLAGE. DANS TOUS LES CAS, LES MENTIONS OBLIGATOIRES SONT LES SUIVANTES : (i) NOM (OU RAISON SOCIALE) ET ADRESSE DETAILLEE DE L'EXPEDITEUR OU DU FABRICANT ; (ii) NOM COMMERCIAL DU PRODUIT ; (iii) NOMBRE DE PIECES CONTENUES DANS L'EMBALLAGE (OU MASSE NETTE) ;</p> <p>LE PRODUIT VENDU INDIVIDUELLEMENT DOIT ETRE EGALEMENT MARQUE/ETIQUETE. LES INSCRIPTIONS DOIVENT ETRE APPARENTES, VISIBLES, LISIBLES, GROUPEES SUR UNE ETIQUETTE ATTACHEE SUR LE FILM PLASTIQUE TRANSPARENT A L'EXTERIEUR DU PRODUIT. LES MENTIONS A PORTER SONT : (I) LA COMPOSITION DU PRODUIT ; (II) L'ORIGINE DU PRODUIT ; (III) LE MODE DE CONSERVATION DU PRODUIT ; (IV) LA DATE LIMITE DE CONSOMMATION ; (V) L'ADRESSE DETAILLEE ET LOGO DU FABRICANT, ET (VI) LE NOM COMMERCIAL DU PRODUIT</p>					

Tableau 129: Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas du gari/tapioca

ORIGINE	DESTINATION	SEGMENTS DE MARCHÉ	MODE D'ACCÈS AU MARCHÉ
CAMEROUN	RDC CONGO RCA GABON ET G. EQUATO	GRANDE ET MOYENNE SURFACES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES AVEC INTERNAT	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		CATERING ET BASE-VIE	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		ECONOMAT DE LA MONUC ECONOMAT DE LA MINURCA	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
CAMEROUN	CAMEROUN	GRANDE ET MOYENNE SURFACES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES AVEC INTERNAT	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		BASE-VIE ET CATERING POUR LES CHANTIERS D'EXPLORATION PETROLIERE ETC.	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT

Tableau 130: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas gari/tapioca

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
MARCHES VISES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, LYCEES & COLLEGES CASERNE MILITAIRE, MINURCA	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES
PRODUIT RECHERCHE	LE PRODUIT : (I) ENTIER ; (II) SAIN ; (III) PROPRE, EXEMPT DE TOUTE MATIERE ETRANGERE ; (IV) DEPOURVU D'ODEURS ET DE SAVEURS ETRANGERES ; (V) DEPOURVU D'HUMIDITE EXTERIEURE ANORMALE ; (VI) D'ASPECT ET DE COLORATION CORRESPONDANT LEUR VARIETE ; (VII) CONFORMES AUX NORMES DE QUALITE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT ; (VIII) ETRE LIVRES DE PREFERENCE DANS LES UNITES-CONSUMMATEURS (I.E. DE 500 ET 1000 GRAMMES), EN PIECES UNIQUES. POUR LES PRODUITS DESTINES A LA RESTAURATION COLLECTIVE, IL FAUT SE CONFORMER AUX EXIGENCES EN MATIERE D'EMBALLAGE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT.					
VOLUME MINIMUM/ EXPEDITION	A CONVENIR AVEC L'ACHETEUR OU SUIVANT LES CONDITIONS DE L'ACHETEUR OU CELLES SPECIFIEES DANS L'APPEL D'OFFRES					
TRANSPORT	LE TRANSPORT DEVRA ETRE ADAPTE, NE PAS PROVOQUER DES ALTERATIONS, NI LA DEGRADATION DU PRODUIT					
TRACABILITE	SUIVANT CAHIER DES CHARGES DU CLIENT					
EMBALLAGE LABELLING	<p>CHAQUE COLIS (CARTON ADAPTE DE PREFERENCE) AURA DROIT A SA « CARTE D'IDENTITE ». LES MENTIONS RETENUES EN MATIERE DE MARQUAGE DOIVENT ETRE APPARENTES, INDELEBILES, ET FAIRE CORPS AVEC L'EMBALLAGE. DANS TOUS LES CAS, LES MENTIONS OBLIGATOIRES SONT LES SUIVANTES : (i) NOM (OU RAISON SOCIALE) ET ADRESSE DETAILLEE DE L'EXPEDITEUR OU DU FABRICANT ; (ii) NOM COMMERCIAL DU PRODUIT ; (iii) NOMBRE DE PIECES CONTENUES DANS L'EMBALLAGE (OU MASSE NETTE) ;</p> <p>LE PRODUIT VENDU INDIVIDUELLEMENT DOIT ETRE EGALEMENT MARQUE/ETIQUETE. LES INSCRIPTIONS DOIVENT ETRE APPARENTES, VISIBLES, LISIBLES, GROUPEES SUR UNE ETIQUETTE ATTACHEE SUR LE FILM PLASTIQUE TRANSPARENT A L'EXTERIEUR DU PRODUIT. LES MENTIONS A PORTER SONT : (I) LA COMPOSITION DU PRODUIT ; (II) L'ORIGINE DU PRODUIT ; (III) LE MODE DE CONSERVATION DU PRODUIT ; (IV) LA DATE LIMITE DE CONSOMMATION ; (V) L'ADRESSE DETAILLEE ET LOGO DU FABRICANT, ET (VI) LE NOM COMMERCIAL DU PRODUIT</p>					

Tableau 131: Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas de la farine panifiable

ORIGINE	DESTINATION	SEGMENTS DE MARCHÉ	MODE D'ACCÈS AU MARCHÉ
RDC	RDC CONGO	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		BOULANGERIE – PATISSERIE INDUSTRIES ALIMENTAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES AVEC INTERNAT	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CATERING ET BASE-VIE	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		ECONOMAT DE LA MONUC	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
RDC	RCA	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS	ACCES INDIRECT – LIVRAISON A LA REPRESENTATION NATIONALE DE LA FAO/PAM OU DU HCR
		BOULANGERIE - PATISSERIE	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
CAMEROUN	CAMEROUN	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		BOULANGERIE – PATISSERIE INDUSTRIES ALIMENTAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES AVEC INTERNAT	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
CAMEROUN	GABON CONGO G. EQUAT	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS BOULANGERIE PATISSERIE	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES AVEC INTERNAT	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		BASE-VIE ET CATERING POUR LES CHANTIERS D'EXPLORATION PETROLIERE ETC.	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION

Tableau 132: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas de la farine panifiable

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
MARCHES VISES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES BOULANGERIE PATISSERIE MARCHE TRADITIONNEL DE GROS	GRANDE ET MOYENNE SURFACES BOULANGERIE PATISSERIE MARCHE TRADITIONNEL DE GROS	GRANDE ET MOYENNE SURFACES BOULANGERIE PATISSERIE MARCHE TRADITIONNEL DE GROS	GRANDE ET MOYENNE SURFACES BOULANGERIE PATISSERIE MARCHE TRADITIONNEL DE GROS MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM	MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM SUR L'ALIMENTATION DANS LES ECOLES BOULANGERIE PATISSERIE MARCHE TRADITIONNEL DE GROS	GRANDE ET MOYENNE SURFACES BOULANGERIE PATISSERIE MARCHE TRADITIONNEL DE GROS MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM, MONUC
PRODUIT RECHERCHE	LE PRODUIT : (I) ENTIER ; (II) SAIN ; (III) PROPRE, EXEMPT DE TOUTE MATIERE ETRANGERE ; (IV) DEPOURVU D'ODEURS ET DE SAVEURS ETRANGERES ; (V) DEPOURVU D'HUMIDITE EXTERIEURE ANORMALE ; (VI) D'ASPECT ET DE COLORATION CORRESPONDANT LEUR VARIETE ; (VII) CONFORMES AUX NORMES DE QUALITE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT ; (VIII) ETRE LIVRES DE PREFERENCE DANS LES UNITES-CONSOMMATEURS (I.E. DE 500 ET 1000 GRAMMES), EN PIECES UNIQUES. POUR LES PRODUITS DESTINES A LA RESTAURATION COLLECTIVE, IL FAUT SE CONFORMER AUX EXIGENCES EN MATIERE D'EMBALLAGE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT.					
VOLUME MINIMUM/ EXPEDITION	A CONVENIR AVEC L'ACHETEUR OU SUIVANT LES CONDITIONS DE L'ACHETEUR OU CELLES SPECIFIEES DANS L'APPEL D'OFFRES (FAO/PAM, HCR, MONUC)					
TRANSPORT	LE TRANSPORT DEVRA ETRE ADAPTE, NE PAS PROVOQUER DES ALTERATIONS, NI LA DEGRADATION DU PRODUIT					
TRACABILITE	SUIVANT CAHIER DES CHARGES DU CLIENT					
EMBALLAGE LABELLING	<p>CHAQUE COLIS (CARTON ADAPTE DE PREFERENCE) AURA DROIT A SA « CARTE D'IDENTITE ». LES MENTIONS RETENUES EN MATIERE DE MARQUAGE DOIVENT ETRE APPARENTES, INDELEBILES, ET FAIRE CORPS AVEC L'EMBALLAGE. DANS TOUS LES CAS, LES MENTIONS OBLIGATOIRES SONT LES SUIVANTES : (i) NOM (OU RAISON SOCIALE) ET ADRESSE DETAILLEE DE L'EXPEDITEUR OU DU FABRICANT ; (ii) NOM COMMERCIAL DU PRODUIT ; (iii) NOMBRE DE PIECES CONTENUES DANS L'EMBALLAGE (OU MASSE NETTE) ;</p> <p>LE PRODUIT VENDU INDIVIDUELLEMENT DOIT ETRE EGALEMENT MARQUE/ETIQUETE. LES INSCRIPTIONS DOIVENT ETRE APPARENTES, VISIBLES, LISIBLES, GROUPEES SUR UNE ETIQUETTE ATTACHEE SUR LE FILM PLASTIQUE TRANSPARENT A L'EXTERIEUR DU PRODUIT. LES MENTIONS A PORTER SONT : (I) LA COMPOSITION DU PRODUIT ; (II) L'ORIGINE DU PRODUIT ; (III) LE MODE DE CONSERVATION DU PRODUIT ; (IV) LA DATE LIMITE DE CONSOMMATION ; (V) L'ADRESSE DETAILLEE ET LOGO DU FABRICANT, ET (VI) LE NOM COMMERCIAL DU PRODUIT</p>					

Tableau 133: Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas gari/tapioca enrichi aux protéines

ORIGINE	DESTINATION	SEGMENTS DE MARCHÉ	MODE D'ACCÈS AU MARCHÉ
CAMEROUN	RDC CONGO RCA GABON G. EQUATORIALE	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES AVEC INTERNAT	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		CASERNES MILITAIRES MONUC, MINURCA	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		CATERING ET BASE-VIE	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		MARCHE DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM SUR L'ALIMENTATION DES ENFANTS DANS LES ECOLES MATERNELLES ET PRIMAIRES EN RCA, RDC ET AU CONGO	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
CAMEROUN	CAMEROUN	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES AVEC INTERNAT	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		BASE-VIE ET CATERING POUR LES CHANTIERS D'EXPLORATION PETROLIERE ETC.	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT

Tableau 134: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas gari/tapioca enrichi aux protéines

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
MARCHES VISES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES MARCHÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM	MARCHÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM SUR L'ALIMENTATION DANS LES ECOLES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES HOTELS ET RESTAURANTS, RESTAURATION D'ENTREPRISES, ECONOMAT DES UNIVERSITES, DES LYCEES ET COLLEGES CASERNES MILITAIRES MARCHÉ DE L'AIDE ALIMENTAIRE (FAO/PAM), HCR, PROJET FAO/PAM, MONUC
PRODUIT RECHERCHE	LE PRODUIT : (I) ENTIER ; (II) SAIN ; (III) PROPRE, EXEMPT DE TOUTE MATIERE ETRANGERE ; (IV) DEPOURVU D'ODEURS ET DE SAVEURS ETRANGERES ; (V) DEPOURVU D'HUMIDITE EXTERIEURE ANORMALE ; (VI) D'ASPECT ET DE COLORATION CORRESPONDANT LEUR VARIETE ; (VII) CONFORMES AUX NORMES DE QUALITE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT ; (VIII) ETRE LIVRES DE PREFERENCE DANS LES UNITES-CONSOMMATEURS (I.E. DE 500 ET 1000 GRAMMES), EN PIECES UNIQUES. POUR LES PRODUITS DESTINES A LA RESTAURATION COLLECTIVE, IL FAUT SE CONFORMER AUX EXIGENCES EN MATIERE D'EMBALLAGE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT.					
VOLUME MINIMUM/ EXPEDITION	A CONVENIR AVEC L'ACHETEUR OU SUIVANT LES CONDITIONS DE L'ACHETEUR OU CELLES SPECIFIEES DANS L'APPEL D'OFFRES (FAO/PAM, HCR, MONUC)					
TRANSPORT	LE TRANSPORT DEVRA ETRE ADAPTE, NE PAS PROVOQUER DES ALTERATIONS, NI LA DEGRADATION DU PRODUIT					
TRACABILITE	SUIVANT CAHIER DES CHARGES DU CLIENT					
EMBALLAGE LABELLING	<p>CHAQUE COLIS (CARTON ADAPTE DE PREFERENCE) AURA DROIT A SA « CARTE D'IDENTITE ». LES MENTIONS RETENUES EN MATIERE DE MARQUAGE DOIVENT ETRE APPARENTES, INDELEBILES, ET FAIRE CORPS AVEC L'EMBALLAGE. DANS TOUS LES CAS, LES MENTIONS OBLIGATOIRES SONT LES SUIVANTES : (i) NOM (OU RAISON SOCIALE) ET ADRESSE DETAILLEE DE L'EXPEDITEUR OU DU FABRICANT ; (ii) NOM COMMERCIAL DU PRODUIT ; (iii) NOMBRE DE PIECES CONTENUES DANS L'EMBALLAGE (OU MASSE NETTE) ;</p> <p>LE PRODUIT VENDU INDIVIDUELLEMENT DOIT ETRE EGALEMENT MARQUE/ETIQUETE. LES INSCRIPTIONS DOIVENT ETRE APPARENTES, VISIBLES, LISIBLES, GROUPEES SUR UNE ETIQUETTE ATTACHEE SUR LE FILM PLASTIQUE TRANSPARENT A L'EXTERIEUR DU PRODUIT. LES MENTIONS A PORTER SONT : (I) LA COMPOSITION DU PRODUIT ; (II) L'ORIGINE DU PRODUIT ; (III) LE MODE DE CONSERVATION DU PRODUIT ; (IV) LA DATE LIMITE DE CONSOMMATION ; (V) L'ADRESSE DETAILLEE ET LOGO DU FABRICANT, ET (VI) LE NOM COMMERCIAL DU PRODUIT</p>					

Tableau 135 : Analyse des couples marchés/ produits et mode d'accès au marché : cas de l'amidon

ORIGINE	DESTINATION	SEGMENTS DE MARCHÉ	MODE D'ACCES AU MARCHÉ
CAMEROUN	RDC CONGO RCA GABON ET G. EQUATO	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		HOTELS ET BASES-VIE	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		INDUSTRIES TEXTILES ET ACTIVITES CONNEXES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		INDUSTRIES ALIMENTAIRES	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		INDUSTRIES DU BOIS	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
		CASERNES MILITAIRES + ECONOMAT DE LA MONUC	ACCES DIRECT MAIS AVEC INTERMEDIATION D'UN AGENT COMMERCIAL LOCAL PAYE A LA COMMISSION
CAMEROUN	CAMEROUN	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		HOTELS ET BASES-VIE	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		INDUSTRIES TEXTILES ET ACTIVITES CONNEXES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		INDUSTRIES ALIMENTAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT
		CASERNES MILITAIRES	ACCES DIRECT – LIVRAISON AU MAGASIN DU CLIENT

Tableau 136: Marchés visés et spécificités des produits recherchés : cas de l'amidon

MARCHES PRODUITS	CAMEROUN	GABON	GUINNEE EQUATORIALE	CONGO	RCA	RDC
MARCHES VISES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS HOTELS ET CASERNES MILITAIRES INDUSTRIES TEXTILES ET ACTIVITES CONNEXES INDUSTRIES ALIMENTAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS HOTELS ET CASERNES MILITAIRES BLANCHISSERIE ET ACTIVITES CONNEXES INDUSTRIES ALIMENTAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS HOTELS ET CASERNES MILITAIRES BLANCHISSERIE ET ACTIVITES CONNEXES INDUSTRIES ALIMENTAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS HOTELS ET CASERNES MILITAIRES INDUSTRIES TEXTILES ET ACTIVITES CONNEXES INDUSTRIES ALIMENTAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS HOTELS ET CASERNES MILITAIRES CASERNES MILITAIRES BLANCHISSERIE ET ACTIVITES CONNEXES INDUSTRIES ALIMENTAIRES	GRANDE ET MOYENNE SURFACES MARCHES TRADITIONNELS DE GROS HOTELS ET CASERNES MILITAIRES INDUSTRIES TEXTILES ET ACTIVITES CONNEXES INDUSTRIES ALIMENTAIRES
PRODUIT RECHERCHE	LE PRODUIT : (I) ENTIER ; (II) SAIN ; (III) PROPRE, EXEMPT DE TOUTE MATIERE ETRANGERE ; (IV) DEPOURVU D'ODEURS ET DE SAVEURS ETRANGERES ; (V) DEPOURVU D'HUMIDITE EXTERIEURE ANORMALE ; (VI) D'ASPECT ET DE COLORATION CORRESPONDANT LEUR VARIETE ; (VII) CONFORMES AUX NORMES DE QUALITE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT ; (VIII) ETRE LIVRES DE PREFERENCE DANS LES UNITES-CONSUMMATEURS (I.E. DE 500 ET 1000 GRAMMES), EN PIECES UNIQUES. POUR LES PRODUITS DESTINES A LA RESTAURATION COLLECTIVE, IL FAUT SE CONFORMER AUX EXIGENCES EN MATIERE D'EMBALLAGE PRESCRITES DANS LE CAHIER DES CHARGES DU CLIENT.					
VOLUME MINIMUM/ EXPEDITION	A CONVENIR AVEC L'ACHETEUR OU SUIVANT LES CONDITIONS DE L'ACHETEUR OU CELLES SPECIFIEES DANS L'APPEL D'OFFRES (FAO/PAM, HCR, MONUC)					
TRANSPORT	LE TRANSPORT DEVRA ETRE ADAPTE, NE PAS PROVOQUER DES ALTERATIONS, NI LA DEGRADATION DU PRODUIT					
TRACABILITE	SUIVANT CAHIER DES CHARGES DU CLIENT					
EMBALLAGE LABELLING	<p>CHAQUE COLIS (CARTON ADAPTE DE PREFERENCE) AURA DROIT A SA « CARTE D'IDENTITE ». LES MENTIONS RETENUES EN MATIERE DE MARQUAGE DOIVENT ETRE APPARENTES, INDELEBILES, ET FAIRE CORPS AVEC L'EMBALLAGE. DANS TOUS LES CAS, LES MENTIONS OBLIGATOIRES SONT LES SUIVANTES : (i) NOM (OU RAISON SOCIALE) ET ADRESSE DETAILLEE DE L'EXPEDITEUR OU DU FABRICANT ; (ii) NOM COMMERCIAL DU PRODUIT ; (iii) NOMBRE DE PIECES CONTENUES DANS L'EMBALLAGE (OU MASSE NETTE) ;</p> <p>LE PRODUIT VENDU INDIVIDUELLEMENT DOIT ETRE EGALEMENT MARQUE/ETIQUETE. LES INSCRIPTIONS DOIVENT ETRE APPARENTES, VISIBLES, LISIBLES, GROUPEES SUR UNE ETIQUETTE ATTACHEE SUR LE FILM PLASTIQUE TRANSPARENT A L'EXTERIEUR DU PRODUIT. LES MENTIONS A PORTER SONT : (I) LA COMPOSITION DU PRODUIT ; (II) L'ORIGINE DU PRODUIT ; (III) LE MODE DE CONSERVATION DU PRODUIT ; (IV) LA DATE LIMITE DE CONSOMMATION ; (V) L'ADRESSE DETAILLEE ET LOGO DU FABRICANT, ET (VI) LE NOM COMMERCIAL DU PRODUIT</p>					

Annexe 1: Termes de référence de l'étude

1. CONTEXTE

L'IRPCM pour l'Afrique de l'Ouest et du Centre est une initiative du FIDA, en réponse à l'appel lancé par les Leaders africains dans le cadre du Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD), demandant d'accorder une priorité à la filière manioc dans les stratégies de développement agricole régionales

L'IRPCM est financée par le Gouvernement Italien (à hauteur de 1,3 millions de USD) et sera exécutée pendant une durée de trois (3) ans. L'IRPCM a pour principaux objectifs de :

- Accroître les échanges de données et de savoirs entre les différents projets financés par le FIDA (prêts et dons) dans le domaine de la production et de la commercialisation du manioc ;
- De développer de nouveaux débouchés de marché, aussi bien pour les nouveaux que pour les produits existants dérivés du manioc ;
- Soutenir le dialogue politique, à la fois au niveau national que régional, pour aider les efforts de développement de la filière manioc.

Pour atteindre ces objectifs, l'IRPCM envisage la mise en œuvre d'un ensemble d'activités qui visent à :

- Développer les débouchés de marché aussi bien pour les dérivés du manioc nouveaux que pour les existants;
- Identifier les meilleures technologies et les bonnes pratiques de production/transformation et commercialisation (autant à l'intérieur, qu'en dehors de la région), et de les adapter aux conditions locales ;
- Accroître l'intégration, et les interactions entre les acteurs de la filière manioc ;
- Promouvoir le dialogue politique avec les décideurs nationaux et régionaux, en construisant et/ou en consolidant les partenariats existants, et,
- Renforcer les mécanismes pour les échanges d'informations et de savoirs sur les technologies et les marchés, en s'appuyant sur le réseau FIDAFRIQUE.

Les activités mentionnées ci-dessus seront mise en œuvre dans le contexte et au bénéfice des quatre projets Racines et Tubercules (R&T) que le FIDA finance en Afrique de l'Ouest et du Centre, particulièrement au Bénin, Cameroun, Ghana, et Nigeria.

Après l'approbation interne de son plan d'actions sur trois (3) ans élaboré et présenté en juillet 2007, l'IRPCM a commencé à mettre en œuvre les différentes activités planifiées et validées. Parmi les activités inscrites dans son programme de travail, la réalisation de l'étude sur les potentialités à l'exportation des produits dérivés du manioc dans les marchés de l'Union Européenne et de la sous-région Afrique Centrale avait été retenue.

C'est dans le but de mener cette activité, que les services d'un spécialiste régional expérimenté dans la commercialisation des produits agricoles dans la sous-région Afrique Centrale, sont sollicités. Les activités que le Consultant aura à mettre en œuvre sont détaillées au point 2 ci-après

2. ACTIVITES A METTRE EN OEUVRE

Sous la supervision du PNDRT et de l'IRPCM, le Consultant devra exécuter les tâches suivantes :

- Réaliser une étude de marché dans les pays sélectionnés de l'Afrique Centrale suivants (Cameroun, Gabon, République Centrale Africaine, République Démocratique du Congo et République du Congo) de manière à établir pour les principaux produits dérivés du manioc, exportés :
 - a. Les normes commerciales existantes ;
 - b. Les différentes contraintes à l'entrée des produits sur les marchés actuels et potentiels ;
 - c. La typologie des importateurs actuels et potentiels ;
 - d. L'organisation de la chaîne d'approvisionnement et de distribution des produits dérivés du manioc dans les différents marchés ;
 - e. Le degré de concurrence ;

- f. Le potentiel de croissance à travers les dispositifs actuels et potentiels (détaillants aux activités diversifiées) dans les pays importateurs;
- Proposer les démarches visant à pénétrer/ou à faire accroître, les volumes des produits dérivés du manioc dans les segments de marchés actuels et potentiels identifiés ;
 - Identifier et collecter les données et informations secondaires susceptibles d'être utiles pour la préparation et la mise en œuvre de l'étude. De telles informations pourraient être recueillies dans les divers sites Web de référence ou à partir des institutions et des opérateurs concernés dans les différents pays importateurs ou exportateurs ;
 - Collecter, dans les pays cibles, les données/informations de première main à travers des visites des entreprises, des interviews à un échantillon représentatif d'opérateurs clés œuvrant dans le système de commercialisation des produits dérivés du manioc (importateurs, exportateurs, grossistes et détaillants, transporteurs, etc.) ou qui pourraient de manière ponctuelle être impliqués dans ce commerce spécifique dans un futur proche. Dans le but de collecter et de traiter cette information de manière optimale, le Consultant préparera avant le début de l'exécution des missions de terrain, un guide d'entretien et des questionnaires traitant des principaux sujets à examiner au cours de sa mission ;
 - Elaborer un rapport présentant l'information collectée et résumant les principaux points de l'étude de marché. Le rapport devra être présenté conformément à la structure ci-jointe en annexe 1 des TDR, dont il constitue une partie intégrante ;
 - Faire une présentation d'un jour au Cameroun des principaux résultats de l'étude au cours d'une séance de travail regroupant les représentants des institutions nationales, des organismes d'appui au développement et des opérateurs privés œuvrant dans la filière manioc. Cette séance de présentation sera organisée par le PNDRT après que l'étude ait été validée par le PNDRT et l'IRPCM. Cette séance est prévue approximativement autour de Avril 2008 ;
 - Informer régulièrement l'IRPCM des progrès réalisés dans le cadre de la mission, et préparer un rapport final de mission, mettant en exergue les principales activités menées, la méthodologie suivie et les résultats atteints par la consultation. Ce rapport final devra être préparé conformément au format FIDA, qui sera mis à la disposition du Consultant avant le démarrage de la mission ;
 - Le planning de l'exécution du travail prévoit son aboutissement vers la fin de Mars 2007. Cependant, tel que spécifié ci-dessus, une présentation d'un jour au Cameroun devra être faite par le Consultant en Avril 2008.

3. PRODUITS DEVANT ETRE COUVERTS PAR L'ETUDE

L'étude de marché portera principalement sur les dérivés du manioc énumérés dans le tableau ci-après.

Produits	
Saka – Saka (feuilles de manioc fraîches et surgelées)	Gari
Bâton de manioc et miondo	Fufu
Cossettes de manioc	Farine de manioc
Tapioca	Amidon de manioc
Lafun	

4. RESULTATS ATTENDUS ET LIVRABLES

Le résultat global de la mission du Consultant sera :

- La production d'une étude de marché mettant en exergue, pour les principaux dérivés de manioc exportés du Cameroun vers le marché sous-régional de l'Afrique Centrale :
 - a. Les normes commerciales existantes ;
 - b. Les différentes contraintes à l'entrée des produits sur les marchés existants et attendus ;
 - c. La typologie des importateurs actuels et potentiels ;

- d. L'organisation de la chaîne d'approvisionnement et de distribution des produits dans les différents marchés ;
 - e. Le degré de la concurrence ;
 - f. Le potentiel de croissance à travers les dispositifs actuels et potentiels (détaillant aux activités diversifiées) dans les pays importateurs ;
- Une présentation d'un jour au Cameroun autour d'Avril 2008, des principaux résultats de l'étude devant une audience sélective à la fois des représentants des institutions nationales et des opérateurs privés œuvrant dans la filière manioc ;
 - Un rapport final de mission, mettant en exergue les principales activités menées, la méthodologie suivie et les résultats atteints par la consultation.

5. PLANNING DE LA MISSION

Un total de 42 hommes/jours de travail est envisagé pour mener la mission sur une durée étalée de trois (3) mois couvrant la période : 15 Décembre 2007 – 15 Mars 2008. La répartition du niveau d'effort est présentée dans le tableau ci-après :

ACTIVITES	DUREE (jours ouvrables)	TOTAL
Phase préparatoire	3	3
Enquêtes de terrain dont :	28	31
Cameroun*	4	
Gabon*	6	
RCA*	6	
Rép. du CONGO*	6	
Rép. Démocratique du CONGO*	6	
Rédaction du rapport	10	41
Présentation du rapport final	1	42
	Total	42

6. LANGUE DE TRAVAIL

La langue de travail pour cette consultation sera le Français.

* Incluant les jours de voyage.

**STRUCTURE ENVISAGEE POUR LA PRESENTATION DE L'ETUDE
(et contenus attendus)**

CHAPITRE	DESCRIPTION DES CONTENUS ATTENDUS
SOMMAIRE	
Etude de marché : Généralités	
Le contexte de l'étude de marché	<i>Brève introduction sur le contexte à l'origine de l'étude : explication des raisons de la mise en œuvre de l'étude, du choix des cinq pays de l'Afrique Centrale et de la gamme des variétés de produits dérivés du manioc. Fonder les commentaires également sur les statistiques en relation avec les flux export-import (par produit) de ces produits dérivés.</i>
Les objectifs de l'étude et la méthodologie suivie	<i>Décrire brièvement les objectifs de l'étude et la méthodologie suivie. Fournir également une description des outils d'enquêtes utilisés.</i>
Les échantillons enquêtés	<i>Décrire les échantillons des opérateurs enquêtés (villes) et par type d'opérateurs.</i>
LE CADRE COMMERCIAL POUR L'IMPORTATION DES PRODUITS DERIVES DU MANIOC EN AFRIQUE CENTRALE	
Les normes et les différentes exigences à l'entrée des produits dérivés du manioc dans le marché de la sous-région Afrique Centrale	<i>Décrire les exigences légales à la fois prescrites sur la législation de la sous-région Afrique Centrale et (si applicables) par les législations nationales en termes de (par produit) :</i> <ul style="list-style-type: none"> - Les quotas existants, les taxes, les tarifs, etc. - Les exigences de certification (publiques ou privées) si applicables à l'un ou plusieurs produits - Les prescriptions sur les labels - Les prescriptions de traçabilité - Les prescriptions d'emballage - Les prescriptions portant sur les documents d'accompagnement - Autres prescriptions (transports, etc.). <i>De ce qui précède, décliner les barrières d'entrées pour les produits dérivés du manioc importés dans la sous-région Afrique Centrale. Vérifier celles-ci avec les informations collectées auprès des importateurs et autres distributeurs.</i>
STRUCTURE DU MARCHÉ ET CARACTERISTIQUES PRINCIPALES DE LA DEMANDE	
Organisation actuelle de la chaîne d'approvisionnement des produits dérivés du manioc (par pays et par produit)	<i>Décrire la structure de la filière de commercialisation en termes d'acteurs impliqués (importateurs, grossistes, détaillants, autres acteurs) ; marges et les services ajoutées par chaque intervenant dans la chaîne ; type et localisation (géographique) des opérateurs.</i>
Principales caractéristiques des importateurs des produits dérivés du manioc (par pays et si applicable par produit)	<i>Typologie des importateurs ; types de produits sollicités ; la saisonnalité de la demande ; les volumes demandés (par produit) ; les pays (sources) d'approvisionnement ; les caractéristiques de leur demande (en termes de quantité, lots minimums ; emballages ; qualité, sécurité et exigences de traçabilité etc.) ; les volumes importés au cours des cinq (5) dernières années des produits dérivés du manioc ; les principales contraintes liées à l'importation des produits dérivés du manioc et les attitudes des importateurs face à ces contraintes ; les potentialités de croissance attendues pour les différents produits dérivés du manioc (par produit).</i>
Principales caractéristiques des autres opérateurs impliqués dans la distribution des dérivés du manioc importés dans le pays	<i>Typologie des autres opérateurs impliqués dans la distribution des dérivés du manioc importés dans le pays ; localisation (géographique) de leurs établissements ; les produits les plus demandés ; les volumes moyens de leurs achats (par produit) ; les sources habituelles d'approvisionnement ; les caractéristiques de leurs demandes (en terme de quantité – lots minimums, emballages, qualité, sécurité et exigences de traçabilité), principales</i>

	<i>difficultés qu'ils connaissent et les solutions qu'ils utilisent pour résoudre ces problèmes ; leurs perceptions du potentiel de croissance (par produit).</i>
Consommateurs des dérivés du manioc (par pays et produit)	<i>Type de consommateurs ; leurs localisations (géographique) ; les principales caractéristiques de leurs demandes (en termes de saisonnalité, quantités, services demandés etc.) ; les tendances de consommation attendues (par produit et dispositif).</i>
Les prix (par pays et produit)	<i>L'export, l'import et les prix de détail. Les marges de marché. Si possible, les analyses devraient porter sur une période couvrant les cinq (5) dernières années.</i>
LES POTENTIALITES EXISTANTES SUR LES NOUVEAUX SEGMENTS	
Les potentialités des nouveaux segments de marchés identifiés	<i>Décrire les potentialités des nouveaux segments de marchés (grande surfaces etc.) identifiés pour les produits dérivés du manioc ; détailler les exigences normatives et commerciales (quantités minimales, qualité requis, emballage, hygiène, labellisation) ainsi que les autres conditions pour commencer à travailler avec eux.</i>
LA CONCURRENCE	
Les concurrents existants et leurs stratégies de vente (par pays et par produit)	<i>Décrire l'organisation de la concurrence pour les produits dérivés du manioc distribués sur les marchés enquêtés. Typologie/caractérisation des concurrents et des acheteurs finaux (saisonnalités et lieux de consommation) Principales composantes de la stratégie de marché utilisée pour leur marketing (en termes de qualité et hygiène, présentation, emballage et dimension, labelling, soutien promotionnel, prix, etc.) Les forces et les faiblesses en comparaison avec les produits dérivés similaires exportés de l'Afrique Centrale</i>
STRATEGIE À METTRE EN ŒUVRE EN VUE D'AUGMENTER LA PENETRATION DES MARCHES	
Stratégie à mettre en œuvre en vue de d'augmenter la pénétration des marchés (par pays et si applicable, par produit)	<i>Sur la base des analyses ci-dessus faites, détailler les stratégies qui devraient être mises en œuvre pour accroître à court et moyen terme les échanges des produits dérivés du manioc en termes de :</i> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Types de produits devant être commercialisés</i> - <i>Volume minimum par expédition</i> - <i>Prescriptions en matière de transports</i> - <i>Exigences normatives et de traçabilité</i> - <i>Prescriptions d'emballage et de labelling</i> - <i>Activités promotionnelles/sensibilisation</i> <i>Décrire séparément la stratégie à mettre en œuvre pour pénétrer de nouveaux segments de marché (tels que : les grande surfaces et autres types de détaillants) si des potentialités y sont identifiées. Proposer les démarches promotionnelles et commerciales requises pour accompagner la stratégie de pénétration du marché.</i>
ANNEXES	
Annexe 1	<i>Itinéraire et programme de travail suivi</i>
Annexe 2	<i>Liste des opérateurs interviewés et établissements visités (par pays)</i>
Annexe 3	<i>Outils d'enquêtes utilisés</i>
Annexe 4	<i>Bibliographie</i>
Toute autre annexe jugée utile	

▪