



**ÉTUDE SUR LA COMMERCIALISATION DE L'AGRICULTURE ET SUR  
L'INVESTISSEMENT DANS LE SECTEUR PRIVE DOMESTIQUE :**

**Le manioc en République du Congo**

*Rapport final*

REMIS À LA BANQUE MONDIALE

PREPARE PAR

**OTF**  
GROUP

Octobre 2009

## Table des matières

Liste des tableaux et graphiques.....	4
Sommaire exécutif .....	5
Liste des abréviations.....	8
<b>I. Congo Brazzaville : contexte .....</b>	<b>9</b>
A. Une abondance de ressources naturelles qui ne s'est pas traduite en prospérité....	9
B. L'économie du Congo doit devenir plus concurrentielle .....	10
C. « Doing Business » du Congo – en mauvaise compagnie.....	10
<b>II. L'environnement pour les entreprises au Congo .....</b>	<b>11</b>
<b>III. Méthodologie.....</b>	<b>14</b>
<b>IV. L'importance du manioc au Congo .....</b>	<b>17</b>
A. Le manioc sur le plan mondial.....	17
B. Comparaison du Congo avec d'autres pays.....	20
<b>V. Grandes tendances de la commercialisation du manioc au Congo .....</b>	<b>23</b>
A. Tendances historiques .....	23
B. Types de manioc consommés.....	25
<b>VI. La demande .....</b>	<b>27</b>
A. Estimation de la taille du marché urbain du manioc.....	27
B. Besoins des consommateurs et demande non satisfaites .....	29
<b>VII. La chaîne de valeur du manioc.....</b>	<b>32</b>
A. Production actuelle .....	33
B. Chaîne actuelle de transformation.....	37
C. État actuel du transport et de la commercialisation.....	39
<b>VIII. Analyse SWOT (FFOM) du secteur du manioc au Congo .....</b>	<b>43</b>
A. Forces sectorielles – « Nous adorons le manioc! ».....	45
B. Faiblesses – Une grappe du manioc isolée .....	47
C. Des opportunités de développement fortement axées sur des caractéristiques culturelles .....	49
D. Menaces – tout ou rien .....	51
E. Résumé SWOT .....	52
F. Options stratégiques basées sur l'analyse SWOT .....	52
<b>IX. Un plan d'affaires pour la chaîne de valeur du manioc .....</b>	<b>54</b>

A.	Vision et objectifs.....	54
B.	Stratégie – les choix qui mènent au succès.....	56
C.	Production- accroître les rendements pour remplir les objectifs régionaux.....	56
D.	Transformation – s'éloigner du modèle artisanal .....	60
E.	Transport et commercialisation.....	66
<b>X.</b>	<b>La solution – un modèle de soutien intégré.....</b>	<b>68</b>
A.	Cinq clés pour la modernisation de la chaîne de valeur .....	68
B.	Soutien à la production .....	69
C.	Soutien à la transformation.....	71
D.	Soutien au transport et à la vente .....	72
	<b>Conclusion.....</b>	<b>75</b>
	<b>Annexe I : Entrevues et Visites sur le Terrain.....</b>	<b>77</b>
	<b>Annexe II : Rapport sur la réhabilitation routière de PDARPR .....</b>	<b>79</b>
	<b>Annexe III : Liste de Contacts.....</b>	<b>85</b>
	<b>Annexe IV : Enquête sur la consommation à Brazzaville .....</b>	<b>87</b>
	<b>Annexe V : Détails sur le modèle de consommation .....</b>	<b>88</b>
	<b>Annexe VI : Bibliographie.....</b>	<b>89</b>

## Liste des tableaux et graphiques

<i>Illustration 1 : Comparaison régionale du PIB par habitant</i> .....	9
<i>Illustration 2 : Indicateurs « Doing Business » du Congo en 2009</i> .....	11
<i>Illustration 3 : Questions de recherche et résumé de l'analyse</i> .....	14
<i>Illustration 4 : Production mondiale de manioc et en Afrique</i> .....	18
<i>Illustration 5 : Le commerce international du manioc</i> .....	20
<i>Illustration 6 : Consommation de manioc par habitant</i> .....	21
<i>Illustration 7 : Production de manioc par pays</i> .....	21
<i>Illustration 8 : Rendements des productions nationales de manioc</i> .....	22
<i>Illustration 9 : Tendances de la production et consommation du manioc au Congo</i> .....	24
<i>Illustration 10 : Types de manioc consommés au Congo</i> .....	25
<i>Illustration 11 : Types de manioc les plus vendus à Pointe-Noire et Brazzaville</i> .....	26
<i>Illustration 12 : Taille du marché du manioc au Congo – 3 scénarios</i> .....	27
<i>Illustration 13 : Hypothèses sur lesquelles se base l'analyse de la taille du marché</i> .....	29
<i>Illustration 14 : Portraits de consommateurs de manioc</i> .....	30
<i>Illustration 15 : La chaîne de valeur du manioc au Congo</i> .....	33
<i>Illustration 16 : Production de manioc par province</i> .....	34
<i>Illustration 17 : Provenance de l'offre de manioc en centre urbain</i> .....	35
<i>Illustration 18 : Programmes de lutte contre les maladies au Congo</i> .....	36
<i>Illustration 19 : Sources de pertes dans la chaîne de valeur</i> .....	37
<i>Illustration 20 : La chaîne de valeur pour les cossettes de fofou</i> .....	38
<i>Illustration 21 : Comparaison des coûts et marges pour deux produits à base de manioc au Congo</i> .....	39
<i>Illustration 22 : Comparaison de coûts des deux modes de transport</i> .....	40
<i>Illustration 23 : Prix du fofou à Brazzaville (moyenne mensuelle 2003-2008)</i> .....	42
<i>Illustration 24 : Schéma de la grappe du manioc</i> .....	44
<i>Illustration 25 : Activités des agences internationales au Congo</i> .....	46
<i>Illustration 26 : Analyse SWOT pour le secteur du manioc au Congo</i> .....	52
<i>Illustration 27 : Faire des choix pour établir une stratégie</i> .....	54
<i>Illustration 28 : Objectifs pour la chaîne de valeur du manioc au Congo</i> .....	55
<i>Illustration 29 : Stratégies prioritaires d'amélioration des rendements</i> .....	55
<i>Illustration 30 : Le secteur du manioc au Congo est prisonnier d'un cycle à bas rendement</i> .....	61
<i>Illustration 31 : Augmenter les capacités de transformation du Congo pour satisfaire la demande</i> .....	63
<i>Illustration 32 : Durée de vie du produit et mécanisation de la transformation du manioc</i> .....	64
<i>Illustration 33 : Meilleures pratiques d'interventions au niveau de la vente et du transport</i> .....	67
<i>Illustration 34 : Composantes d'un système idéal de soutien au secteur du manioc</i> .....	68
<i>Illustration 35 : Interventions au niveau de la production</i> .....	70
<i>Illustration 36 : Interventions au niveau de la transformation</i> .....	72
<i>Illustration 37 : Interventions pour la commercialisation et le transport</i> .....	74
<i>Illustration 38 : Réhabilitations prévues de routes, mises en perspective avec le rôle de fournisseur de marchés urbains</i> .....	74

## Sommaire exécutif

Avec une valeur estimée de près de 174 millions de dollars, le secteur du manioc en République du Congo (Congo) offre de vastes débouchés de marché largement inexploités. En mettant en place un programme soutenant l'ensemble des composantes de la chaîne de valeur du manioc (le Programme), la Banque Mondiale et ses partenaires pourraient mobiliser les ressources du secteur privé afin d'améliorer de façon significative la sécurité alimentaire du Congo, avec pour objectif une augmentation de 242 000 tonnes de la production annuelle de manioc.

Cette étude présente une analyse détaillée du marché du manioc, fournissant des points de comparaison avec les concurrents régionaux, l'état de la demande et de l'offre sur le marché actuel. Cette étude propose principalement un plan d'action concret pour la communauté internationale et les bailleurs de fonds intéressés à supporter la filière manioc en collaboration avec les acteurs locaux surtout le secteur privé :

- *Améliorer la sécurité alimentaire* au Congo à moyen terme grâce à un programme de développement de la chaîne de valeur du manioc visant à transformer les activités du secteur, aujourd'hui largement artisanales et orientées sur la production de subsistance, en exploitations commerciales et hautement productives;
- *Mobiliser le secteur privé*, en mettant en place des mesures pour encourager les investissements dans les trois composantes essentielles de la chaîne de valeur : production, transformation et transport/commercialisation;
- *Renforcer les initiatives actuelles* de la Banque Mondiale, de la FAO et de l'IITA au Congo en établissant des collaborations et en se concentrant sur le développement d'une grappe sectorielle manioc axée sur les entreprises.

La chaîne de valeur du manioc au Congo est aujourd'hui désorganisée et sous-développée. Elle doit faire face à de nombreuses menaces – potentielles ou déjà existantes – et est dépourvue de services d'assistance à tous les échelons, à l'exception d'organisations de recherche et développement de la production, telles que la FAO ou l'IAT. Il est donc conseillé d'adopter les choix stratégiques suivants afin d'assurer le succès des programmes d'intervention et d'en maximiser les incidences à toutes les étapes de la chaîne de valeur (production, transformation, et transport /commercialisation) :

1. *Adopter une démarche forte et globale* : Le renforcement du secteur du manioc au Congo nécessite des améliorations à toutes les étapes de la chaîne de valeur et la création de services d'assistance efficaces. Chercher à renforcer un maillon de la chaîne sans agir sur les autres limiterait l'impact final du Programme. Il est donc fortement conseillé de doter le Programme de moyens financiers conséquents et de ressources en personnel adéquates pour intervenir efficacement à tous les échelons de la chaîne de valeur. Vu la faiblesse de la plupart des institutions au Congo il serait difficile d'obtenir les résultats visés en ne s'appuyant que sur des partenaires locaux.
2. *Mettre l'accent sur les régions*: Une démarche collaborative doit adapter sa stratégie aux régions assurant ainsi une spécialisation régionale, tout en évitant les risques

d'éparpillement excessif. Concrètement, la stratégie se concentrera sur les régions du Pool, des Plateaux, de la Bouenza et du Niari, quatre principales régions productrices de manioc qui représentent 67 % de la production totale de manioc.

3. *Mettre l'accent sur la « micro transformation »* : La stratégie du Programme devra se concentrer à court et moyen terme sur l'établissement d'un réseau d'unités de transformation de petite échelle au sein des villages même s'il a aussi pour objectif d'inciter le secteur privé à investir dans de larges unités de transformation. Cette stratégie aura des impacts plus prononcés sur les régions rurales, et permettra l'avènement d'une nouvelle classe entrepreneuriale sur laquelle pourront se fonder les futurs investissements du secteur privé.
4. *Stimuler l'offre de produits à valeur ajoutée pour assurer la sécurité alimentaire* : dans la situation actuelle, les agriculteurs ont peu d'avantages à augmenter leur niveau de production, étant donné l'accès restreint au marché et des signaux de marché insuffisants. Le Programme doit donc intensifier la composante valeur tout au long de la chaîne d'approvisionnement du manioc, afin d'améliorer la sécurité alimentaire.
5. *Créer de la demande pour le produit afin de dynamiser le secteur* : la demande de marché doit être stimulée et « structurée » de telle sorte qu'elle encourage les exploitants à augmenter leur production et leurs rendements. Il est donc important que la stratégie du Programme se concentre sur la création d'une demande de produits à base de manioc plus recherchés.

La mise en place de ces stratégies nécessite cinq types d'actions prioritaires, comme :

1. Offrir un *accès aux solutions* de financement et établir de nouveaux mécanismes de financement. *En autres programmes on retrouve* : les établissements de microcrédit, les fonds de garantie et, le soutien aux organismes gouvernementaux de prêts agricoles déjà en fonction, etc.
2. *Renforcer les capacités* à toutes les étapes de la chaîne de valeur en mettant en valeur techniques et savoir-faire, tout en soutenant les capacités existantes de développement. *Entre autres programmes on retrouve* : les programmes d'aide à l'agrandissement des terres exploitées, les visites d'étude, et les exploitations modèles.
3. Améliorer *l'accès à l'information* afin de stabiliser les fluctuations du secteur, de stimuler la demande et de faire ressortir les occasions d'investissement. *Entre autres initiatives on retrouve* : la création d'un indice des prix courants, ainsi que des campagnes de promotion du secteur du manioc et de son utilisation.
4. Mobiliser et soutenir les initiatives de *lobbying* visant à améliorer l'environnement économique du secteur du manioc. *Entre autres initiatives, on retrouve* : la création et le renforcement d'une Association des Cultivateurs de Manioc ainsi que des changements de politiques pour encourager l'intégration du manioc dans d'autres chaînes de valeur comme la boulangerie et la pâtisserie
5. Et enfin, créer une *culture entrepreneuriale* pour garantir la durabilité des améliorations apportées au secteur tout en stimulant les investissements du secteur privé dans la production de manioc. *Entre autres programmes on retrouve* : les concours annuels de plans

d'affaires avec pour prix des subventions et des services de soutien technique fournis aux entrepreneurs.

La chaîne de valeur du manioc au Congo offre d'excellentes perspectives d'investissements pour le secteur privé, qui seraient non seulement rentables, mais pourrait également contribuer à l'important objectif de la sécurité alimentaire du pays. À moyen et long terme, le Programme devra faciliter les investissements dans le secteur, mais à court terme, il doit mettre en place des mécanismes d'amélioration à tous les maillons de la chaîne de valeur. Une dynamique de secteur pourra être générée grâce à des interventions se concentrant sur les trois étapes principales de la chaîne de valeur et qui passent par les cinq volets de la solution globale décrits ci-dessus. C'est cette dynamique qui permettra au secteur privé d'investir ses propres fonds dans le secteur. Bien que le Programme devra faire en sorte que le secteur privé congolais reconnaisse et saisisse de lui-même cette occasion d'investir dans le futur de leur pays même si le cadre stratégique et le plan d'action sont déjà bien définis.

## Liste des abréviations

AL	Administration locale
BDS	Services de développement des entreprises
BM	Banque Mondiale
CICR	Comité international de la Croix-Rouge
CEEAC	Communauté économique des États de l’Afrique Centrale
CNSA	Centre National des Semences Améliorées
DGRST	Délégation générale à la Recherche scientifique et Technique
FAO	Organisation des Nations Unies pour l’alimentation et l’agriculture
FAOSTAT	Base de données statistique de la FAO
FIDA	Fonds international de développement agricole
SWOT	Forces, faiblesses, opportunités et menaces (FFOM)
FMQS	Farine de manioc de qualité supérieure
SFI	Société financière internationale
IMC	Institution de microcrédit
ITC	Centre du Commerce International
IITA	Institut International d’Agriculture tropicale
MAE	Ministère de l’Agriculture et de l’Élevage
PIB	Produit intérieur brut
Programme	Programme des multi-bailleurs et des institutions locales de soutien à la production de manioc au Congo
MUCODEC	Mutuelles congolaises d’Épargne et de Crédit
ONG	Organisation non gouvernementale
OTF	Groupe OTF
PAC	Politique Agricole Commune
PDARPR	Projet de Développement Agricole et de Réhabilitation des Pistes Rurales
PRODER	Projet de Développement Rural
Congo	République du Congo

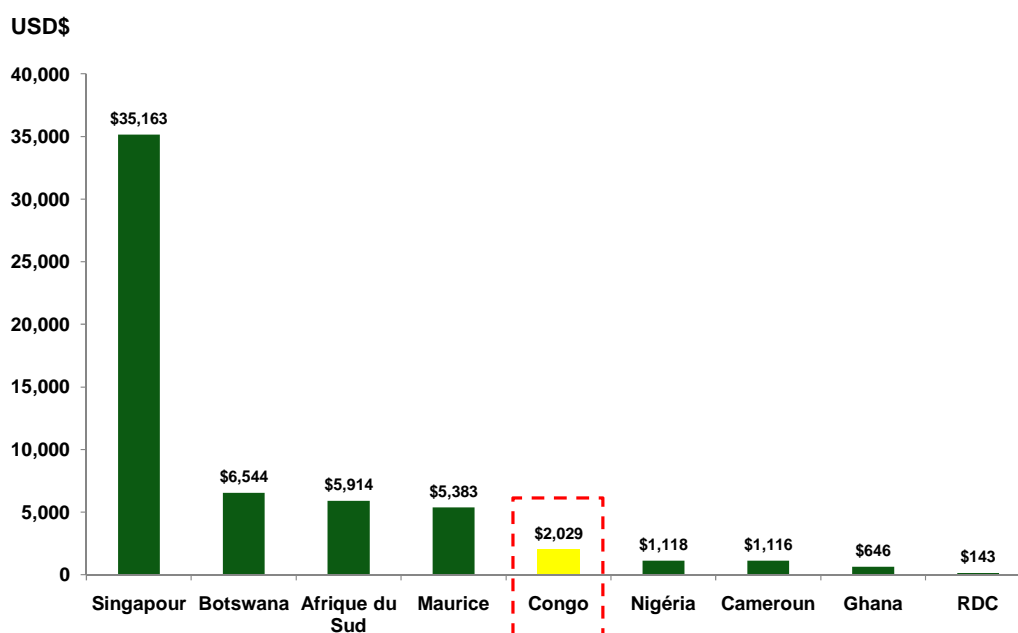


## I. Congo Brazzaville : contexte

### A. Une abondance de ressources naturelles qui ne s'est pas traduite en prospérité

La République du Congo s'étendant sur plus de 342,000 km<sup>2</sup> est dotée d'une position stratégique entre le fleuve Congo et l'océan Atlantique, et de nombreuses ressources naturelles : minérales, forestières, aquifères et pétrolières. Ces atouts ont permis au pays de se placer dans le groupe des pays à revenu moyen, quoique dans les échelons les plus bas, avec un PIB par habitant de 2 029 \$ en 2007. Cependant, même avec ces atouts, le pays fait face à de gros problèmes économiques et sociaux : un taux de chômage fort élevé, un taux de pauvreté en hausse, une espérance de vie réduite, un manque d'infrastructures et un système de santé en ruines.

*Illustration 1 : Comparaison régionale du PIB par habitant*



Les faiblesses économiques du Congo sont très largement liées à la dépendance exclusive du pays de ses ressources naturelles. Les ressources pétrolières sont administrées par une société d'État depuis 1976 et le raffinage représente environ 50 % des revenus d'exportation du pays. Au début des années 1980, la rapide augmentation des revenus pétroliers a permis au gouvernement de financer des projets de développement de grande envergure, amenant une croissance moyenne du PIB de 5 % par an, un des taux les plus élevés sur le continent africain. Cependant, l'industrie pétrolière est en déclin depuis 1997 et depuis 2000, la croissance est même négative. Le taux de croissance est tombé de 4,8 % en 1999 à -1,1 % en 2000, -7,5 % en 2001, -1,1 % en 2002 et -4,5 % en 2003. Le Congo était autrefois un des plus gros producteurs de pétrole en Afrique, et pourtant le niveau de vie de la majorité de ses habitants ne s'est pas amélioré.

Il est de plus en plus évident que le modèle de croissance économique basée sur l'exploitation des ressources naturelles ne fonctionne plus pour le Congo. Une grande proportion de la

population reste dépendante de l'agriculture de subsistance, 33 % de la population souffre de malnutrition<sup>1</sup> et le Rapport sur le développement humain classe le Congo 139<sup>e</sup> sur 177 pays.

### ***B. L'économie du Congo doit devenir plus concurrentielle***

Le gouvernement du Congo s'est clairement engagé à assurer que les futures générations jouissent de meilleures perspectives d'avenir et d'une plus grande prospérité. Mais, pour réaliser cet objectif, le pays doit radicalement transformer son modèle économique. Pour assurer sa compétitivité, l'économie du pays s'est fondée historiquement sur l'exploitation de ses vastes ressources naturelles ou de ses facteurs de production de base tel que sa main-d'œuvre bon marché. Or, les pays les plus prospères de l'économie mondiale contemporaine ont plutôt investi dans des avantages concurrentiels qui les démarquent et dans la création de richesse en exportant des produits et services complexes conçus par des travailleurs hautement qualifiés. La capacité d'établir et de consolider ce type d'avantages économiques constitue l'essence de la compétitivité d'un pays et le principal moteur de croissance et prospérité.

Afin de créer et de pouvoir distribuer des richesses, le Congo doit donc encourager la croissance de secteurs d'activité et d'entreprises qui ont la capacité d'innover pour répondre aux demandes du marché, et d'amorcer la transition d'une économie de subsistance vers une économie d'exportation. Le pays doit se concentrer sur la mise en place d'un environnement économique dans lequel peuvent proliférer des entreprises concurrentielles tant sur le marché intérieur qu'à l'exportation. L'industrie du manioc doit franchir la première étape critique en s'éloignant des productions artisanales de faibles rendements, permettant d'atteindre en premier lieu des conditions de sécurité alimentaire au pays pour ensuite pouvoir produire des aliments plus recherchés sur les marchés régionaux et internationaux. Il va sans dire que ce type d'investissement est risqué vu les difficultés que les entreprises doivent contourner pour exercer leurs activités au Congo.

### ***C. « Doing Business » du Congo – en mauvaise compagnie.***

L'environnement des affaires au Congo est un des plus difficiles au monde, étant classé 178<sup>e</sup> sur 181 pays sur le classement « Doing Business » de la Société Financière Internationale (SFI), comme indiqué sur le tableau ci-dessous. Bien qu'aucun de ces indicateurs ne soit particulier au secteur du manioc, tous ont un impact certain sur celui-ci. Puisque le Congo et ses partenaires cherchent à développer le secteur du manioc il est donc important d'évaluer les obstacles majeurs rencontrés par les entreprises au cours de leurs activités au Congo, en particulier ceux qui concernent le secteur du manioc, comme le degré de difficulté pour créer ou fermer une entreprise (157<sup>e</sup> et 117<sup>e</sup> rang, respectivement), pour embaucher des travailleurs (170<sup>e</sup>) ou pour faire respecter les contrats (155<sup>e</sup>). Un nouveau Programme devra donc s'efforcer d'améliorer cet environnement en préconisant des changements de politiques et, entre autres, la création et la mise en place de nouveaux systèmes et procédures plus efficaces. Pour le moment, les investisseurs étrangers ne sont particulièrement pas enclins à considérer leur entrée sur le marché congolais du manioc en raison des perceptions négatives du climat d'investissement.

---

<sup>1</sup> Rapport du Programme des Nations Unies pour le Développement (estimation 2002/2004)

*Illustration 2 : Indicateurs « Doing Business » du Congo en 2009*

	Classement Doing Business en 2009 (out of 181)	Nombre de jours	Nombre de procédures
<b>Doing Business (faire des affaires)</b>	<b>178</b>		
Création d'entreprise	157	37	10
Octroi de permis de construire	68	169	14
Embauche de travailleurs	170	-	-
Transfert de propriété	171	116	7
Obtention de prêts	131	-	-
Protection des investisseurs	150	-	-
Paiement des impôts	179	-	-
Commerce transfrontalier	176	50	11
Exécution des contrats	155	560	44
Fermeture d'entreprise	117	1095	-

## II. L'environnement pour les entreprises au Congo

Une enquête effectuée en 2008 auprès de 151 entreprises congolaises révèle une longue liste d'obstacles pour les investissements au Congo, avec un niveau de plaintes parmi le plus élevé de la région (voir le tableau ci-dessous).

**Tableau : Obstacles majeurs en République du Congo et dans des pays comparables<sup>2</sup>**

Obstacle	Congo	RDC	Cameroun	Gabon	Azerbaïdjan	Afrique du Sud
Électricité	71.1	70.3	61.1	57.3	4.9	20.8
Instabilité politique	68.8	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.
Corruption	65.0	20.0	52.1	40.8	21.3	16.9
Informalité	54.2	40.5	58.1	36.6	..	11.3
Qualification de la main-d'œuvre	51.5	13.1	8.1	42.3	1.8	8.7
Transports	48.4	30.0	33.1	48.3	0.6	3.9
Administration des impôts	47.3	39.8	76.7	34.9	24.9	2.0
Réglementation commerciale et douanière	45.9	15.1	34.8	35.7	8.0	1.9
Accès au crédit et au financement	44.8	60.4	68.0	26.2	8.0	15.5
Criminalité	44.1	22.6	33.1	32.8	2.5	38.0
Taux d'imposition	40.9	52.4	75.6	29.4	22.9	4.6
Justice	37.0	10.9	29.4	13.9	..	1.6
Permis et licences	28.7	23.1	28.5	20.9	7.7	3.0
Droit du travail	24.5	9.0	9.9	16.0	1.5	5.9
Accès à la terre	21.7	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.	s.o.

<sup>2</sup> Banque Mondiale, Note sur le climat des investissements en République du Congo, juin 2009. Source : Enquête de la Banque Mondiale auprès des entreprises sur le site <http://www.enterprisesurveys.org/> et Banque Mondiale. 2009. Enquête des Indicateurs d'entreprise pour la République du Congo. Les pourcentages représentent le nombre d'entreprises signalant le problème donné comme contrainte.

Note : Les statistiques pour les pays autres que la République du Congo ont été fournies sans poids d'échantillonnage.

« s.o. », signifie « sans objet »

La récente Note sur le Climat des Investissements de la Banque Mondiale (ICPN) identifie quatre piliers sur lesquels pourra s'appuyer la transformation de l'économie congolaise, décrits dans le texte ci-dessous :

**Plan d'action : les quatre piliers de transformation économique du Congo (ICPN Banque Mondiale)<sup>3</sup>**

1. **Améliorer les infrastructures.** Les coupures d'électricité ont coûté aux entreprises 19 % de leur chiffre d'affaires et 82 % des entreprises doivent utiliser un générateur (ce qui est coûteux). Les délais d'importation de produits sont de 50 jours et ceux de 62 jours pour les exportations (comme l'indique le rapport Doing Business). Le gouvernement a lancé d'importants projets d'investissement dans le secteur de l'électricité et du transport, mais il est important d'accompagner ces investissements de réformes institutionnelles et juridiques pour assurer une meilleure gestion et gouvernance du pays et permettre une participation accrue du secteur privé.
2. **Faciliter les activités des entreprises.** La lourdeur de la bureaucratie, ainsi que la mauvaise gouvernance générale du pays et un système judiciaire faible sont des facteurs qui élèvent les coûts et les risques des activités économiques au Congo. Les entreprises doivent effectuer 61 paiements par an, ce qui représente 65 % de leurs profits et nécessite 600 heures de travail par des employés qualifiés, comme le décrit le rapport « Doing Business ». Les investissements productifs officiels sont découragés par la concurrence déloyale du secteur informel. Plus de la moitié des entreprises gérant des contrats publics ont admis avoir offert des paiements informels ou fait des cadeaux pour pouvoir obtenir le marché. L'accès à la terre est aussi un problème – l'inscription d'une propriété au cadastre prenant 116 jours. Dans un tel environnement, il n'est pas surprenant que les banques soient peu disposées à faire des prêts et qu'elles exigent de hauts taux d'intérêt – pouvant dépasser 25 %, forçant ainsi 71 % des entreprises à utiliser leurs propres fonds pour se financer. Le programme destiné à ramener les résultats du Congo au niveau des indicateurs « Doing Business » doit donc s'étendre et s'intensifier.
3. **Soutenir les PME et leurs travailleurs.** Le système actuel de soutien aux entreprises et à leurs employés est fragmenté, insuffisant et ne répond pas aux immenses besoins. Le gouvernement a développé des stratégies pour améliorer l'accès au crédit et au financement et pour rendre les travailleurs plus qualifiés. Ces initiatives doivent être renforcées par un soutien coordonné avec la communauté des bailleurs de fonds, par exemple par le biais de « centres d'aide aux entreprises » qui regrouperait tous les services offerts aux PME.
4. **Développer de nouveaux pôles de croissance.** Le Congo a les ressources humaines et naturelles pour développer d'autres pôles de croissance que le secteur pétrolier, en particulier dans le secteur des produits du bois et de la transformation de produits

<sup>3</sup> Extrait de la Note sur les Investissements en République du Congo par la Banque Mondiale, juin 2009.

## Plan d'action : les quatre piliers de transformation économique du Congo (ICPN Banque Mondiale)<sup>3</sup>

agricoles, du tourisme et des technologies de l'information. L'intégration économique régionale avec la République Démocratique du Congo devrait permettre aux deux pays de créer des synergies et d'atteindre une masse critique, ce qui permettrait ainsi de réduire les coûts et d'attirer des investisseurs. Pour chacun de ces pôles d'activité, le but est d'atteindre un niveau critique d'investissement ainsi que de susciter des réformes politiques et institutionnelles qui devraient ensuite faciliter les investissements du secteur privé, notamment des investissements stratégiques qui apportent compétences et économies d'échelle.

### III. Méthodologie

Ce rapport a pour objectif d'aider à la compréhension de l'état de la demande, de l'offre et des investissements nécessaires pour la chaîne de valeur du manioc, afin d'améliorer à la fois la sécurité alimentaire et aussi soutenir la croissance économique de la République du Congo. La recherche qui sous-tend ce rapport a cherché à façonner une vision préliminaire, une stratégie et un plan d'affaires pour un secteur agroalimentaire moderne et axé sur le commerce qui contribuerait ainsi au développement du secteur privé et de la sécurité alimentaire du pays. Le tableau ci-dessous illustre les principales questions abordées par le rapport, telles que définies par les attributions et le rapport provisoire.

*Illustration 3 : Questions de recherche et résumé de l'analyse*

	Questions	Sources probables	Analyse	Présentation des résultats
Demande	• Quel est le marché pour le manioc dans les centres urbains?	• FAOSTAT • IITA • Partenaires (transformateurs, revendeurs) • Consommateurs	• Analyse comparative (avec RDC) • Analyse des tendances historiques	• Résumé écrit des résultats • Tableur Excel
	• Quels sont les besoins des consommateurs et sont-ils satisfaits par le marché?	• Consommateurs	• Entrevues avec des consommateurs	• Portrait de consommateurs
Offre	• Quel est le niveau de production de manioc actuel au Congo?	• Ministère de l'Agriculture • Partenaires	- Références croisées avec l'information des partenaires - Entrevue avec le ministère de l'Agriculture	• Résumé écrit
	• Quelles sont les pertes de manioc produit en quantité et en %? • À quelle étape de la chaîne logistique cela arrive-t-il? • Quelles sont les causes des pertes? • Quelle quantité de manioc atteint les centres urbains?	• Producteurs • Partenaires (transporteurs, transformateurs, revendeurs)	- Entrevues de groupes de consommateurs ou de consommateurs individuels - Entrevues avec des partenaires	• Graphique • Résumé écrit
	• Quels sont les coûts associés à la chaîne logistique? • Quelle valeur est ajoutée et par qui dans la chaîne d'approvisionnement?	• Producteurs • Partenaires (transporteurs, transformateurs, revendeurs)	• Entrevues de groupes de consommateurs ou de consommateurs individuels • Entrevues avec des partenaires	• Graphique • Résumé écrit
Investissement	• Quels sont les investissements publics et privés nécessaires pour améliorer la chaîne de valeur du manioc? • Quels sont les défis que doivent affronter les acteurs de la chaîne de valeur et les investisseurs?	• IITA • CIAT • Consultants et experts • Expérience d'OTF • Partenaires	• Études de cas (ex : Ghana, Nigéria) • Entrevues avec des groupes de consommateurs ou de consommateurs individuels • Entrevues avec des partenaires pour comprendre les problèmes de financement	• Recommandations écrites • Études de cas

OTF a commencé cette étude à la mi-avril en menant une recherche de dix jours sur le manioc, les seuils de production, les rendements et la consommation du produit dans la République du Congo, et en comparant ces résultats avec ceux d'autres pays. Cette recherche s'est largement basée sur les bases de données de la FAO (FAOSTAT), des études de cas sur l'industrie du manioc dans d'autres pays (par exemple les études de l'IITA au Ghana et au Nigéria) et des analyses de la chaîne de valeur du manioc dans d'autres pays (par exemple l'analyse de la chaîne de valeur du manioc dans la région des Grands Lacs en Tanzanie, effectuée par Matchmaker Associates). À cette étape de la recherche, OTF a aussi pu examiner des études déjà existantes sur l'agriculture dans la République du Congo, en majorité des rapports produits par la Banque Mondiale.

Ces recherches préliminaires ont permis d'affiner les hypothèses de travail et de développer un plan d'action pour la recherche sur le terrain au Congo. Le Groupe OTF a passé les deux premières semaines de mai au Congo durant lesquelles ont été effectuées les activités suivantes :

- Entrevue d'experts locaux du manioc (voir Annexe I : Entrevues et Visites sur le Terrain)
- Visite de six marchés de manioc à Brazzaville et entrevues de transporteurs, vendeurs, revendeurs des principales formes de manioc commercialisées sur les marchés avec en particulier un examen attentif de l'intégration de la transformation commerciale du manioc.
- Entrevue de vendeurs de manioc dans les principales régions productrices de manioc (régions du Pool et des Plateaux)
- Visite d'une ferme de manioc dans la région des Plateaux et entrevue des membres de la coopérative
- Entrevue d'autres intervenants à Brazzaville, comme des employés du PDARP et des fonctionnaires du ministère des Travaux publics et Infrastructures.

Pour améliorer notre compréhension du marché du manioc à Brazzaville, OTF a engagé un consultant local travaillant au MAE, M. Jean Isben Moukouba, et une équipe d'assistants de recherche qui ont passé sept jours à chacun des neuf marchés de Brazzaville où se vend du manioc. Cette équipe a enregistré les quantités, formes (chikwangue, fougou, etc.) et provenance de tous les arrivages de manioc sur ces marchés.

Pour comprendre le fonctionnement du marché du manioc à Pointe-Noire, OTF a consulté une étude précédemment conduite par M. Moukouba en 2006 (et commanditée par la Banque Mondiale), dans laquelle, accompagné de ses assistants de recherche, il a observé et quantifié le marché du manioc.

OTF a associé les données des études accessibles avec les conclusions de notre propre recherche et a développé un modèle destiné à estimer la demande pour le manioc dans les marchés urbains du Congo<sup>4</sup>. Nous avons aussi analysé le coût et la valeur ajoutée par kilo dans une chaîne de valeur du manioc typique (plus précisément celle des cossettes de fougou). Enfin,

---

<sup>4</sup> Pour plus de détails sur ce modèle de consommation, veuillez consulter l'Annexe IV

nous avons fait la synthèse de toutes les informations rassemblées auprès de PDARP, des intervenants du secteur, et du Ministère de l'Infrastructure et des Travaux publics pour faire des recommandations sur les investissements qui devraient être prioritaires pour les bailleurs et les autres partenaires.



## IV. L'importance du manioc au Congo

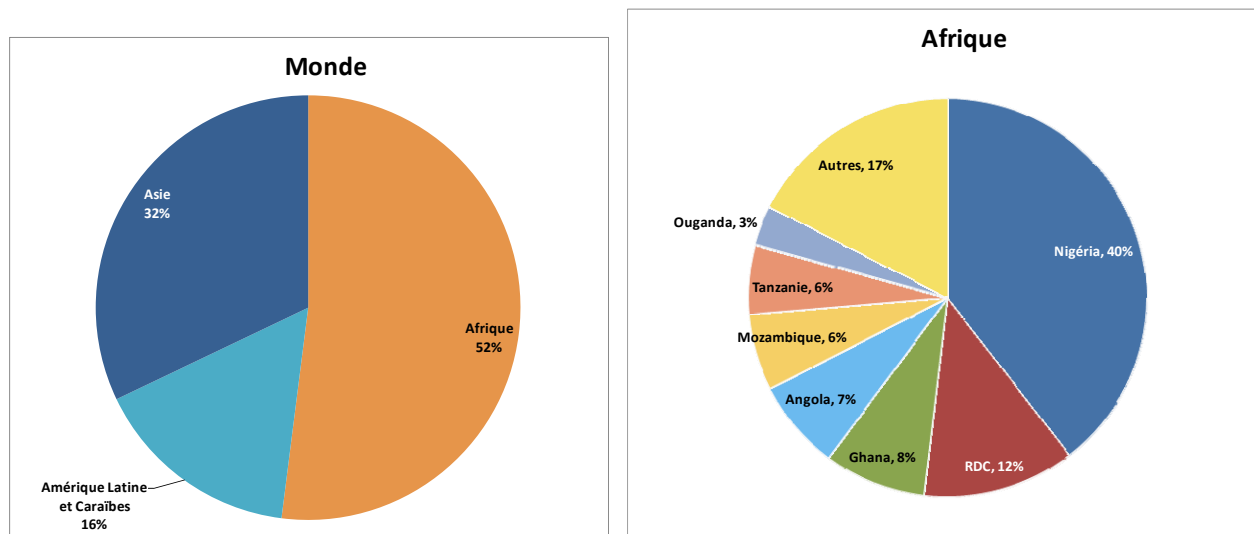
### Résumé : le manioc et son importance au Congo

- Le manioc est le quatrième aliment de base le plus consommé au monde; il est principalement cultivé pour la consommation humaine dans les pays en voie de développement
- Plus de la moitié de la production mondiale de manioc est en Afrique.
- Le manioc est doté de plusieurs propriétés qui en font une culture idéale pour la sécurité alimentaire des pays en voie de développement (par exemple, il résiste bien aux inondations et sécheresses).
- Seul un petit pourcentage du manioc produit est exporté dans des pays différents du pays de production.
- Le Congo a la quatrième plus haute consommation de manioc par habitant au monde.
- Du fait de sa population relativement peu nombreuse (moins de quatre millions de personnes), la part de production de manioc du Congo dans la production mondiale est très faible (la huitième au monde en production par habitant).
- Les rendements au Congo sont dans la moyenne de l'Afrique subsaharienne.

### *A. Le manioc sur le plan mondial*

*Le manioc est le quatrième aliment de base le plus consommé au monde après le riz, le maïs et le blé, et c'est un élément important du régime alimentaire de plus d'un milliard de personnes.* Le manioc est cultivé principalement dans des pays tropicaux situés entre le 30<sup>e</sup> parallèle au nord et le 30<sup>e</sup> parallèle au sud, testament de son adaptabilité à une variété de conditions climatiques différentes. En raison de son ratio poids/valeur élevé et d'une offre variée de produits substitués, une grande part de la production de manioc est consommée localement ou régionalement, sous ses formes les plus simples. La chute des cours des matières premières a commencé au milieu de 2008 et s'est accélérée dans la période qui a suivi et n'a pas épargné le manioc. D'après la FAO, les produits à base de manioc les plus touchés, la farine et les féculents, ont perdu 30 % de leur valeur entre mars et septembre 2008. La FAO estime aussi que la production mondiale de manioc a atteint son plus haut niveau en 2008, ce qui illustre la dépendance grandissante de beaucoup de pays vis-à-vis de cette denrée pour assurer une certaine sécurité alimentaire. Le graphique suivant détaille la production de manioc dans le monde et en Afrique.

*Illustration 4 : Production mondiale de manioc et en Afrique<sup>5</sup>*



*Le manioc est principalement produit pour la consommation humaine, et il est principalement utilisé comme aliment, mais uniquement dans les pays en voie de développement.* En Afrique, il y a cinq types de produits de consommation humaine à base de manioc : racines fraîches, racines séchées, pains/pâtes, produits granulaires et feuilles de manioc. Le manioc peut aussi être utilisé pour nourrir les animaux, fabriquer du papier, du carton, des produits textiles, des produits adhésifs, du sirop à haute teneur en fructose ou encore de l'alcool. Les pays à forte production de manioc, comme le Nigéria, cherchent à augmenter leur production destinée à ces dernières catégories parce qu'elles sont plus sophistiquées et ont une meilleure valeur ajoutée.

*Le manioc est doté de plusieurs propriétés qui en font un élément fondamental de la sécurité alimentaire dans les pays pauvres :*

- Il tolère la sécheresse et les sols de mauvaise qualité, poussant ainsi là où d'autres plantes ne le peuvent pas.
- Il constitue une réserve alimentaire idéale, puisqu'il peut être planté et cultivé toute l'année, et peut rester frais dans le sol pendant près de 24 mois.
- Il représente une excellente source de calories à plus forte teneur en glucide que d'autres aliments de base. Racines et feuilles peuvent être consommées. Les racines sont une source importante de glucides et les feuilles sont une bonne source de protéines et de minéraux.
- Le manioc est non seulement résistant, mais il est facile à cultiver. Il est bon marché et ne nécessite que peu de désherbage comparé à d'autres plantes. Il pousse d'autant mieux quand il est associé à d'autres tubercules, fruits et légumes et peut être facilement reproduit par bouturage.

---

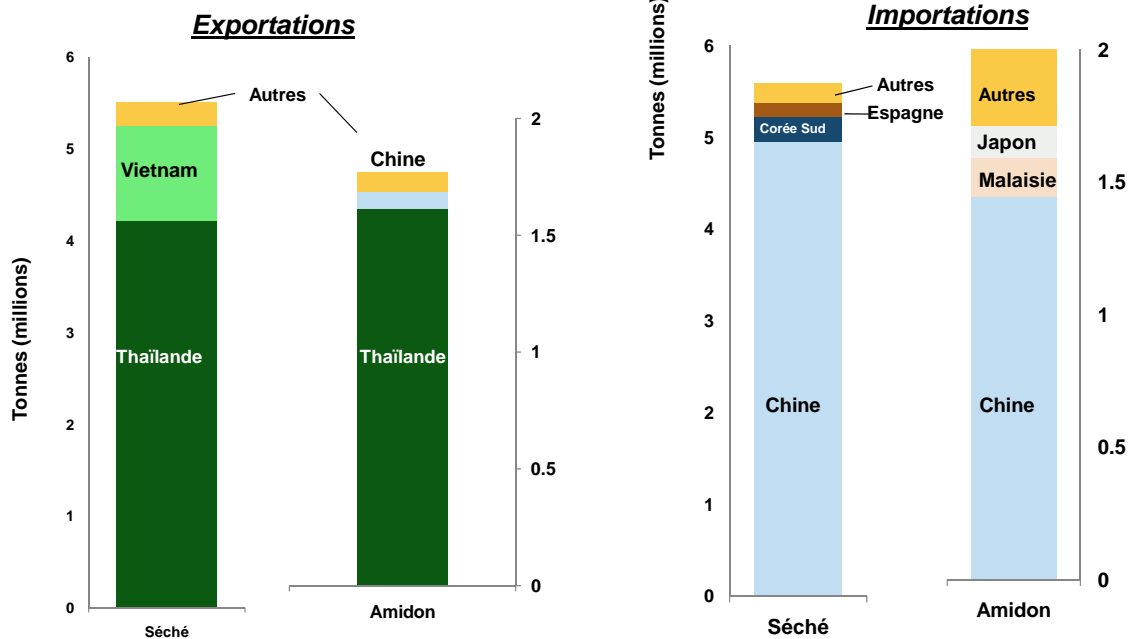
<sup>5</sup> FAO Perspectives de l'alimentation : analyse des marchés mondiaux (novembre 2008)

*Un des plus grands obstacles à une productivité maximale de la culture du manioc est le fait que le produit est très périssable à l'état cru.* En raison de leur haute teneur en eau, les racines de manioc pourrissent dans les quatre jours après la récolte. Idéalement, elles se conservent le mieux si elles sont traitées dans les deux jours. Dans les pays en voie de développement, où le manioc est principalement cultivé à des fins alimentaires, la consommation est plus élevée en zone rurale qu'en milieu urbain, car le manque d'infrastructures routières complique la distribution et la préservation du produit pour les marchés urbains. La tendance du manioc à se détériorer rapidement s'il n'est pas transformé s'avère problématique pour les entrepreneurs ayant des projets de transformation des tubercules en produits à haute valeur ajoutée (par exemple, les cosmétiques ou l'amidon). Les usines de transformation à plus grande échelle se situent généralement en ville ou dans des centres urbains ce qui requiert un transport du manioc de plusieurs jours.

*Le manioc ayant un ratio poids/valeur élevé et étant rapidement périssable (à l'état brut), une très faible proportion de sa production est exportée.* Le caractère encombrant et périssable de la racine de manioc rend sa commercialisation risquée, et représente un produit cher et peu pratique pour les consommateurs urbains. En conséquence, les échanges commerciaux de racines de manioc sont largement restreints aux échanges entre pays voisins et ne sont généralement pas recensés dans les statistiques officielles.

La quasi-totalité du commerce existant concerne le manioc sous forme séchée ou l'amidon. Comme l'indique le graphique ci-dessous, ce commerce du manioc concerne surtout les pays asiatiques, la Thaïlande étant le plus grand exportateur, et la Chine le plus grand importateur. Il ne serait pas envisageable pour le Congo d'exporter du manioc vers des pays autres que ses pays voisins, à moins que la racine ne soit d'abord transformée en produit plus stable et à forte valeur ajoutée à l'intérieur du pays. Mais, considérant le mauvais état de la plupart des usines et le manque d'infrastructures industrielles, il serait difficile pour le Congo de devenir un véritable concurrent des pays asiatiques dans le commerce d'amidon de manioc. Même si la production de manioc était concurrentielle sur le plan des coûts (ce qui est improbable pour le moment), les coûts du transport vers l'Asie en feraient un produit final inadapté pour ce type de commerce. Le marché européen est relativement petit et comme le manioc a de nombreux substituts (que ce soit en farine ou en amidon), la volatilité des prix fait en sorte que les projets d'exportation vers l'Europe sont risqués et peu avantageux.

*Illustration 5 : Le commerce international du manioc*



### **B. Comparaison du Congo avec d'autres pays<sup>6</sup>**

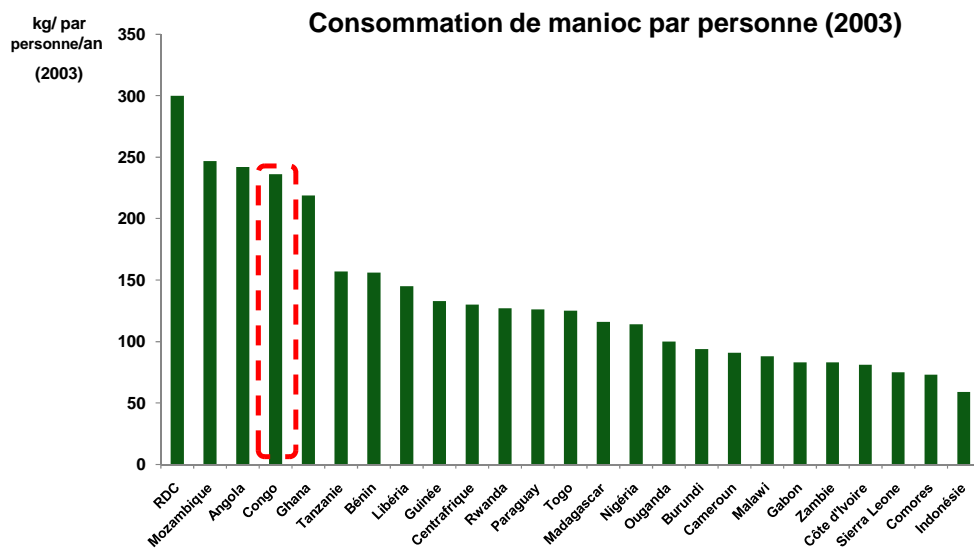
Considérant qu'un tiers de la population du Congo ne bénéficie pas de sécurité alimentaire<sup>7</sup> et que le pays importe 200 millions de dollars de produits alimentaires par an,<sup>8</sup> les caractéristiques du manioc en font un élément essentiel pour réduire la volatilité de l'offre alimentaire dans le pays. Comme l'indique le graphique ci-dessous, en 2003 (l'année la plus récente pour laquelle la FAO a publié les données) le Congo se situe au quatrième plus haut taux de consommation de manioc par habitant dans le monde, chaque Congolais consommant près de 236 kg de manioc par an. Les trois graphiques ci-dessous illustrent la production du Congo ainsi que la production par habitant et la consommation, comparées avec celles d'autres pays.

<sup>6</sup> Les données utilisées pour cette analyse comparative ont été fournies par FAOSTAT en avril 2009.

<sup>7</sup> Comité National de Lutte Contre la Pauvreté, République du Congo. *Document final de stratégie de réduction de la pauvreté*. 31 Mars 2008

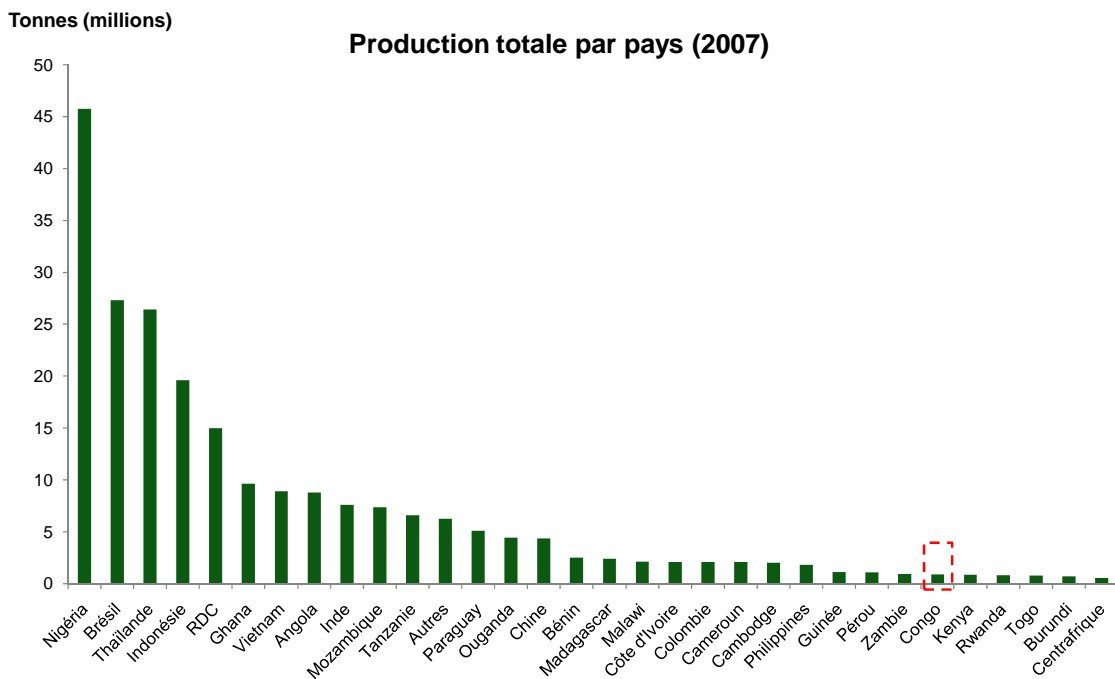
<sup>8</sup> Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, République du Congo. *Programme National Pour la Sécurité Alimentaire (PNSA) : Première passe : 2008-2012*. Juin 2006.

*Illustration 6 : Consommation de manioc par habitant*



Bien que la production de manioc du Congo ne représente qu'une infime portion de la production mondiale (voir graphique), le niveau de production par habitant (huitième dans le monde) montre que le pays a une forte affinité pour le produit.

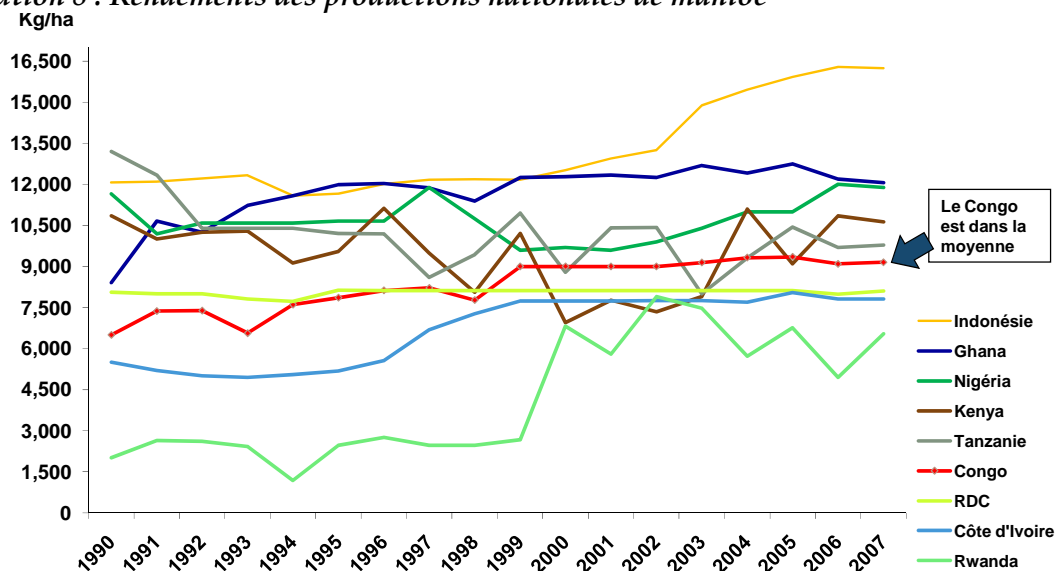
*Illustration 7 : Production de manioc par pays*



La productivité en terme de manioc au Congo (kg/hectare) est dans la moyenne d'autres pays, mais bien en deçà de celle d'autres pays africains, ce qui montre qu'il existe un potentiel d'amélioration avec, par exemple, la mécanisation de l'agriculture et une meilleure gestion des problèmes phytosanitaires et de lutte contre les nuisibles. Sur le continent africain, il semble que

le Ghana et le Nigéria soient de bons exemples de pays où la productivité s'est accrue grâce à des meilleures techniques et une lutte plus efficace contre les parasites. Quelques exemples de ces techniques seront discutés plus loin dans le document, dans les chapitres sur la stratégie et les solutions.

*Illustration 8 : Rendements des productions nationales de manioc*



## V. Tendances historiques de la commercialisation du manioc au Congo

### Résumé : tendances historiques et commercialisation du manioc au Congo

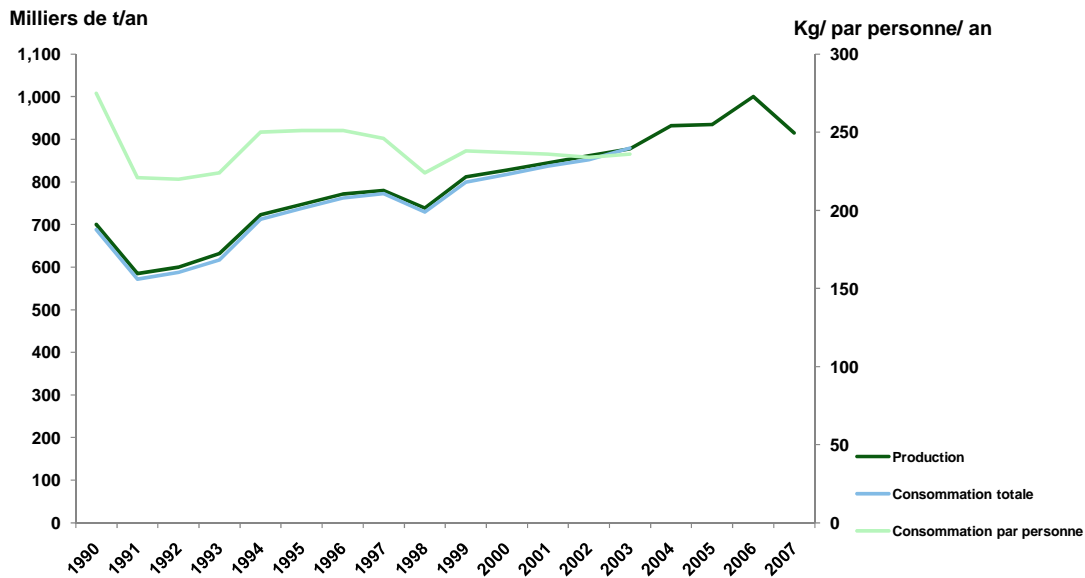
- La production totale et la production par habitant de manioc au Congo ont toutes les deux augmenté régulièrement depuis le début des années 1990, avec quelques creux correspondant aux brefs conflits qui ont touché le pays.
- Depuis le début des années 90, la croissance de la production et celle de la consommation se sont développées de la même façon, la consommation étant toujours légèrement supérieure à la production. Mais des estimations plus récentes montrent que la production a aujourd'hui légèrement dépassé la consommation (on suppose que la différence a été perdue en gaspillage et déperdition).
- Le manioc est consommé de nombreuses façons au Congo; cependant, les quatre principaux types vendus sur les marchés urbains sont la pâte, les cossettes, le fougou (farine) et la chikwangue.

### A. Tendances historiques

La production totale et la production par habitant de manioc au Congo ont toutes les deux augmenté régulièrement depuis le début des années 90, avec quelques creux correspondant plus ou moins aux conflits qui ont impacté le pays en 1993, 1997 et 1998. La consommation par habitant a aussi évolué de la même façon, bien que la consommation par habitant ait régulièrement dépassé le niveau de production par habitant pendant la plupart des années 90, forçant probablement le pays à importer du manioc de pays voisins durant cette période (bien que les statistiques du commerce de la FAO ou la base de données sur le commerce du CCI ne le montrent pas).

À partir de 2002, la production par habitant a rattrapé la consommation; cependant, depuis, nous n'avons pas de données claires puisque FAOSTAT n'a pas publié d'informations sur la consommation depuis 2003. Nous savons seulement que la production a continué à augmenter jusqu'en 2007, année où elle a légèrement baissé.

*Illustration 9 : Tendances de la production et consommation du manioc au Congo*



Comme il arrive souvent dans les pays en voie de développement, particulièrement ceux sortant d'un conflit, les données concernant le Congo sont rares et pas tout à fait fiables. La FAO base ses estimations de la production sur les chiffres fournis par le gouvernement du Congo qui lui-même n'a pas effectué d'enquête complète sur le niveau de production depuis 1996. C'est pourquoi il ne faut pas trop se fier aux données produites et bien garder à l'esprit qu'elles demeurent des estimations imprécises.

Gardant cette réserve en tête, nous pouvons utiliser les données du Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage (MAE) pour estimer la production dans la période où la FAOSTAT n'a pas produit de données. Le MAE estime que la production de manioc en 2008 a été d'environ 1 092 270 tonnes. Si le taux de croissance de la production en 2009 est similaire à celui que semblent indiquer les estimations du MAE pour 2008 (soit environ 2 %), la production en 2009 devrait être de 1 119 576 tonnes<sup>9</sup>. Le ministère n'a pas effectué d'estimations de la consommation dans la période suivant les données de la FAO pour 2003. Cependant, OTF a conduit une analyse qui estime la consommation à environ 1 026 440 tonnes pour 2009 (la méthodologie est décrite page 23). Le Congo n'exportant pas de manioc, nous pouvons supposer que la différence entre la production et la consommation provient des pertes après la récolte. Cela indiquerait un taux de déperdition de 8 %, ce qui est compatible avec les estimations d'un taux d'environ 5 % que des experts locaux nous ont transmis (voir paragraphe sur les pertes ci-dessous).

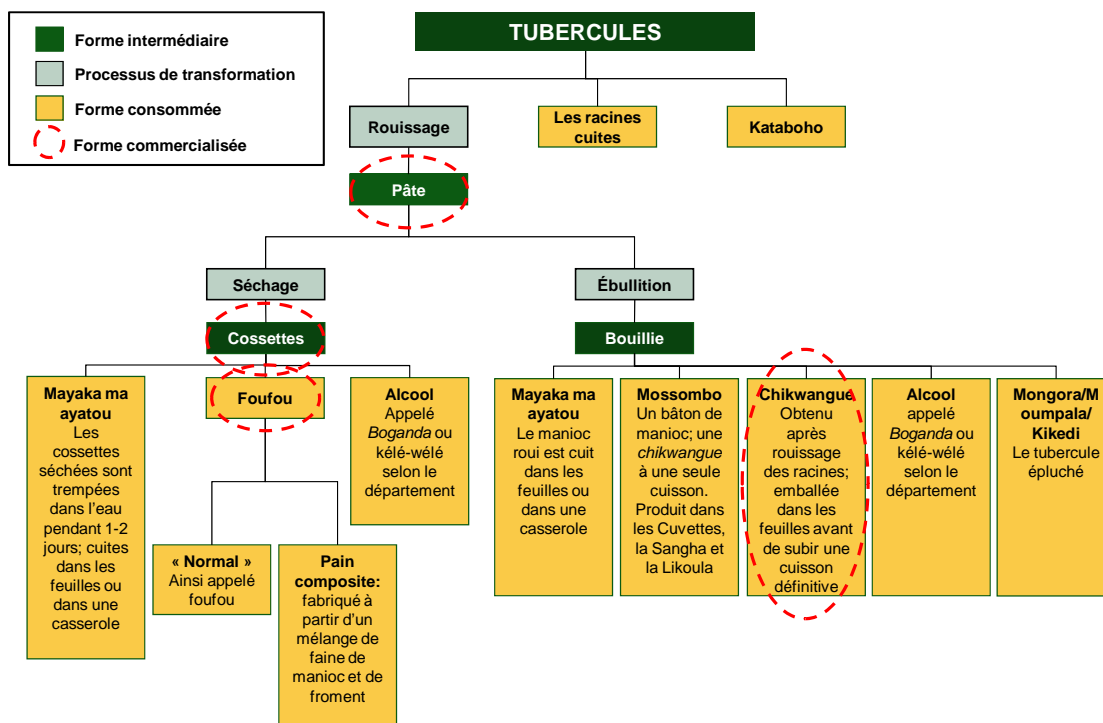
<sup>9</sup> Élaboration de la politique agricole commune (PAC) de CEEAC - diagnostic du Congo 2008.



## B. Types de manioc consommés

Le manioc est consommé au Congo sous des formes très variées. Cependant, quatre d'entre elles (cerclées de rouge sur l'illustration 10) représentent une très grande part du manioc commercialisé sur les marchés urbains.

Illustration 10 : Types de manioc consommés au Congo



Le reste de ces produits à base de manioc est préparé dans les foyers, en utilisant les pâtes ou farines achetées dans le commerce.

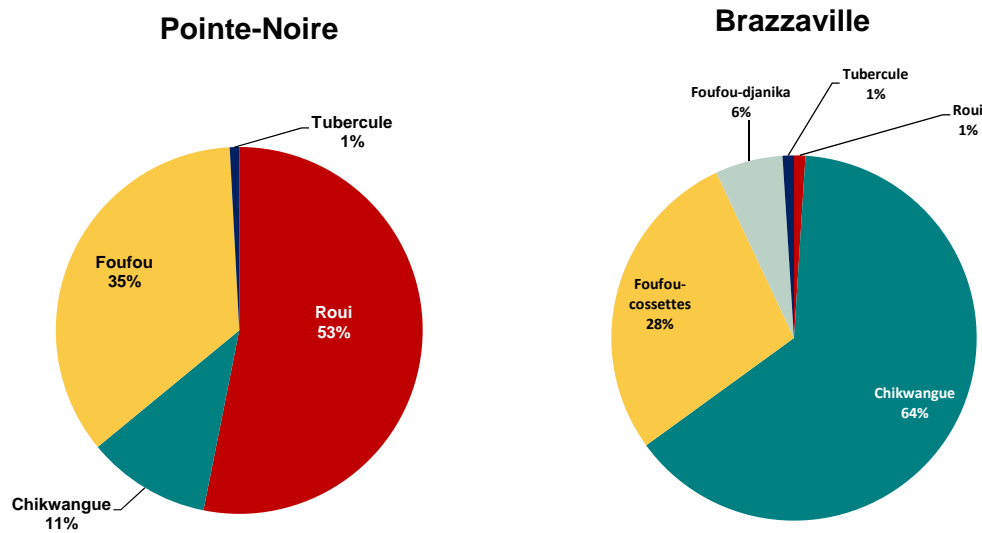
Nom	Roui ou pâte	Cossettes	Foufou	Chikwangue	Djanika
Description	Manioc sous forme de pâte, après avoir été trempé, moulu et pressé	Roui qui a été séché sous forme de brique	Roui qui a été séché sous forme autre que celle d'une brique	Racine de manioc qui a été trempée, tamisée, emballée dans une feuille de banane et cuite à la vapeur.	Cossettes qui ont été moulues sous forme de farine
Durée de vie approximative	3 mois	6 mois	3 mois	10 jours	6 mois
Potentiel d'intégration des produits en aval	Oui	Oui	Oui	Non	Oui

OTF, appuyé par un consultant local, a conduit une étude observant la prévalence de chaque forme de manioc sur les marchés de Brazzaville. Une équipe de neuf assistants de recherche a

visité pendant sept jours chacun des neuf principaux marchés de Brazzaville où l'on vend du manioc, et a enregistré les catégories, quantités et provenance de chaque arrivage de manioc. Une précédente étude par notre consultant local (aussi commanditée par la Banque Mondiale) en 2006 avait obtenu le même type d'informations à Pointe-Noire (utilisant la même méthodologie). Nous présentons les résultats de cette étude ci-dessous. Plusieurs éléments en ressortent :

- Il est possible de trouver du manioc sous forme de tubercule cru sur les marchés urbains, mais c'est extrêmement rare (1 % du marché à Brazzaville et Pointe-Noire), car le processus de rouissage et séchage est plus simple à effectuer dans les zones rurales.
- Le manioc sous forme de roui ou pâte est de loin la forme la plus fréquente sur les marchés à Pointe-Noire (53 % des ventes), tandis que la chikwangue est la plus fréquente à Brazzaville (64 %).
- Sur les deux marchés, le manioc séché (foufou) représente environ un tiers du marché. La majorité du manioc séché est vendu sous forme de petites briques appelées cossettes (28 % du marché à Brazzaville), et une autre portion est vendue moulue sous forme de farine de manioc appelée djanika (6 % du marché à Brazzaville). La répartition des ventes entre la djanika et les cossettes n'est pas connue pour Pointe-Noire, mais nous estimons qu'elle doit être similaire à celle de Brazzaville.

**Illustration 11 : Types de manioc les plus vendus à Pointe-Noire et Brazzaville<sup>10</sup>**



<sup>10</sup> Les données concernant Pointe-Noire proviennent de : Moukouba, Jean. *Projet de Développement Agricole et de Réhabilitation des Pistes Rurales (PDARPR) : Étude sur les Bassins de Production et Évaluation Institutionnelle des Organisations Productrices. Volume II.* Mars 2006. Les données concernant Brazzaville proviennent de l'étude conduite par le Groupe OTF et Jean Moukouba en juin 2009.

## VI. La demande

### Résumé : demande

- La consommation urbaine s'élève aujourd'hui à 402 101 tonnes par an (estimation). Nous estimons que la demande urbaine devrait, elle, atteindre les 976 530 tonnes annuelles.
- La consommation moyenne de manioc des Congolais habitant en région rurale est 2,4 fois plus élevée que les consommateurs urbains.
- Tous les Congolais préfèrent le manioc qui est pur et blanc, et à prix identique, préfèrent la chikwangue au fougou.
- En réalité, la chikwangue est en fait beaucoup plus consommée dans les zones rurales, car les prix y sont moins élevés et les problèmes de périssabilité sont moins accentués.

### A. Estimation de la taille du marché urbain du manioc

D'après la FAO et le Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage (MAE), le Congolais rural moyen consomme 425 kg de manioc par an. Ce chiffre a été largement confirmé par les entrevues conduites par OTF auprès d'agriculteurs et d'experts locaux du manioc<sup>11</sup>. La FAO et le MAE indiquent aussi que la consommation d'un Congolais urbain est en moyenne de 175 kg par an. Du fait de l'exode rural, la population urbaine a augmenté en moyenne de 3,5 % par an depuis 1990 et aujourd'hui 61 % des Congolais vivent dans une zone urbaine.<sup>12</sup> Ces statistiques semblent donc indiquer que la consommation rurale en 2009 est de 1 026 440 tonnes et la consommation urbaine de 402 101 tonnes. Pour estimer le niveau de la demande, nous avons pris en considération le fait qu'en premier lieu il est possible que la demande soit non comblée, et qu'en second lieu les estimations actuelles peuvent être légèrement surévaluées. En tenant compte de ces éléments, nous avons donc généré trois scénarios pour jauger la taille du marché urbain : un scénario pessimiste, un scénario neutre et un scénario optimiste.

#### Illustration 12 : Taille du marché du manioc au Congo – 3 scénarios

	Consommation (kg/pp/an)		Population		Taille du marché (tonnes)		
	Urbaine	Rurale	Urbaine	Rurale	Urbain	Rural	Total
<b>Consommation Actuelle (est.)</b>	175	425	2,297,718	1,469,033	402,101	624,339	1,026,440
<b>Scénario pessimiste</b>	162	350	2,297,718	1,469,033	372,230	514,162	886,392
<b>Scénario neutre</b>	300	425	2,297,718	1,469,033	689,315	624,339	1,313,654
<b>Scénario optimiste</b>	425	450	2,297,718	1,469,033	976,530	661,065	1,637,595

Dans le scénario pessimiste, nous supposons que l'estimation actuelle pour les zones urbaines et rurales est exagérée et nous utilisons donc 160 kg et 350 kg respectivement comme points de

<sup>11</sup> Les enquêtes auprès de consommateurs ont été conduites sur les marchés urbains et auprès d'agriculteurs dans les zones rurales afin de confirmer sur le terrain les chiffres de la consommation. De plus, Jean Isben Moukouba, expert du manioc au ministère de l'Agriculture a examiné ces chiffres et les considère fiables.

<sup>12</sup> UNICEF: [http://www.unicef.org/infobycountry/congo\\_statistics.html](http://www.unicef.org/infobycountry/congo_statistics.html); accédé le 06/11/09.

référence. Ce scénario repose sur les éléments suivants, pour chacun des segments de population :

- **En zone urbaine** : notre étude du marché de Brazzaville estime que 139 000 tonnes sont vendues sur ce marché chaque année, ce qui impliquerait un niveau de consommation par habitant de 162 kg (au lieu de 175 kg). De plus, les données provenant d'une étude conduite en 2006 à Pointe-Noire suggèrent que la consommation de manioc par habitant y est beaucoup plus basse, soit environ 38 kg par personne par an.<sup>13</sup>
- **En zone rurale** : l'estimation « officielle » actuelle de 425 kg suppose 1,2 kg, ou 2,6 lb, de manioc par personne par jour!

Dans le scénario *optimiste*, nous supposons que les estimations actuelles de consommation sont exactes et que la disparité entre consommations urbaine et rurale est due à la différence de prix (plus élevés en ville), les consommateurs urbains ayant la même propension théorique à consommer du manioc (puisque la plupart des citadins sont d'origine rurale). Nous présumons donc que les Congolais des zones urbaines consommeraient les mêmes 425 kg de manioc que les Congolais des zones rurales consomment d'après les estimations actuelles. Nous supposons également que la consommation rurale pourrait, elle, augmenter d'environ 25 kg par personne par an.

Dans le scénario *neutre*, nous faisons l'hypothèse que la consommation urbaine peut augmenter, mais qu'elle ne peut pas atteindre le niveau de consommation observé en zone rurale. Une explication plausible serait que les habitants les plus aisés, généralement urbains, préfèrent consommer les substituts du manioc, comme une baguette de pain pour le petit déjeuner par exemple.

---

<sup>13</sup> Analyse du groupe OTF, juin 2009. Quantité de manioc à Pointe-Noire produite par Moukouba, Jean. *Projet de Développement Agricole et de Réhabilitation des Pistes Rurales (PDARP) : Étude sur les Bassins de Production et Évaluation Institutionnelle des Organisations des Producteurs. Volume II*. Mars 2006. Estimations de la population de Pointe-Noire population proviennent de : Département d'État Américain.

*Illustration 13 : Hypothèses sur lesquelles se base l'analyse de la taille du marché*

Scénario	Hypothèses
Pessimiste	<ul style="list-style-type: none"><li>• Les estimations des niveaux de consommation individuelle urbaine (175 kg/an) et de la demande rurale de 425 kg/an sont exagérées</li></ul>
Neutre	<ul style="list-style-type: none"><li>• La demande urbaine augmentera si les prix sont réduits, mais pas au niveau de la demande rurale en raison de goûts différents</li></ul>
Optimiste	<ul style="list-style-type: none"><li>• La demande de manioc serait la même en ville qu'en campagne si les prix étaient les mêmes, mais comme le manioc est plus cher en ville les citadins en consomment moins.</li><li>• Les ruraux pourraient plus en consommer si les pertes de production étaient moins fortes.</li></ul>

L'Annexe IV aborde plus en détail le modèle de consommation de manioc.

### ***B. Besoins des consommateurs et demande non satisfaite : « Les Congolais adorent le manioc! »***




Comme indiqué auparavant, les Congolais sont parmi les plus gros consommateurs de manioc au monde. Les statistiques sont confirmées par l'enthousiasme dont le Congolais moyen fait preuve lorsqu'on lui pose une question sur le tubercule. À chaque fois que le sujet du manioc survient dans une conversation, ils s'exclament : « Les Congolais adorent le manioc! »

Comme l'illustration 10 le décrit, les Congolais préparent le manioc de manières très variées. Les préférences varient selon les régions, mais la variété la plus populaire dans le pays est généralement un tubercule de couleur très pâle. Les experts locaux nous ont expliqué que certaines des variétés vendues en Afrique de l'Ouest ne seraient pas vendables au Congo parce qu'elles produisent un tubercule, une farine ou un tubercule jaunâtre.

Les consommateurs urbains et ruraux du manioc diffèrent sur la quantité consommée et la façon dont ils consomment le manioc. Comme décrit au chapitre précédent, le Congolais rural moyen consomme plus de 2,4 fois la quantité de manioc consommée par le Congolais urbain. La disparité s'explique par le fait que les ruraux peuvent faire pousser leur propre manioc ou ont facilement accès au manioc récolté par leurs voisins. La mauvaise qualité des routes dans les zones rurales rend aussi le transport vers les villes plus cher, ce qui fait augmenter le prix du manioc sur les marchés urbains. De plus, la plupart des Congolais préfèrent la chikwangué au fougou. Or le fougou est consommé en plus grosses quantités en zones urbaines parce qu'il est plus facile à conserver (la pâte de manioc ou la chikwangué déjà préparée ne se garde que quelques jours). De ce fait, le fougou est moins cher et peut être acheté en plus grosses quantités.

L' *Illustration 14* décrit trois profils de consommateurs congolais.

### Illustration 14 : Portraits de consommateurs de manioc

<p><b>Mama Mpasa</b></p>  <ul style="list-style-type: none"><li>• Je vis à Brazzaville et j'ai 8 enfants</li><li>• Je suis connue pour mon excellente chikwangue (je la vends aux restaurants)</li><li>• Ma propre famille mange plus de fougou que de chikwangue parce que c'est moins cher et se garde plus longtemps</li><li>• Ma famille mange plusieurs centaines de kilos par mois</li></ul>	<p><b>Elvis Ndale</b></p>  <ul style="list-style-type: none"><li>• Je suis un agriculteur vivant dans un village appelé Okiene dans la région de Plateaux</li><li>• J'ai besoin de beaucoup d'énergie pour mon travail donc je mange 4 grosses boules de chikwangue (6 kg) chaque jour – j'en mange au petit déjeuner, déjeuner et dîner</li></ul>	<p><b>Linda Bamana</b></p>  <ul style="list-style-type: none"><li>• J'ai fait mes études à l'étranger et je suis revenue pour être entrepreneure - je suis propriétaire d'un hôtel à Brazzaville</li><li>• Je préfère manger du pain le matin. Je n'ai souvent du manioc qu'une fois par jour et parfois pas du tout</li><li>• Je préfère généralement le manioc sous forme de chikwangue</li></ul>
---	---	--

**Les consommateurs urbains consomment moins de chikwangue parce qu'elle est plus chère et plus difficile à conserver.**

**Tous les consommateurs préfèrent le manioc blanc plutôt que jaunâtre.**

Le consommateur urbain « sensible au prix » est de loin le type de consommateur le plus courant puisque 61 % de la population du Congo vit en ville et la grande majorité d'entre eux sont pauvres. C'est dans ce groupe qu'existe la plus forte demande non satisfaite et où se trouve le plus gros potentiel pour une augmentation de la consommation de manioc. Aujourd'hui, ce groupe a tendance à acheter plus fréquemment du fougou que de la chikwangue parce qu'il se conserve plus longtemps (un mois après avoir été mis sur le marché pour un sac de farine de fougou contre un jour ou deux seulement pour la chikwangue), est moins cher et son utilisation peut être plus facilement étalée pour nourrir plus de personnes quand les temps sont durs. Par exemple, une femme que nous avons interviewée, Mama Mpasa (ainsi appelée parce qu'elle est mère de jumeaux) fabrique de la chikwangue qu'elle vend aux restaurants locaux, mais les 10 membres de sa propre famille ne consomment le manioc que sous forme de fougou. La seule exception est un de ses fils qui n'aime pas le fougou et elle lui donne donc parfois de la chikwangue – mais elle considère ce geste comme une extravagance occasionnelle.

Le consommateur « gros mangeur » utilise aujourd'hui la majorité du manioc consommé au Congo. La population rurale ne représente qu'une minorité de la population totale, pourtant elle consomme plus de manioc que la population urbaine, deux fois plus que les urbains, soit 425 kg de manioc par an. Ce chiffre n'étant qu'une moyenne de la consommation tous les consommateurs ruraux, comprenant même enfants et personnes âgées, on ne doit pas être surpris qu'un agriculteur dans la vingtaine comme Elvis Ndale affirme manger six kilos de manioc par jour! Non seulement le gros mangeur rural consomme plus de manioc que les autres

consommateurs ruraux, mais il consomme aussi son manioc de façon disproportionnée sous forme de chikwangue. Le manioc produit en zone rurale est à proximité des consommateurs ruraux contrairement aux marchés urbains, où la chikwangue est, de ce fait, un produit relativement cher. De ce fait, comme le modèle de consommation le décrit ci-dessus, les pénuries sont rares dans les zones rurales du Congo.

Le consommateur « sophistiqué urbain » est le plus petit segment du marché – que ce soit en nombre de personnes, en consommation par personne ou en consommation totale. Ce segment rassemble les élites riches du pays qui cherchent à imiter les goûts et styles européens de consommation et évitent généralement la cuisine traditionnelle du Congo. Ce groupe peut se le permettre financièrement et préfère ainsi consommer du pain (par exemple sous forme de baguette) plutôt que du manioc, et de ce fait en achète beaucoup moins que le reste de la population.

## VII. La chaîne de valeur du manioc

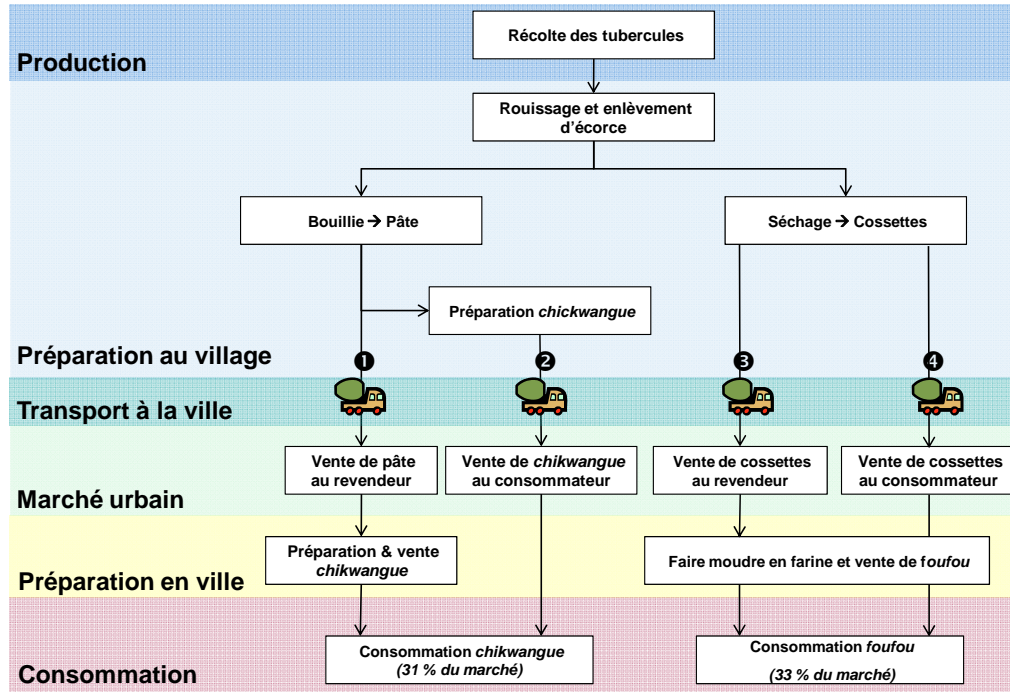
### Résumé : l'offre

- La région du Pool produit l'essentiel de la production de manioc congolais, suivie par les provinces de Bouenza, des Plateaux et du Niari.
- Le manioc est consommé sous quatre formes différentes, et chacune d'entre elles a un circuit différent de distribution vers le consommateur. La pâte et la chikwangue sont plus chères que cossettes et fougou.
- La proportion de coûts sur la chaîne de valeur les plus élevés relèvent de la production.
- Jusqu'à 15 % du manioc produit est perdu et les 2/3 des pertes se déroulent au cours de la production du fougou et de la chikwangue.
- Le tiers restant est perdu durant la transformation du fougou et le transport de la chikwangue.
- Les prix du fougou et de la chikwangue sont contre-cycliques : le fougou est moins cher durant la saison sèche tandis que la chikwangue est meilleur marché durant la saison pluvieuse.

Une offre régulière et croissante de manioc pour le marché congolais correspond à une chaîne de valeur à plusieurs étapes : production, transformation, transport et distribution ou commercialisation. Le graphique suivant illustre ces différentes phases de la chaîne de valeur pour deux produits à base de manioc : la chikwangue et le fougou. Ce chapitre divisera l'offre étape par étape.



Illustration 15 : La chaîne de valeur du manioc au Congo

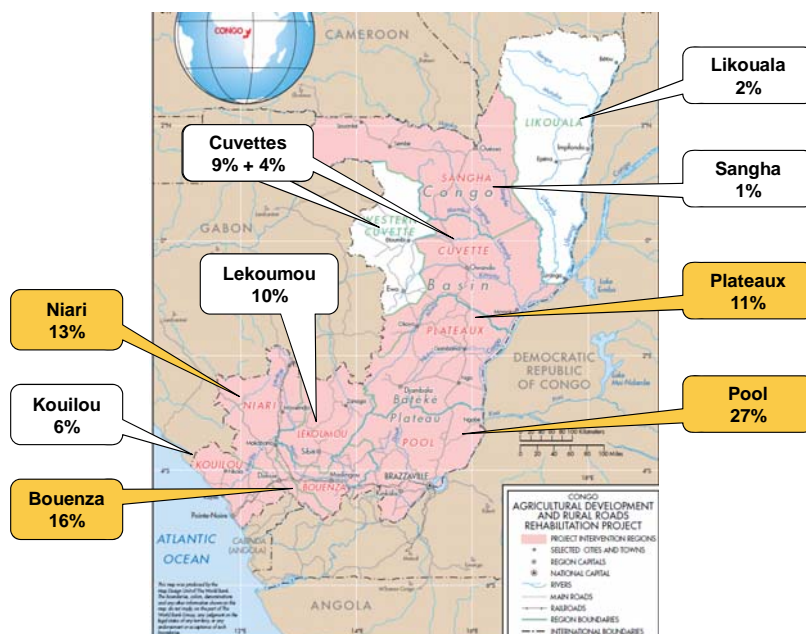


### A. Production actuelle

Comme indiqué ci-dessus, le niveau de production de manioc au Congo a évolué en parallèle à celui de la consommation – l'estimation la plus récente place la production à un peu plus de 1,09 million de tonnes en 2008. D'après l'Élaboration de la Politique Agricole Commune (PAC) de CEEAC - Diagnostic congolais 2008, la production a augmenté à un taux de croissance annuel composé (TCAC) de 4,5 % par an sur la période 2003-2008. Cependant, le rythme de cette croissance a ralenti au cours de cette même période et devrait être plus proche de 2 % en 2009.

La carte montre la part relative de chaque province dans la production totale. Bien que les chiffres soient basés sur le dernier recensement agricole, conduit en 1997, les experts locaux pensent que la contribution de chaque région ne doit pas être très différente aujourd'hui, avec pour seule exception une probable légère diminution de la part produite par la région du Pool parce que le conflit a été largement concentré géographiquement dans cette partie du pays. En 2008, la production dans la région du Pool représentait environ 22 % de la production nationale d'après les estimations, et le reliquat est maintenant produit par les régions de Plateaux et Bouenza. La carte ci-dessous présente des estimations pour 2008 à partir des données de 1997.

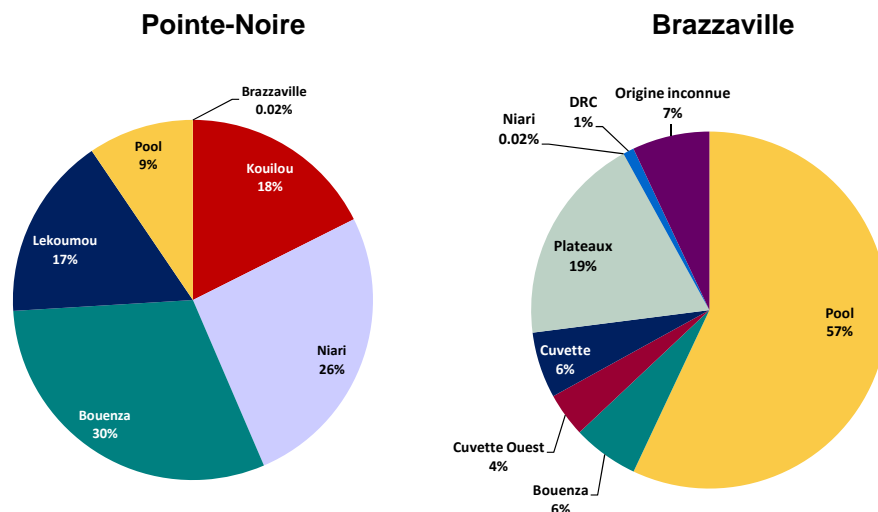
Illustration 16 : Production de manioc par province<sup>14</sup>



En plus d'examiner les chiffres de la production fournis par le MAE, nous avons conduit des enquêtes pour déterminer quelles provinces sont les plus grandes sources d'approvisionnement pour les centres urbains. Les données pour Brazzaville proviennent de l'étude conduite par le groupe OTF et Jean Moukouba de juin 2009, et les données pour Pointe-Noire proviennent de l'étude de M. Moukouba conduite en 2006. Les régions de Bouenza et Niari ont fourni plus de la moitié du manioc consommé à Pointe-Noire tandis que les régions de Pool, Bouenza et Plateaux fournissent la plus grande partie du manioc vendu à Brazzaville.

<sup>14</sup> Moukouba, Jean. *Projet de Développement Agricole et de Réhabilitation des Pistes Rurales (PDARPR) : Etude sur les Bassins de Production et Évaluation Institutionnelle des Organisations Producteurs. Volume II.* Mars 2006.

*Illustration 17 : Provenance de l'offre de manioc en centre urbain*



### *Influence de la saisonnalité sur la production*

La saison affecte la chaîne de valeur : les coûts de production pour le foufou augmentent durant la saison pluvieuse parce qu'il est alors plus difficile de sécher le manioc. Inversement, dans certaines régions (comme celle des Plateaux) les coûts de production pour le roui de manioc augmentent durant la saison sèche parce que les femmes doivent alors aller plus loin pour trouver de l'eau qu'elles pourront faire bouillir. La saison a aussi un impact sur les coûts de transport, puisque les routes deviennent plus dangereuses pendant les saisons pluvieuses et certaines zones deviennent complètement inaccessibles.

### *Pertes durant la production*

Au total, environ 15 % des pertes concerne le foufou et la chikwangue. La grande partie des pertes se déroule durant la production – du manioc mûr qui reste dans le sol et pourrit, ou du manioc malade, ou encore du manioc mangé par les animaux. Bien que certaines régions frappées par la maladie puissent perdre jusqu'à 80 % ou même 100 % de leur production, sur le plan national, seul 10 % du manioc est perdu à cette étape, les pertes en post récolte s'élevant à environ 5 %.

D'après un rapport publié par le MAE, les causes principales de déperdition durant la production sont :

- *La « mosaïque » africaine* : la maladie la plus répandue dans les régions tropicales de l'Afrique et de l'Inde pouvant causer des pertes de rendement de 20 à 80 %
- *La bactérie vasculaire* : pouvant causer des pertes de rendement de 80 à 100 % pendant les attaques sévères
- *Le pourrissement des racines ou moisissures généralisées* : causé par différents agents pathogènes dans le sol.
- *L'anthracnose* : causée par un champignon.

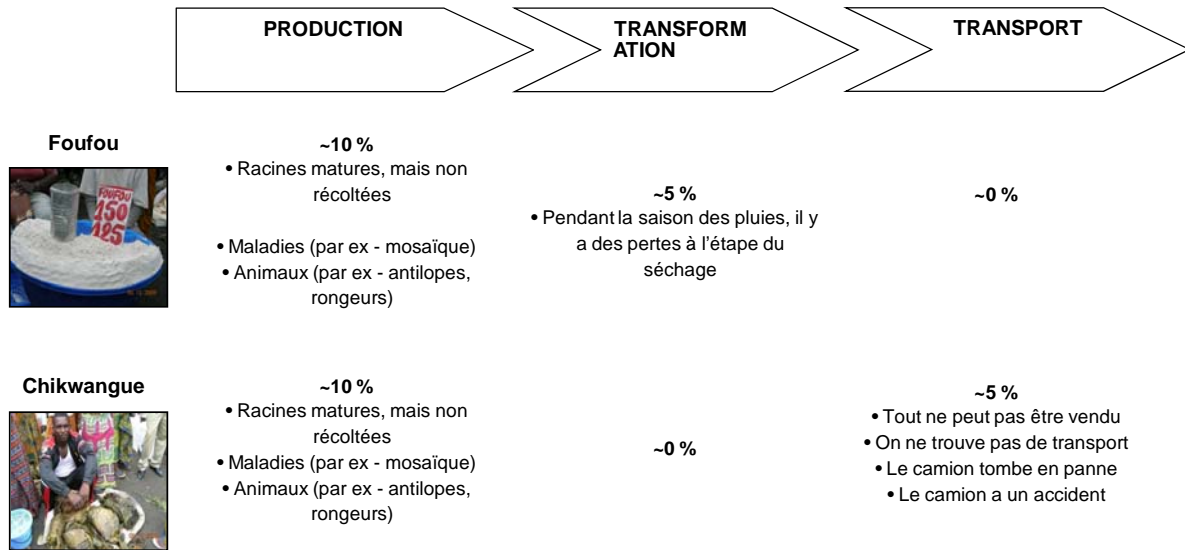
- *La maladie des raies noires* : une maladie d'importance secondaire, caractérisée par de la tacheture foliaire.
- *Les maladies parasitaires* : destruction de plantes causées par inondations, particulièrement dans les régions de la Cuvette, de Sangha, de Likoula et parfois de la grêle dans la région des Plateaux
- *Les insectes nuisibles* : mites, cochenilles, cochenilles des racines, criquets panachés, et cercopes.
- *Les mauvaises herbes* : elles constituent un problème majeur pour le développement du manioc

Certains programmes d'intervention de lutte aux maladies et aux parasites au Congo devront être mis à contribution pour l'intervention finale dans la chaîne de valeur du manioc. Le tableau suivant énumère les principaux programmes d'intervention. Une liste détaillée des parties prenantes ainsi que leurs coordonnées se trouve en Annexe III.

*Illustration 18 : Programmes de lutte contre les maladies au Congo*

Programme / Organisation	Intervention
Comité international de la Croix rouge Congo (CICR)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Depuis 2004, le ministre de l'Agriculture du Congo travaille conjointement avec le CICR dans les districts de Lékana, Kinkala, Mindouli et Kindamba pour identifier et distribuer quatre variétés de racines résistantes. Les boutures ont été distribuées à 104 regroupements d'agriculteurs, au total 13 000 bénéficiaires. Cependant, ces variétés ne furent qu'une solution temporaire puisqu'elles ne sont pas résistantes aux virus plus sévères. En 2007, 330 000 avaient été distribuées à 7 500 bénéficiaires.</li> <li>• Quatre nouvelles variétés ont été récemment importées et sont actuellement reproduites à Kinkala, Mindouli et Kindamba, et seront redistribuées à 50 regroupements.</li> </ul>
International Institute of Tropical Agriculture (IITA)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Six variétés de RD ont été importées à la fin de 2005 et ont été reproduites et distribuées à Lékana, Kinkala, Mindouli Kindamba, Vinza et Kimba.</li> <li>• Opérations sur le terrain de développement des compétences</li> </ul>
Projet de Développement Rural (PRODER)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Élabore un système de production et une stratégie de distribution et marketing de variétés résistantes</li> <li>• Évalue les apparitions et la gravité de certaines maladies</li> <li>• Production et distribution de variétés résistantes</li> <li>• Se coordonne avec la IITA pour l'adoption de nouvelles variétés résistantes</li> </ul>
Food and Agriculture Organization (FAO)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Programmes lancés: TCP/PRC/0166: "Production et protection intégrée du manioc dans la région des Plateaux et UFT/PRC/001/PRC</li> <li>• Élargir la base génétique du manioc en introduisant 115 clones élités avec la IITA</li> <li>• Organisation et mise en place d'un réseau de producteurs, APROMAP</li> <li>• Travaille à la création d'un laboratoire de culture génétique in vitro et les biotechnologies</li> <li>• Soutien au développement des compétences, avec un accent mis sur la prévention des maladies</li> <li>• Création de champs-écoles pour la formation</li> </ul>
Intervention gouvernementale	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La Direction Générale de la Recherche Scientifique et Techniques (DGRST) est une autorité gouvernementale surveillant et coordonnant les activités de recherche</li> <li>• Programmes de soutien et structures institutionnelles incluent: PDARP et PRODER, CVTA, CNSA, AgriCongo</li> </ul>

### Illustration 19 : Sources de pertes dans la chaîne de valeur



**Les pertes ne dépassent pas 15 % pour les deux principaux produits commercialisés: jusqu'à 10 % pendant la production et jusqu'à 5 % pendant la transformation (foufou) et le transport (chikwangue)**

Fait à noter, le chiffre de 5 % pour les pertes après la récolte est une estimation basée sur des entretiens d'experts locaux et non sur des observations du Groupe OTF. Cependant, notre propre modèle d'estimation de la production et de la consommation pour 2009 conclut à une déperdition post récolte de 8 %, ce qui semble indiquer que 5 % est en effet une estimation raisonnable. De plus, même s'il ne semble pas y avoir de données sur ce sujet pour d'autres pays, une enquête effectuée en 1992 au Ghana a recensé des taux de pertes après récolte du manioc et estimait qu'elles ne devaient pas dépasser 5 %, une donnée qui correspond encore une fois à celles que nous avons recueillies pour le Congo.<sup>15</sup>

### B. Chaîne actuelle de transformation

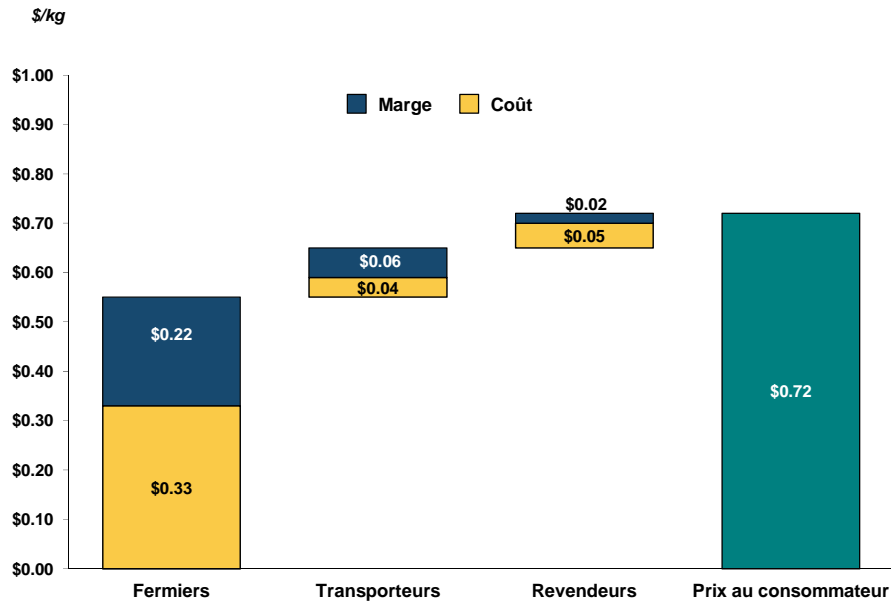
Même si le manioc peut être consommé de nombreuses façons, nécessitant des chaînes de valeur différentes pour chaque produit, au Congo la majeure partie du manioc est consommée sous forme de chikwangue ou de foufou. Le manioc est principalement transformé au niveau de la production, où résident la valeur ajoutée et les marges les plus fortes. Dans le graphique ci-dessous, où les étapes de transformation à l'étude comme la fabrication des cossettes, le trempage, l'épluchage et le séchage sont toutes effectués par le même exploitant ayant récolté le manioc. Lorsque le manioc quitte les champs, le produit est à l'état fini et peut se vendre tel quel au consommateur final.

Il faut également se rappeler que ce graphique n'est qu'une estimation des coûts « moyens » et de la valeur ajoutée, et qu'il existe en fait de nombreuses variables qui peuvent modifier à la fois

<sup>15</sup><http://www.fao.org/docrep/V4510E/V4510E08.htm> visité le 15/06/2009.

le total ainsi que la distribution des coûts et des profits à chaque étape de la chaîne. L'influence de chaque variable sur les coûts de production et de transport ainsi que sur les marges sur toute la chaîne de valeur est expliquée ci-dessous.

*Illustration 20 : La chaîne de valeur pour les cossettes de fougou*

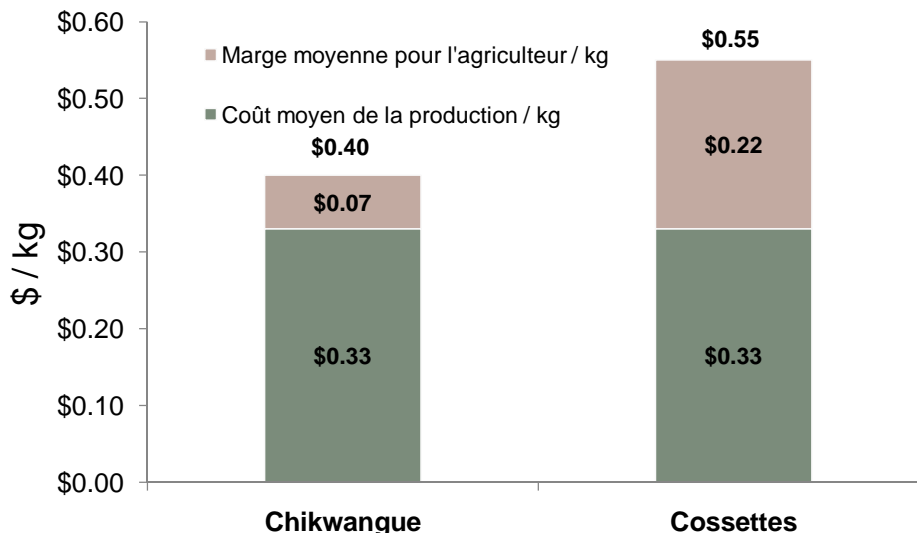


*Le mode de transformation influence les marges globales*

Le type de produit a de l'importance, car les coûts sont plus élevés pour le roui de manioc et la chikwangue (quand ils sont produits au village), où l'on retrouve la majorité des coûts. Les productions de fougou (cossettes et djanika) ont des coûts moins élevés.

Le graphique suivant démontre la différence de rentabilité entre deux produits à base de manioc : les cossettes, qui représentent 28 % du manioc commercialisé, et la chikwangue, qui représente 31 % du marché. Comme indiqué sur le graphique, les coûts de production de chacun des deux produits sont en fait identiques. Mais les cossettes ont des marges beaucoup plus élevées (à 40 % du prix de vente) en raison des nombreuses possibilités d'intégration en aval tandis que la chikwangue est un produit final directement consommable. À l'avenir, il sera important de surveiller attentivement les prix courants au Congo, pour assurer une stabilisation de la production et de la transformation afin de satisfaire la demande tout en maximisant les marges.

*Illustration 21 : Comparaison des coûts et marges pour deux produits à base de manioc au Congo*



### *Pertes à l'étape de la transformation*

Les problèmes de déperdition concernent toutes les formes de transformation du manioc au Congo. Pendant la transformation du fofou, on peut observer une déperdition supplémentaire de près de 5 %, particulièrement durant le séchage. C'est du moins ce qui arrive si l'on tente de sécher les cossettes durant la saison pluvieuse. En effet, si les cossettes sont trop exposées à l'humidité, elles pourrissent et deviennent invendables sur les marchés. Ces pertes, en diminuant l'offre, font monter les prix du produit dans les centres urbains. Les données montrent que les fluctuations de prix à Brazzaville sont saisonnières : les prix sont ainsi plus élevés durant la saison des pluies de novembre à avril et se mettent à baisser durant la saison sèche de mai à octobre.

### *C. État actuel du transport et de la commercialisation*

Les divers produits transformés du manioc passent par des circuits de distribution différents pour approvisionner le marché. La chikwangue peut généralement passer par deux filières de transformation. Dans les deux cas, le manioc est récolté au champ et ensuite épluché et bouilli pour en faire une pâte.

- **Circuit 1** : à cette étape, le manioc peut être transporté en ville sous forme de pâte (le circuit 1 représente 53 % du marché du manioc à Pointe-Noire, mais seulement 6 % du marché du manioc à Brazzaville).
  - À son arrivée sur le marché urbain, la pâte est vendue à un revendeur/fournisseur.
  - Le manioc est ensuite préparé en chikwangue et vendu au consommateur final.
- **Circuit 2** : la pâte peut aussi être transformée directement en chikwangue au village (le circuit 2 représente 64 % du marché du manioc à Brazzaville, mais seulement 11 % du marché du manioc à Pointe-Noire), et transportée par la suite vers les marchés urbains.

- Le produit est finalement vendu directement sur place au consommateur final.

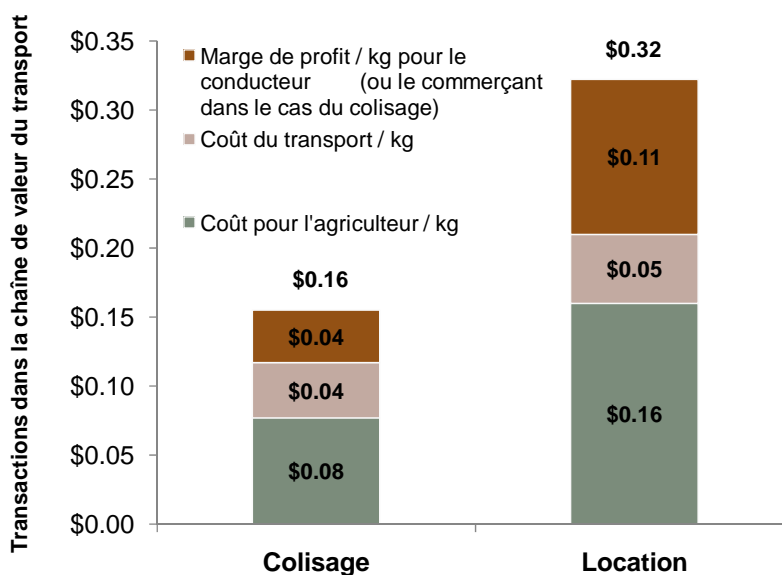
Le fofou a aussi deux circuits de distribution possibles. Dans les deux cas, le manioc est récolté à la ferme et ensuite épluché et séché au village, pour en faire des cossettes.

- **Circuit 3** : les revendeurs peuvent transformer les cossettes en farine ou fofou (appelée djanika) et vendue au consommateur final (le circuit 3 représente 6 % du marché du manioc à Brazzaville).
- **Circuit 4** : après avoir été transportées vers les centres urbains, les cossettes peuvent aussi être vendues directement aux consommateurs (le circuit 4 représente 28 % du marché du manioc à Brazzaville).

### *Le mode de transport influence les coûts*

Le mode de transport influence considérablement la répartition des profits entre les différents acteurs. Le colisage et la location sont les deux modes de transport les plus utilisés. On entend par colisage les cas où un marchand urbain passe une « commande » de manioc auprès d'agriculteurs qu'il achemine par ses propres camions ou par camion loué. Dans le système par location, les villageois paient des transporteurs pour acheminer leurs produits par camion. Le coût de transport par colisage est moins élevé pour l'agriculteur, puisque les marchands peuvent faire des bénéfices tant sur les services de transport que sur la revente du produit. Bien que les coûts de transport ne représentent qu'une petite partie des coûts de la chaîne de valeur (environ 13 à 15 %), et bien que les coûts pour l'agriculteur ne varient que légèrement entre les deux modes de transport, la réduction de coût de 0,08 \$/kg lorsque le colisage est utilisé - peut faire économiser environ 80 \$ à un agriculteur qui récolte 1 tonne par an, ce qui laisse une plus grosse part du profit dans les zones rurales. Le graphique décrit plus en détail le profil des coûts des différents modes de transport.

*Illustration 22 : Comparaison de coûts des deux modes de transport*





### *La situation géographique influence les marges*

L'éloignement de la ville est un facteur de coût important, car, évidemment, les frais de transport varient directement avec la distance à parcourir. Cependant, nos données suggèrent que les coûts de transport par kilomètre diminuent légèrement avec la distance. L'isolation relative des exploitations agricoles (« enclavement ») augmente également la proportion des coûts prise en charge par les agriculteurs, puisqu'ils paient généralement eux-mêmes les coûts de transport entre leur village et les grands axes routiers<sup>16</sup>.

#### **Efforts du gouvernement pour améliorer les infrastructures routières au Congo**

« La construction d'une route de 600 km entre Pointe-Noire et Brazzaville est en cours grâce à l'assistance de la Chine. Une section financée par la Commission européenne a été récemment terminée (68 km entre Brazzaville et Gambari pour un coût de 80 millions de dollars). Les travaux de réhabilitation ont commencé sur la section Pointe-Noire – Dolisie (186 km) depuis 2007 et sont avancés à 19 % (la route passe par une région vallonnée et très humide : le Mayombe). Le coût de cette section est estimé à 360 millions de dollars et les travaux devraient se terminer fin 2011.

Des consultants ont été engagés (grâce au financement de la Commission européenne) pour trouver un concessionnaire pour le Chemin de fer Congo-Océan (CFCO), la société d'État des chemins de fer, le port à conteneurs de Pointe-Noire ont été placés sous gestion privée (avec une concession de 27 ans) et un accord a été passé avec l'Agence française de développement (AFD), la Banque européenne d'investissement (BEI), et la Banque de Développement des États de l'Afrique centrale (BDEAC,) pour le financement de la modernisation du port (pour un coût total de 511 millions de dollars). Ce programme de modernisation ferait de Pointe-Noire le premier port en eau profonde d'Afrique de l'Ouest pouvant accueillir des navires de capacité de 6,000 EVP (équivalent vingt pieds)<sup>17</sup>.

---

<sup>16</sup> Extrait de la Note de la Banque Mondiale sur les Investissements au Congo (juin 2009).

« Officiellement, 1,200 km de routes sont macadamisés au Congo, mais plus de la moitié d'entre elles sont en très mauvais état. Il n'y a pas de route continue et praticable dans toutes les conditions météorologiques entre Brazzaville et le port de Pointe-Noire. De grandes sections de la principale artère nord vers Ouesso sont en état avancé de délabrement. La plupart des communautés rurales ne sont desservies que par des pistes, sans réseau de routes de desserte. La mauvaise condition du système routier a de sérieuses conséquences économiques, car elle augmente les coûts du transport intérieur et empêche l'accès aux marchés.»

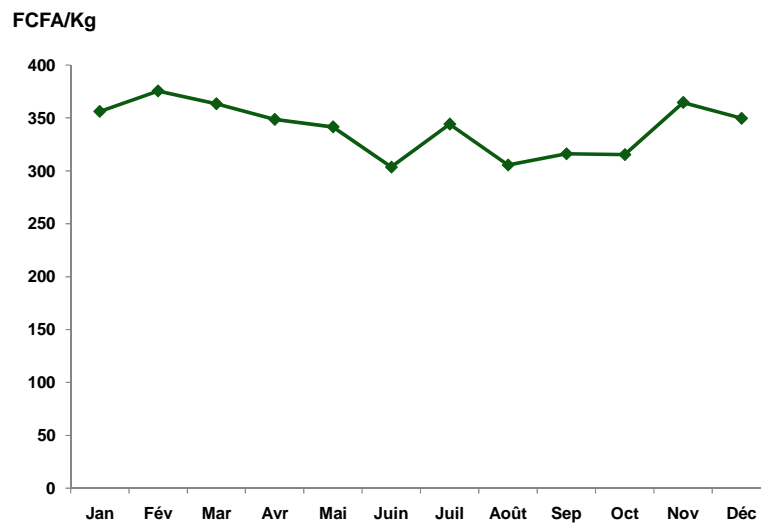
<sup>17</sup> Source : version initiale de la stratégie de coopération avec la République du Congo par la Banque Mondiale et version initiale du document de la Banque Mondiale *Priorité aux investissements dans l'infrastructure : une approche spatiale, République du Congo*

[http://www.congo-siteportail.info/Route-Pointe-Noire-Brazzaville-le-Chef-de-l-Etat-visite-les-travaux-du-troncon-Pointe-Noire-Dolisie\\_a4019.html](http://www.congo-siteportail.info/Route-Pointe-Noire-Brazzaville-le-Chef-de-l-Etat-visite-les-travaux-du-troncon-Pointe-Noire-Dolisie_a4019.html)

### *Aspect contre-cyclique des prix*

Fait intéressant à noter, les prix du fofou et de la chikwangue sont contre-cycliques, car ils ont tendance à augmenter durant la saison sèche lorsque les réserves d'eau pour bouillir le manioc sont au plus bas. Le phénomène se fait particulièrement sentir pour la production de chikwangue de la région des Plateaux, où l'eau se raréfie durant les saisons sèches (une partie importante de la demande en manioc de Brazzaville étant desservie par la région des Plateaux, l'impact sur les prix dans la capitale est donc important). Ces variations saisonnières peuvent être lissées en investissant dans la construction de hangars pour protéger les cossettes de la pluie et dans l'installation de citernes pour stocker l'eau utilisée dans le rouissage.

*Illustration 23 : Prix du fofou à Brazzaville (moyenne mensuelle 2003-2008)<sup>18</sup>*



### *Pertes aux étapes de transport et de commercialisation*

Jusqu'à 5 %, de la production de chikwangue peut se perdre pendant le transport, et ce, pour plusieurs raisons. Premièrement, il est parfois difficile pour les agriculteurs de trouver un camion pour livrer leur production de manioc en ville. Les autres problèmes gravitent autour de la fiabilité des camions utilisés – que ce soit des problèmes mécaniques ou bien des accidents qui empêchent de livrer le manioc à sa destination finale.

<sup>18</sup> Centre National des Statistiques et Études économiques, analyse du Groupe OTF, 2009

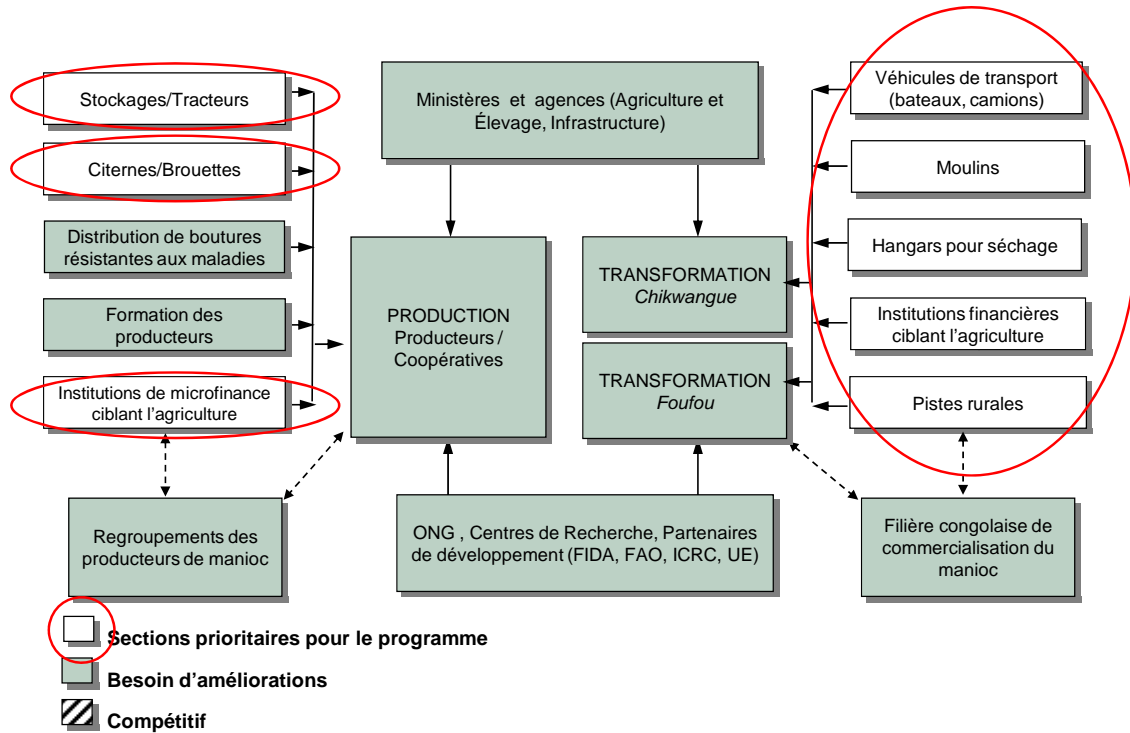
## VIII. Analyse SWOT (FFOM) du secteur du manioc au Congo

Le développement de grappes sectorielles à haute performance est une composante essentielle de la compétitivité et de la productivité d'un secteur. Ces grappes sont constituées de tous les secteurs secondaires ou liées d'une façon ou d'une autre à la production et la livraison d'un produit ou d'un service en particulier. Les méthodologies d'analyse des grappes mettent l'accent sur les relations entre les différents secteurs, fournisseurs, et entreprises qui doivent travailler ensemble. Dès qu'une grappe économiquement viable se forme, elle doit se renforcer par elle-même. Une vive concurrence au sein d'un secteur peut s'étendre à d'autres par essaimage ou diversification. L'information circule librement et les innovations se répandent rapidement grâce aux relations entre clients et fournisseurs. Ces liens forts entre acteurs sont essentiels à la compétitivité d'une région ou d'un pays.

À une époque où la concurrence économique mondiale s'intensifie, les avantages concurrentiels dépendent de plus en plus de la dynamique locale et du degré de maillage des acteurs économiques. Les grappes sectorielles aident les économies locales, car des centaines de petites et moyennes entreprises y participent en offrant des services de sous-traitance à moindre coût adaptés aux besoins et forces de la région. Cette offre croissante de services encourage les entreprises de plus grande taille à investir dans le soutien au développement et à la croissance de ces PME qui formeront la plus grande source future d'emplois au Congo. Une telle démarche pour le Congo peut paraître ambitieuse, mais l'émergence de grappes sectorielles locales permettra au secteur du manioc d'atteindre le professionnalisme et la taille nécessaire pour satisfaire les besoins du marché domestique et même régional.

Le schéma de grappe sectorielle ci-dessous montre qu'aucun élément du secteur du manioc au Congo n'est considéré comme concurrentiel, tant sur le plan régional que mondial, ce qui constitue une menace sérieuse pour le bon fonctionnement du secteur.

*Illustration 24 : Schéma de la gappe du manioc*



Afin de faire passer le secteur du manioc du Congo du mode artisanal et majoritairement informel à un stade plus performant, dynamique et axé sur les marchés, il est important d'analyser stratégiquement le secteur et le climat économique dans lequel il exerce ses activités. Ce chapitre utilise une analyse Forces, Faiblesses, Opportunités, Menaces (SWOT ou FFOM) pour établir les stratégies potentielles de croissance et les obstacles qui pourraient les restreindre. Pour cette analyse, les forces et faiblesses sont définies comme les facteurs internes ou ceux qui ont des incidences directes sur le fonctionnement de la chaîne de valeur. Les facteurs externes, opportunités et menaces, sont les facteurs extérieurs à la chaîne de valeur. L'analyse SWOT vise à définir les stratégies d'aide des bailleurs des fonds et des institutions nationales.

### *Analyse SWOT du secteur du manioc au Congo et les défis pour le futur*

Afin de commencer à construire une stratégie pour le Programme, l'équipe a développé une analyse SWOT qui prend en compte les facteurs internes et externes essentiels qui devraient informer les choix à faire pour établir une structure de soutien au secteur du manioc. Le but de cette analyse est d'utiliser au mieux toutes les forces et possibilités tout en atténuant les faiblesses et menaces. Dans le graphique ci-dessous, les facteurs internes et externes sont résumés par une offre de choix stratégiques potentiels pour le Programme. Ils ont été créés en combinant les différents facteurs : par exemple, une stratégie forces/opportunités est appelée « FO » et utiliserait un atout potentiel du secteur pour exploiter une opportunité de développement. Après le tableau 26, on trouve une sélection des options qui devraient être poursuivies immédiatement pour assurer la création d'un Programme qui satisfera les besoins du secteur du manioc congolais.

### *A. Forces sectorielles – « Nous adorons le manioc! »*

Les organismes de recherche et développement tels que le FIDA et la FAO sont probablement les acteurs les plus importants de la grappe sectorielle du manioc. Ils ont d'ailleurs déjà commencé à former les agriculteurs sur la lutte contre les maladies et les parasites et ont distribué des boutures résistantes. Cependant, le fait que la maladie de la mosaïque et d'autres virus affectant le manioc continuent d'être de sérieuses menaces pour le secteur signifie qu'il reste encore beaucoup de travail à faire pour augmenter la performance de ces organismes.

Le Congo a une expérience de culture du manioc très forte. Parce que le manioc et ses produits de transformation sont bien acceptés au Congo, il existe déjà une base solide sur laquelle des améliorations peuvent être apportées. Pour le moment, le Congo détient la quatrième place au palmarès mondial de la consommation de manioc par habitant.

*Illustration 25 : Activités des organisations internationales au Congo*

Organisation	Résumé de ses activités au Congo
FAO	<p>Les activités de la FAO sont concentrées sur la sécurité alimentaire et les activités d'amélioration des compétences sur le terrain. De nouvelles variétés améliorées de manioc sont créées et distribuées aux agriculteurs par l'intermédiaire des écoles de formation pour agriculteurs de la FAO. L'organisme conduit aussi de nombreuses recherches relatives à la sécurité alimentaire, aux pratiques agricoles exemplaires et à l'économie agricole<sup>19</sup>.</p>
IITA	<p>Les activités de l'IITA sont concentrées sur la mise au point et la reproduction de variétés de manioc à croissance rapide et rendement élevé, à basse teneur en cyanure et résistantes aux maladies et aux insectes nuisibles et à la sécheresse. L'IITA travaille depuis de nombreuses années sur des programmes de lutte antiparasitaire dans la culture du manioc qui utilisent des méthodes naturelles et écologiques. Le programme a joué un rôle important dans la réussite des méthodes biologiques de lutte aux cochenilles et aux mites du manioc.</p> <p>L'IITA concentre également ses recherches de solutions aux opérations en aval de la récolte, en mettant au point des machines et des outils simples et efficaces qui réduisent le temps et le travail nécessaires à la transformation, tout en diminuant les pertes des productions. Enfin, l'IITA forme des chercheurs et techniciens dans le domaine des pratiques exemplaires de production et de transformation<sup>20</sup>.</p>
FIDA	<p>Depuis 1983, le FIDA a financé six projets au Congo. Les engagements de l'organisation dans le pays s'élèvent à 46,2 millions de dollars, tandis que le coût des six projets est de 82,1 millions. Le FIDA a dû mettre fin au projet de pêcheries artisanales La Cuvette, au projet de développement de cultures vivrières dans le district de Kindamba et à son appui aux initiatives locales de commercialisation.</p> <p>Le FIDA a lancé un programme de prêts pour deux projets dans le cadre de son soutien au programme intérimaire post conflit du gouvernement du Congo qui vise au développement agricole, à l'amélioration de la sécurité alimentaire et à la réduction de la pauvreté. Le projet de développement rural dans les régions des Plateaux, de la Cuvette et de la Cuvette Ouest est toujours en cours. Le projet de développement rural dans les régions de Niari, du Bouenza et de Lékoumou a été approuvé en avril 2006. Les initiatives du FIDA portent avant tout sur la réhabilitation de la capacité productive du pays. Les priorités sont de donner accès aux populations rurales à l'eau potable et à des semences et boutures améliorées pour les principales cultures vivrières comme le manioc. Le projet de développement rural dans les régions de Niari, du Bouenza et de Lékoumou s'attaquera en particulier aux problèmes d'accès aux marchés en construisant des routes de desserte et en les réparant<sup>21</sup>.</p>

<sup>19</sup> [www.fao.org](http://www.fao.org)

<sup>20</sup> [www.iita.org](http://www.iita.org)

<sup>21</sup> [www.ifad.org](http://www.ifad.org)

## ***B. Faiblesses – Une grappe du manioc isolée***

*La grappe de la production du manioc est faible de façon générale, et manque en particulier d'intrants dans les étapes de production et de transformation, limitant ainsi la quantité et la qualité du produit commercialisable dans les centres urbains du Congo. Comme indiqué sur le schéma de grappe sectorielle ci-dessous, les besoins sont grands en matériel agricole de base comme des brouettes (pour transporter le manioc du champ vers les zones de séchage ou vers la route secondaire ou même la route principale) et des citernes (pour stocker l'eau utilisée pour faire dégorger le manioc de son cyanure et pour sa cuisson pendant la fabrication de pâte et de chikwangué). Du point de vue des intrants, des structures de base comme des hangars à séchage et des moulins élémentaires amélioreraient la productivité. Le manioc continue d'être produit et transformé de façon traditionnelle, sans mécanisation. Enfin, les faiblesses du côté du transport et de la commercialisation sont persistantes, l'accès au transport bon marché est restreint et les productions ne trouvent pas assez de débouchés de marché étant donné le petit nombre de distributeurs.*

*Un secteur financier fragile.* Le secteur financier congolais est composé de quatre banques commerciales privées. L'absence de véritable concurrence au sein du secteur bancaire a entraîné une offre déficiente de services financiers à la population (3 % seulement des Congolais possèdent un compte bancaire) et le secteur privé est confronté à des taux d'intérêt élevés, à des problèmes d'aversion au risque (préférence des banques pour les prêts à court terme) et l'absence d'investissements en dehors des secteurs commerciaux et pétroliers.

### **Vue d'ensemble du secteur financier du Congo<sup>22</sup>**

#### **Secteur financier :**

Le secteur financier au Congo est de petite taille, à très forte concentration et détenant trop d'actifs sous forme de liquidités. Le secteur représente des avoirs totaux d'environ 630 milliards de FCA (1,2 milliard de \$) et est dominé par les banques commerciales (avec environ 83 % des avoirs totaux du secteur), la plupart d'entre elles concentrent leurs activités sur le marché des entreprises ou des salariés. Les prêts sont rares, le crédit au secteur privé ne représentant que 2,49 % du PIB contre 9,2 % au Cameroun, et les liquidités représentant 73 % des avoirs du secteur bancaire. Le secteur bancaire compte seulement 70 000 comptes individuels actifs (en 2007) pour une population de 4 millions de personnes, soit un taux de pénétration de seulement 2 %. De plus, les services bancaires sont très concentrés à Brazzaville et dans le centre de production pétrolière de Pointe-Noire, avec une moyenne d'une seule succursale pour 100 000 habitants pour l'ensemble du pays.

#### **Secteur du microcrédit :**

Le secteur du microcrédit congolais est très restreint et – comme dans beaucoup de pays

22 Extrait de la Note sur les Investissements en République du Congo par la Banque Mondiale, juin 2009. Source : Études sur la faisabilité des programmes de micro-finance au Congo par l'IFC Afrique.

### Vue d'ensemble du secteur financier du Congo<sup>22</sup>

d'Afrique centrale et d'Afrique de l'Ouest – est dominé par les coopératives. Le secteur est extrêmement concentré au sein d'un seul réseau puissant et profitable, la MUCODEC (217 552 membres en avril 2009) représentant environ 91 % des dépôts du secteur et 94 % des prêts. La MUCODEC prête principalement aux salariés des grandes entreprises ou du secteur public. La deuxième institution de microcrédit, la CAPPED, de taille beaucoup moins grande que la MUCODEC, n'a pas encore atteint la pérennité financière. Les autres institutions sont de petite taille, fragiles, en proie à des problèmes de gouvernance et manquent de compétences managériales et techniques. Comme pour le secteur bancaire, le secteur du microcrédit est concentré dans les deux centres urbains de Brazzaville et de Pointe-Noire, avec un accès aux zones rurales limité par le manque d'infrastructures et une stratégie visant à la maîtrise des coûts de fonctionnement.

*Le secteur du manioc du Congo est à l'heure actuelle totalement isolé du secteur bancaire. À l'heure actuelle, les agriculteurs ruraux n'ont presque pas accès au crédit ou à aucune sorte de service financier. Le microcrédit n'est toujours pas très développé au Congo et est surtout cantonné dans les zones urbaines. Et même dans ces institutions, les collatéraux demandés sont hors d'atteinte pour la plupart des producteurs de manioc qui doivent en plus trouver un garant. Le gouvernement du Congo a créé un établissement de crédit spécialisé dans l'agriculture. Cependant, les fonds nécessaires à son fonctionnement n'ont pas encore été mis à disposition. Il y a toutefois un fort potentiel de collaboration avec la Banque Mondiale, les programmes de développement du secteur privé de la Banque Mondiale, et les autres agences internationales pour aider à établir une structure robuste de financement. Aussi, le Programme de soutien au manioc devrait établir des liens formels avec le programme de la Banque Mondiale consacré aux pistes rurales. Ce programme peut aider de nombreuses façons; par exemple, 1) en procurant un soutien renforçant les compétences du programme de prêt de l'Etat, 2) en encourageant les institutions locales à promouvoir et soutenir les investissements dans le secteur du manioc, et 3) en prêtant de l'argent au fonds de crédit agricole pour en augmenter le capital.*

- Les petits exploitants exerçant des *activités de production et de transformation* doivent en premier lieu pouvoir avoir accès à des micro-prêts accordés à des regroupements (groupes de solidarité ou coopératives) et dont l'échéance s'étend au-delà de six mois (pour permettre un cycle complet de récolte).
- Pour *l'étape du transport* de la chaîne de valeur, le besoin le plus pressant demeure la prise d'assurances pour les propriétaires de matériel roulant.
- À *l'étape de la commercialisation*, les propriétaires d'entreprises urbaines ont besoin de financement pour l'achat de leur propre matériel roulant. Les bailleurs pourraient aussi créer de la valeur en assurant un soutien technique au gouvernement congolais pour la mise en place d'une politique fiscale qui diminuerait les coûts d'importation de véhicules pour les petites entreprises.

*Les agences locales chargées du soutien du secteur du manioc sont rares. Même si les établissements locaux commencent à s'intéresser au secteur du manioc et à lui apporter du soutien, il n'existe*



toujours pas d'agence chargée de soutenir le secteur. Le programme doit donc s'engager à travailler avec les administrations locales et le ministère de l'Agriculture. La première urgence sera de renforcer les capacités des institutions locales afin qu'elles puissent améliorer la qualité de leur soutien au secteur.

*Les mauvaises infrastructures physiques augmentent les coûts de production et de transformation réduisant ainsi les marges.* Comme la Banque Mondiale elle-même l'a reconnu, les pistes rurales sont en très mauvais état et leur réhabilitation aiderait fortement le secteur du manioc. Il manque également d'autres types d'infrastructures de base nécessaires à l'amélioration des méthodes de production et de transformation du manioc, comme des citernes. Le mauvais état du réseau routier amplifie l'effet *du facteur d'éloignement des marchés urbains* sur les coûts de transport du manioc. De plus, les exploitations agricoles sont relativement isolées par le manque de routes de desserte (« *enclavement* »), augmentant ainsi la proportion des coûts payés par les agriculteurs, qui doivent généralement prendre en charge eux-mêmes les coûts du transport vers un axe routier majeur. Des travaux d'amélioration du réseau routier dans le cadre de fonds accordés à ces fins par la Banque Mondiale sont décrits dans *l'illustration 38 : Réhabilitations prévues de routes, mises en perspective avec le rôle de fournisseur de marchés urbains*.

### ***C. Des possibilités de développement fortement axées sur des caractéristiques culturelles***

*Un marché domestique inexploité :* selon des études, il y a aujourd'hui un potentiel de demande non comblé qu'on estime de manière conservatrice à 242 000 tonnes par an, en tenant compte d'une croissance annuelle prévue de la population 2,74 % pour les trois prochaines années.

*Le vide concurrentiel actuel donne un avantage au premier entrant :* une occasion d'affaires intéressante se présente aux investisseurs potentiels dans le secteur du manioc, étant donné la faible participation du secteur privé sur ces marchés. S'ils investissent à toutes les étapes de la chaîne de valeur, ils peuvent capturer l'avantage concurrentiel du premier entrant. Il existe en particulier des occasions d'investir dans la transformation et le transport, avec des marges intéressantes en perspective dans ces deux étapes de la chaîne de valeur. Avec un financement approprié, les agriculteurs seraient particulièrement bien placés pour occuper une plus grande place en aval de la chaîne de valeur, en intégrant de meilleures capacités de transformation à leur production, et en établissant des coopératives avec d'autres agriculteurs pour créer une structure plus stable pour d'autres futurs investissements du secteur privé. En se rassemblant en coopératives, les agriculteurs peuvent également investir ensemble dans de nouvelles technologies de mécanisation, améliorer la qualité et s'assurer une place sur le marché.

### Étude de cas : difficultés de coopération entre coopératives agricoles au Congo

« Dans le passé, les regroupements de producteurs comme les coopératives étaient créés par les autorités politiques sans véritable engagement des agriculteurs eux-mêmes. La plupart de ces organisations ont mis fin à leurs activités, soit parce qu'elles ne sont plus financées par les institutions politiques, soit parce que le gouvernement se désintéresse des activités (par exemple, commercialisation du café ou du cacao) qui avaient justifié leur création.

Après la démocratisation, beaucoup d'agriculteurs ont commencé à se méfier de la notion de coopératives, malgré les efforts du gouvernement pour modifier la loi de 1955 sur le sujet pour en favoriser le développement avec, par exemple, des niches fiscales. Au même moment cependant, plusieurs groupes ont été créés de façon informelle sur initiative de la jeunesse rurale ou de femmes, pour aider à des tâches telles que la commercialisation des récoltes, la préparation des terres, etc. En raison de l'écart séparant les législations gouvernementales limitant les organisations d'agriculteurs à former des coopératives officielles d'une part, et les réalités sur le terrain d'autre part, les organisations informelles sont devenues populaires. Le rôle que devrait jouer le gouvernement dans la promotion des organisations agricoles est un sujet qui a été largement ignoré jusqu'à maintenant. Et pourtant, considérant les défis auxquels le secteur agricole congolais est confronté, il y aurait une multitude d'occasions pour ces groupes de soutien ruraux d'apporter leur aide (en entretenant les routes de desserte, en gérant des marchés de produits de base, etc.) si elles étaient soutenues d'un point de vue organisationnel ou technique. Bien que la plupart des services gouvernementaux n'aient pas les capacités techniques ou managériales pour apporter ce type de soutien eux-mêmes, un apport financier sélectif et la formation des employés des ONG, après mise au point d'un accord contractuel, pourraient être des mécanismes à explorer dans les régions où le besoin de soutien est le plus évident<sup>23</sup>.

*Intégration dans des chaînes de valeur parallèles :* À condition que des investissements appropriés soient réalisés, les produits à base de manioc pourraient être utilisés dans d'autres secteurs, tels que le secteur de la boulangerie-pâtisserie qui emploierait de la farine de manioc de plus haute valeur ajoutée, le secteur de la nourriture pour animaux, et celui des produits à base d'amidon. En intégrant le manioc à ces secteurs potentiellement symbiotiques, les agriculteurs et autres intervenants dans le traitement du produit peuvent élargir leur marché, favorisant une plus grande demande et de plus fortes marges. Cependant, cela nécessite un niveau minimal de qualité qu'on ne retrouve pas au Congo. Les efforts du Programme à moyen terme et long terme devront donc se concentrer sur la recherche et de prendre des mesures incitatives pour favoriser les fabricants cherchant à s'intégrer verticalement au marché du manioc en amont.

---

<sup>23</sup> Banque Mondiale, Congo Agricultural Sector Review, 25 février 1997, Report No. 16407-COB.

## ***D. Menaces – tout ou rien***

*Des services de soutien inexistantes* : mis à part les services de recherche et développement de la FAO et de l'IITA, le Congo est dépourvu de tout service de soutien particulier au secteur du manioc, que ce soit pour le financement ou la distribution d'équipements. Il n'y a pas non plus d'agences gouvernementales consacrées à ce secteur, ni de compagnies d'assurance, de sous-traitant en mécanique, d'associations de promotion commerciale. Bien qu'il existe des agences gouvernementales, telles que la Direction Générale de la Recherche Scientifique et Technique (DGRST), qui se concentrent sur la recherche de tous les produits agricoles, aucune n'est spécialisée dans le secteur du manioc. Une grappe des entreprises de production et de transformation du manioc au Congo devrait donc être formée, comme on a pu l'observer dans d'autres pays comme le Nigéria.

*Un secteur bancaire peu intéressé* : sans mécanisme de financement approprié, il sera difficile d'accomplir quoi que ce soit. Des structures de financement propres au secteur sont nécessaires tout au long de la chaîne de valeur du manioc. Pour le moment, le secteur bancaire congolais (les banques commerciales) ne semble pas vouloir participer à ces ajustements nécessaires et ne semble pas saisir les risques et les perspectives d'investissement du secteur. Ces organisations devront cependant aider en offrant l'accès à leur réseau de soutien et de distribution à la Banque Mondiale lorsqu'elle mettra en place ses solutions d'aide au secteur.

*Environnement des affaires difficile* : aujourd'hui, le Congo est 178<sup>e</sup> sur 181 pays dans le classement « Doing Business » de la SFI. Ce piètre résultat indique les difficultés et les inefficacités du cadre des affaires au Congo, qui ont bien évidemment des conséquences directes sur toute tentative d'améliorer le secteur du manioc au pays. Ces indicateurs ont aussi pour effet d'éloigner les investisseurs étrangers du marché congolais.

*Approvisionnement peu fiable en produits bruts* : les agriculteurs n'ayant aucun motif d'augmenter les rendements de leurs productions, et parce qu'il n'existe pas de coopératives ou de réseaux agricoles, l'approvisionnement est souvent trop faible et inégal. Pour cette raison, le secteur privé n'a pas beaucoup investi dans le secteur du manioc.

*Importations de produits concurrentiels* : même si l'on ne dispose pas de données exactes sur le sujet, il est clair que de grandes quantités de farine de blé et de riz sont importées au pays, probablement à des prix plus bas que ceux des produits de manioc locaux. Cette situation, si elle n'est pas prise en compte, peut poser un problème pour la demande de produits à base de manioc.

*La maladie de la mosaïque, autres maladies et parasites* : Malgré de nombreux efforts de recherche et développement pour tenter d'introduire au Congo des variétés résistantes, ces maladies constituent encore des menaces sérieuses.

*Une grappe désorganisée* : le manque de communication et de coopération entre les intervenants du secteur reste un problème d'envergure au Congo. Malgré les mesures prises pour améliorer cet état de fait entre le gouvernement et les ONG, les échanges sont rares parmi les acteurs des différents stades de la chaîne de valeur (production, transformation, transport et commercialisation).

## E. Résumé SWOT

Globalement, le secteur du manioc au Congo est très fragile et est confronté à de nombreuses menaces, effectives ou potentielles. Vu la faiblesse de cette grappe sectorielle, le soutien et les interventions sont nécessaires à tous les échelons, à l'exception peut-être des activités de recherche et développement qui sont bien assurées par la FAO et l'IITA en collaboration avec le gouvernement congolais. Cependant, les faiblesses présentent un certain nombre d'occasions sérieuses d'investissement et de possibilités d'amélioration.

Illustration 26 : Analyse SWOT pour le secteur du manioc au Congo

Facteurs externes		Facteurs Internes	
		Forces	Faiblesses
Opportunités	<ul style="list-style-type: none"> <li>Marché domestique inexploité</li> <li>Pas de compétition sur le marché/ Avantage au premier entrant</li> <li>Grosses marges dans le transport</li> <li>Produits à haute valeur ajoutée</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Organisations de recherche et développement relativement bien établies, comme le FIDA et la FAO, ont commencé à former les agriculteurs sur la prévention des maladies et ont distribué des boutures résistantes.</li> <li>Consommateurs aux goûts recherchés et forte acceptation culturelle du manioc au Congo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Fragilité de la grappe sectorielle du manioc</li> <li>Faible soutien institutionnel (gouvernement, financement)</li> <li>Les infrastructures de mauvaise qualité augmentent les coûts et réduisent les marges (routes, citernes)</li> <li>Lacunes des intrants tout le long de la chaîne de valeur</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>Pas de services de soutien</li> <li>Un secteur bancaire désintéressé</li> <li>Climat économique faible et absence d'institutions de soutien</li> <li>Maladies de la mosaïque et animaux nuisibles</li> <li>Approvisionnement peu fiable</li> <li>Importation de produits de substitution comme le blé ou le riz</li> </ul>	<p><b>Stratégies FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Créer une stratégie de soutien par les donateurs et les ONG à laquelle participent tous les acteurs dans différents échelons de la chaîne de valeur sans chevauchement</li> <li>Promouvoir les occasions d'affaires auprès d'investisseurs privés, en mettant l'accent sur le transport, la production et le traitement.</li> <li>Puisque toutes les étapes ont besoin d'amélioration, se concentrer d'abord sur la production et le transport</li> </ul> <p><b>Stratégies FM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Coordonner les intervenants pour offrir des services de soutien à toutes les étapes de la chaîne de valeur</li> <li>Favoriser le développement des PME et des solutions de micro-crédit ainsi que des séminaires de formation pour les institutions financières.</li> <li>Améliorer l'environnement économique et juridique en préconisant des changements de politiques</li> </ul>	<p><b>Stratégies FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Mettre en place des améliorations à tous les échelons de la filière, avec le développement de mécanismes de financement, de meilleures informations sur le marché, l'augmentation des capacités, le lobbying et l'encouragement d'une culture entrepreneuriale dans le secteur du manioc.</li> <li>Coordination avec les intervenants principaux pour améliorer les infrastructures physiques, comme les routes, citernes, etc.</li> <li>Promouvoir les opportunités d'investissement à chaque étape de la chaîne de valeur du manioc.</li> </ul> <p><b>Stratégies FM</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Améliorer initialement la chaîne de valeur à l'aide de soutien financier (fonds de garantie, compétition pour les fonds, ainsi que d'autres services de soutien comme des informations sur le marché, du lobbying et le développement des compétences.</li> <li>Utiliser ressources et les parties prenantes pour améliorer les infrastructures de transport essentielles</li> <li>Pousser pour un protectionnisme temporaire pour protéger le secteur en rendant les importations de substituts plus difficiles</li> <li>Se concentrer sur la création et promotion d'unités de production et transformation de petite taille</li> </ul>

## F. Options stratégiques basées sur l'analyse SWOT

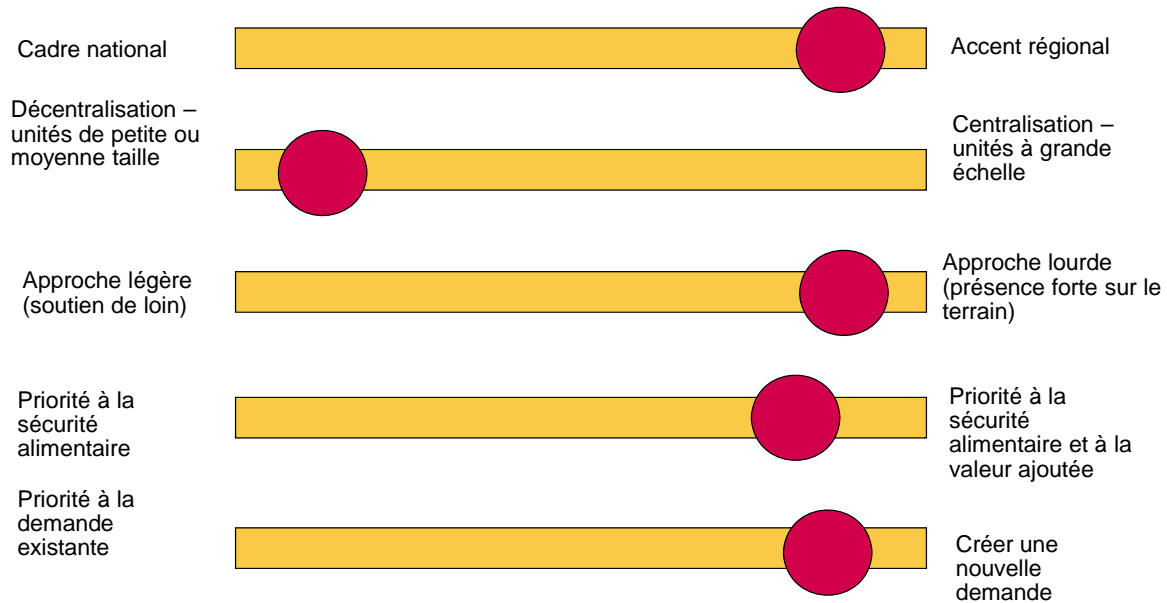
La clé du succès de la stratégie du Programme réside dans la bonne prise de décisions importantes. Pour réussir, nous recommandons que le Programme fasse les choix suivants, basés sur les informations découlant de l'analyse SWOT :

1. *Portée géographique* : les ressources des bailleurs étant limitées, nous estimons qu'il faut adapter leur stratégie aux caractéristiques de la région, afin qu'elle puisse se spécialiser et éviter toute situation de saupoudrage. En fait, la stratégie doit s'attaquer en priorité aux quatre principales régions productrices de manioc - Pool, Plateaux, Bouenza et Niari.
2. *Accent sur la transformation* : il a souvent été suggéré que les efforts du Programme au Congo devraient se concentrer sur l'installation d'usines de transformation à grande

échelle. Cependant, comme ces usines nécessitent un approvisionnement constant en matières premières pour être rentables, le scénario serait à haut risque dans un pays comme le Congo où un approvisionnement stable est difficile à assurer. Des unités de micro-transformation installées au sein des villages qui produisent le manioc semblent plus adaptées, puisqu'elles réduiraient les coûts de transport et pourraient ancrer un pôle d'activité autour duquel les agriculteurs pourraient emprunter des outils et instruments, recevoir des informations et approvisionner l'usine en produit brut.

3. *Mesures radicales ou modérées* : une modernisation du secteur du manioc congolais nécessite des améliorations aux étapes de la production, de la transformation, du transport et de la commercialisation. La modernisation d'une de ces étapes sans améliorer les autres mènerait à l'échec. Il faut donc que le Programme adopte des mesures « radicales », avec une forte présence sur le terrain, pour assurer une intervention à toutes les étapes de la chaîne de valeur. Il est évident et primordial que les mesures radicales soient prises au Congo étant donné la rareté relative ou même la complète absence de partenaires et d'institutions solides au sein de la chaîne de valeur et dans les secteurs connexes (finance, transport, extension agricole). Cependant, quand des partenaires sont présents, les responsables du Programme de soutien ne devront pas hésiter à utiliser les structures existantes pour appliquer ses solutions.
4. *Sécurité alimentaire et valeur ajoutée* : dans la situation actuelle, les agriculteurs n'ont pas avantage à augmenter leurs rendements, car ils n'ont qu'un accès limité au marché et la demande demeure insuffisante. En donnant une plus grande valeur ajoutée au produit, la demande devrait augmenter, et devenir plus liée encore à l'offre des agriculteurs au marché, améliorant du même coup la sécurité alimentaire. Les bailleurs ne doivent donc pas ignorer l'importance de stimuler la production de produits à forte valeur ajoutée au cours de leur intervention dans le secteur du manioc congolais.
5. *Miser sur la demande existante ou créer une demande pour des produits à plus forte valeur ajoutée* : la demande actuelle pour le manioc au Congo se limite aux produits traditionnels tels que le fofou ou la chikwangué. Il y a peu de possibilités pour mécaniser la transformation de ces produits, et donc peu d'espoir d'obtenir de meilleurs rendements grâce à la mécanisation, et donc peu de possibilités d'intégrer le manioc dans des chaînes de valeur de produits à plus forte valeur ajoutée telles que des produits de boulangerie et de pâtisserie. Comme les rendements ne peuvent augmenter que si la demande augmente, il est important de commencer par créer une demande de produits à base de manioc à plus forte valeur ajoutée.

### Illustration 27 : Faire des choix pour établir une stratégie



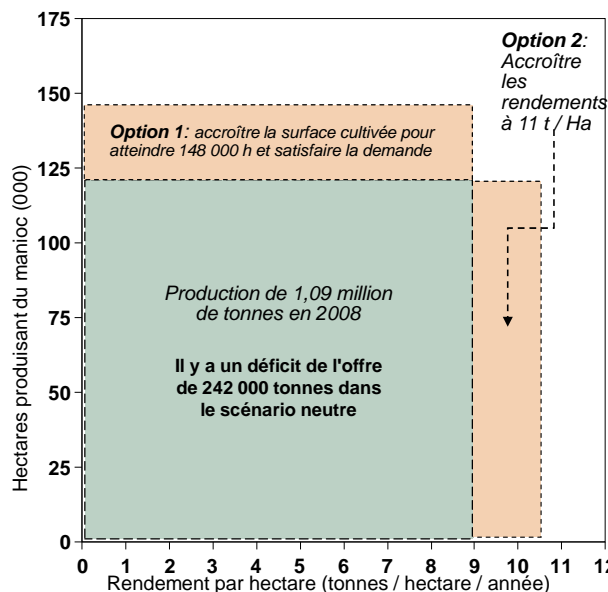
## IX. Un plan d'affaires pour la chaîne de valeur du manioc

Des programmes de développement de la chaîne de valeur qui réussissent à associer le secteur privé doivent motiver les investisseurs privés à faire les investissements désirés et nécessaires pour améliorer la productivité et la compétitivité générale d'un secteur. Ce chapitre décrit une vision claire et une série d'objectifs précis pour l'intervention du Programme dans le secteur du manioc congolais. Le chapitre décrit ensuite l'ébauche d'une stratégie pour atteindre ces objectifs concrets.

### A. Vision et objectifs

La vision du Programme de modernisation du secteur du manioc au Congo repose sur une amélioration de la sécurité alimentaire à moyen terme grâce à une croissance permanente destinée à combler le déficit annuel de l'offre de 242 000 tonnes et donc faire passer la production de 1,09 million de tonnes à 1,332 million de tonnes. Cette différence entre l'offre et la demande peut être résorbée de deux façons : en augmentant les rendements actuels ou en augmentant la surface cultivée. Le graphique suivant illustre ces deux options.

### Illustration 28 : Objectifs pour la chaîne de valeur du manioc au Congo



Parce qu'il est plus difficile d'augmenter les surfaces de production (les coûts de l'investissement dans la préparation de nouvelles terres, les préférences culturelles locales, les contraintes liées à la propriété de terres), il est préférable que le Programme se concentre sur une augmentation des rendements. De plus, en mettant l'accent sur de meilleurs rendements le revenu par hectare peut augmenter et par conséquent le revenu des agriculteurs. Le tableau suivant détaille quatre priorités pour l'amélioration des rendements dans le secteur du manioc congolais pour combler le déficit de l'offre par rapport à la demande. Même si plusieurs types d'interventions sont possibles pour la Banque Mondiale et ses partenaires, ces quatre éléments sont les plus susceptibles d'avoir des incidences sur la différence entre la production et la consommation.

### Illustration 29 : Stratégies prioritaires d'amélioration des rendements

Augmentation potentielle des rendements selon la stratégie

	Augmentation potentielle du rendement	Augmentation réaliste du rendement ( 50 % du potentiel)	Augmentation du rendement (Pool, Bouenza et Plateaux)
Vaste distribution de variétés de manioc de meilleure qualité	40 %	20 %	146 000 t
Utilisation de meilleures pratiques agricoles	20 %	10 %	73 000 t
Accessibilité du réseau de transformation	20 %	10 %	73 000 t
Amélioration du transport et de l'accès au marché	10 %	5 %	36 000 t
<b>Augmentation totale de la production</b>	<b>80 %</b>	<b>45 %</b>	<b>328 000 t</b>

## ***B. Stratégie – les choix qui mènent au succès***

La stratégie du Programme doit englober trois éléments essentiels.

- la production
- la transformation
- le transport et la commercialisation

Cette stratégie doit être globale, car ces composantes représentent les maillons les plus importants de la chaîne de valeur. La modernisation d'une de ces composantes n'améliore rien si les autres échelons ne sont pas eux aussi modernisés. Ainsi, de meilleurs rendements dans la production de manioc ne seront utiles que si la demande existe pour écouler les surplus de manioc brut ou de produits à valeur ajoutée, ou si les récoltes de manioc peuvent être stockées et transformées plus efficacement malgré leur fragilité.

## ***C. Production- accroître les rendements pour remplir les objectifs régionaux***

### ***La production au Congo doit augmenter de 22 % pour satisfaire la demande***

La production actuelle s'élevant à 1,09 million de tonnes, et la demande devant atteindre 1,332 million de tonnes dans trois ans d'après notre modèle de la demande insatisfaite, la production doit donc être augmentée d'environ 22 % pour combler cette demande. Pour ce faire, on peut soit augmenter les rendements par hectare, soit augmenter les surfaces de culture du manioc, soit une combinaison des deux méthodes. En raison de la complexité du processus d'acquisition de nouvelles terres pour la production de manioc (expertise locale, préférences locales, plantes traditionnellement cultivées localement), il est préférable de se concentrer sur l'amélioration de la production existante de manioc pour en augmenter les rendements par hectare. Pour ce faire, il faut améliorer les pratiques agricoles, distribuer de nouvelles variétés de manioc plus productives, et également améliorer la transformation du manioc après la récolte et les services de transport et de commercialisation du produit. Au Congo, les rendements actuels de production de manioc sont à environ 9 tonnes par hectare, ce qui est dans la moyenne de la productivité des principaux pays producteurs de manioc. La stratégie du Programme doit avoir pour objectif de faire passer le rendement moyen à 11 tonnes par hectare, afin de satisfaire la demande existante, ce qui est raisonnable puisque deux pays voisins du Congo, le Ghana et le Nigéria, ont des rendements de 12 tonnes par hectare.

### ***La modernisation du secteur congolais du manioc doit passer par les régions***

La concentration géographique du manioc dans les départements du Pool, du Bouenza, des Plateaux, et de Niari fait de ces régions les candidates idéales pour une spécialisation dans le manioc et pour un soutien économique accru, avec la diffusion ciblée de technologies, de recherches et de financement. Les ressources limitées des bailleurs renforcent la nécessité de sélectionner les régions à fort potentiel ou celles qui peuvent servir de terrain d'essai pour une modernisation future du secteur ailleurs au pays.

### ***Stratégie du Programme :***

- Mettre l'accent initial sur la modernisation du secteur du manioc dans les provinces du Pool, de la Bouenza, des Plateaux et du Niari.



- Prise en considération de la possibilité d'une spécialisation régionale encore plus poussée de la transformation du manioc en produits à haute valeur ajoutée. Les régions du Pool, de la Bouenza, des Plateaux et du Niari étant les quatre principales régions fournissant les centres urbains du Congo, elles devraient toutes être choisies pour une spécialisation de la transformation afin de desservir les marchés urbains en produits à base de manioc qui correspondent aux besoins de ces marchés.

***La démarche des grappes sectorielles peut simplifier la distribution de l'assistance technique***

L'amélioration de la productivité des exploitations agricoles est un élément essentiel d'une modernisation du secteur en général, car elle permet aux agriculteurs de s'engager dans d'autres activités essentielles comme l'essai de nouvelles cultures, le développement des compétences et la commercialisation. Au Congo, la productivité est limitée, car les agriculteurs ne sont pas regroupés, empêchant ainsi d'atteindre les économies d'échelle. Comme autres problèmes associés à ce modèle de production, on rencontre :

- *un accès insuffisant à l'assistance technique* (financement, développement des techniques et compétences, etc.), car ce type d'assistance est plus efficace lorsqu'apportée à des regroupements d'agriculteurs plus étendus.
- *un secteur privé peu attiré par cette grappe* : la logistique des échanges avec les agriculteurs indépendants est souvent trop compliquée pour le secteur privé. Les entrepreneurs préfèrent plutôt travailler avec des groupements ou organisations de producteurs.

L'étude de cas suivante illustre un nouveau modèle pour les organisations d'agriculteurs qui a eu beaucoup de succès au Nigéria.

**Étude de cas : L'Association des Cultivateurs de Manioc du Nigéria**

« Un certain nombre d'initiatives sont mises en places pour augmenter la production au Nigéria. Une de ces initiatives a été entreprise par l'Association des Cultivateurs de Manioc, qui regroupe tous les producteurs de manioc du Nigéria. Cette association a acheté environ 1 000 hectares de terres que les agriculteurs peuvent utiliser pour la culture du manioc dans chaque région administrative. En plus de la production actuelle, les groupes d'agriculteurs ont été organisés pour l'agriculture à grande échelle, en utilisant des équipements mécanisés, des variétés de manioc à haut rendement et de meilleures pratiques agricoles. Les rendements dans ces nouvelles régions ont pu atteindre 30 tonnes par hectare. Tout autour du Nigéria, 547 des 774 régions ont participé à ce programme. Ces 1 000 hectares de manioc à haut rendement dans chaque région devraient pouvoir augmenter la production de 16,5 millions de tonnes, accomplissant à elles seules la moitié de l'objectif d'augmentation de 26 millions de tonnes.

Les membres de l'Association des Cultivateurs de Manioc pratiquent actuellement ce type d'agriculture en groupe. Il y a environ 500 groupes cultivant environ 30 hectares chacun. Un groupe peut louer un tracteur pour labourer, utiliser des herbicides pour combattre les mauvaises herbes et de façon générale améliorer la productivité. Une autre initiative consistait à encourager les agriculteurs à planter le manioc au niveau recommandé de 10 000 plants par hectare. Cette densité pourrait faire monter les rendements à environ 13 tonnes par hectare ou 9 millions de tonnes<sup>24</sup>.

### **Leçons pour le Congo**

Dans le Congo actuel, une grande majorité des agriculteurs cultivent leurs champs indépendamment des autres exploitants et ils ne profitent donc pas d'économies d'échelle. Quelques efforts récents ont tenté de créer des « regroupements » d'environ 30 agriculteurs, tous propriétaires de leur propre lot. Des terres communales ont également été réservées pour la formation des agriculteurs et les essais de nouvelles cultures. Ces regroupements, cependant, n'ont pas réalisé d'économies d'échelle.

*Le Programme au Congo devrait :*

- soutenir le développement de grappes sectorielles agricoles similaires au Nigéria, avec environ 30 hectares de terre par groupe.
- cibler tous les efforts de soutien et de modernisation au niveau de ces grappes agricoles, par exemple l'assistance technique, le développement des compétences, l'échange d'informations sur le marché et les possibilités d'amélioration des cultures.
- soutenir la création d'une Association des Cultivateurs de Manioc similaire à celle du Nigéria, qui pourra servir à identifier des lots contigus d'exploitation du manioc. De tels groupements constitueront des entités assez grandes pour intéresser le secteur privé et pour pouvoir susciter des activités entrepreneuriales.

### ***La sélection attentive de variétés de manioc améliore les rendements de façon radicale***

La stratégie du Programme pour le secteur du manioc devra renforcer les efforts existants de la FAO et de l'IITA au Congo visant à introduire de nouvelles et meilleures variétés de manioc, plus productives et plus résistantes aux maladies. Pour le moment, les rendements au Congo sont en moyenne de 9 tonnes par hectare, ce qui est dans la moyenne des autres pays de la région. Cependant, d'autres améliorations sont encore possibles. En particulier, les initiatives du Programme au Congo devraient centraliser le soutien aux « fournisseurs » potentiels tel que les ONG et les organisations internationales telles que la FAO et l'IITA pour :

- aider à introduire et disséminer le matériel génétique des variétés améliorées dotées d'un fort potentiel de germination, de pureté et de résistance élevées.

---

<sup>24</sup> Innovations dans la production, la transformation et la récolte du manioc au Nigéria, Abolaji D. Dada

- former les petits exploitants pour leur apprendre à reproduire des boutures de qualité et des boutures des variétés améliorées.
- susciter des efforts pour créer un système de production de matériel génétique de qualité.
- introduire de nouvelles variétés à haut rendement, dont la période de maturation est plus courte et qui se conservent plus longtemps après la récolte.

#### **Étude de cas : adoption de nouvelles variétés grâce au FIDA**

« Depuis 1996, les projets de première génération du FIDA au Nigéria, au Ghana, au Bénin et au Cameroun ont contribué à la production rapide, à l'expansion et aux améliorations de rendement grâce à l'accent mis sur la distribution des meilleures variétés aux agriculteurs les plus démunis. En même temps, d'autres programmes de développement rural financés par le FIDA ont permis de sélectionner, de multiplier et de distribuer ces nouvelles variétés. Les résultats au niveau de la production ont été impressionnants, augmentant les rendements de 40 % sans utiliser de fertilisants, et améliorant de façon importante la sécurité alimentaire. Par contre, il faudra continuer les efforts de recherche pour assurer un renouvellement constant des variétés de manioc à usage alimentaire ou autre, dotées de meilleurs rendements, de cycles de croissance plus rapide et plus résistantes aux maladies<sup>25</sup>. »

#### ***Pratiques exemplaires de production et ressources***

Non seulement le Programme soutient l'introduction de meilleures variétés de manioc au Congo, mais il doit chercher à améliorer les rendements d'autres façons :

#### ***Mécanismes de financement des achats :***

- *Engrais* : lorsqu'ils sont appliqués, les engrais peuvent augmenter les rendements de près de 100 %. Cependant, l'approvisionnement en engrais n'est pas garanti.
- *Outils de récolte* : il faut introduire de meilleurs outils de récolte afin de donner plus de temps à l'agriculteur qui peut alors se concentrer sur la transformation et la vente du manioc. De simples outils comme une brouette ou encore des équipements de stockage comme des citernes ou des abris permettraient une amélioration importante de rendement.
- *Outils de plantation et meilleures variétés de manioc* : comme indiqué dans l'étude de cas ci-dessus, de meilleures variétés peuvent augmenter les rendements de près de 40 %, tout en réduisant les risques de maladie. Des mécanismes de financement pour aider à l'achat de ce type de variétés doivent être mis en place pour permettre aux agriculteurs d'acheter les boutures avant de planter et de pouvoir rembourser après la récolte.

---

<sup>25</sup> FIDA, Plan d'action d'Accra, Atelier sur la transformation et la commercialisation du manioc, Initiative pour l'Afrique centrale et l'Afrique de l'Ouest, Accra, Ghana, 20 – 22 mars 2006).

### *Développement des compétences et des techniques pour améliorer les pratiques de :*

- *préparation du sol* : les méthodes actuelles de préparation du sol comme l'agriculture sur brûlis sont mauvaises pour les sols et empêchent une production optimale. L'IITA et la FAO soutiennent des efforts pour améliorer les compétences et pour trouver de meilleures méthodes, qui devront être intégrées au Programme de soutien.
- *rotation des cultures* : la culture extensive sans rotation épuise les nutriments du sol, affaiblit la résistance des plantes aux parasites et réduit les rendements. Une rotation bien planifiée des cultures peut améliorer les rendements.
- *variétés de manioc* : même si des variétés nouvelles de meilleure qualité sont déjà offertes aux agriculteurs, ils doivent être mieux informés des avantages et être formés aux caractéristiques de chacune d'entre elles.
- *densité des cultures* : l'espacement des plants améliore les rendements de façon significative. L'espacement approprié dépend des variétés et du type de culture, et doit donc être déterminé localement lorsque la terre est préparée avant de planter, pour bien espacer les buttes et billons.
- *désherbage* : le désherbage est une étape importante de la production. Les meilleures pratiques en terme de désherbage peuvent améliorer les rendements de près de 10 %.

### *D. Transformation – s'éloigner du modèle artisanal*

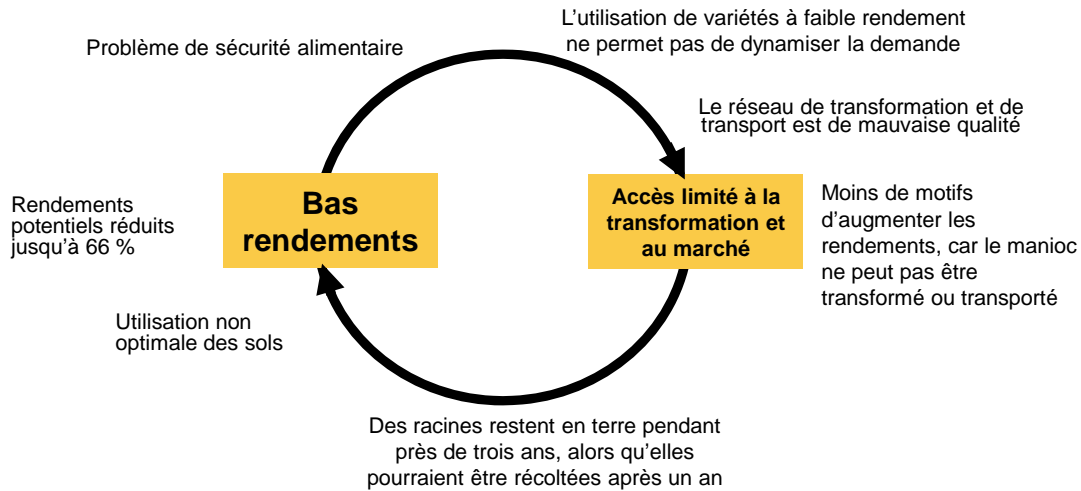
#### *Améliorer les rendements en modernisant la transformation et l'accès au marché*

En raison de la fragilité des racines de manioc une fois récoltées, les agriculteurs les laissent souvent en terre jusqu'à trois ans. Le cycle de croissance du manioc étant d'environ 12 mois, cette pratique réduit la surface disponible pour la culture et réduit les rendements potentiels de près de 66 %<sup>26</sup>. Cette pratique s'explique par le fait que les agriculteurs ne transforment pas eux-mêmes leur produit ce qui permettrait de conserver plus longtemps les racines de manioc, et par le fait que les agriculteurs n'ont pas facilement accès aux marchés. Le graphique suivant illustre ce cercle vicieux.

---

<sup>26</sup> Étude stratégique sur le sous-secteur du manioc, Stratégie du développement du manioc au Mozambique (2008 – 2012), Volume 1, Agro.Ges.

*Illustration 30 : Le secteur du manioc au Congo est prisonnier d'un cycle à bas rendement*



Casser ce cercle vicieux requiert que le Programme ne se concentre pas uniquement sur la production, mais aussi sur les autres étapes de la chaîne de valeur pour qu'une augmentation de la production en vaille la peine pour les producteurs, et pour en réduire les risques.

**Étude de cas : le problème pour la production du Nigéria se situe à l'étape de la transformation**

Les agriculteurs nigériens utilisant la variété TMS 30572 à haut rendement d'IITA ont, selon les observateurs, moins planté à certaines saisons parce qu'ils ne pouvaient pas traiter les récoltes des saisons précédentes. Cela suggère que les technologies destinées à augmenter les rendements (meilleures variétés de manioc, etc.) ne peuvent pas, seules, permettre une croissance de la production s'il n'y a pas de technologies correspondantes au plan de la transformation. Le problème est en fait tout simplement transféré à l'étape de la transformation. Des améliorations dans les technologies de transformation ont autant d'effets sur la production que des améliorations du rendement<sup>27</sup>. Une stratégie de soutien par le Programme devra donc comprendre des interventions simultanées non seulement aux étapes de production, mais aussi à celles de la transformation.

*Transformation mécanique à grande échelle ou mini-unités de transformation?*

Des usines de transformation mécanisées à grande échelle semblent être un choix plus logique à long terme pour attirer les investissements du secteur privé, car le coût de fonctionnement de ces unités est moins élevé. Toutefois, ces usines nécessitent un approvisionnement constant, ce qui est difficile à accomplir au Congo pour le moment. L'approvisionnement des produits nécessaires à la transformation est aujourd'hui de mauvaise qualité, trop cher, désorganisé et irrégulier. À court terme, les recherches effectuées au Nigéria et au Ghana ont montré qu'il est

<sup>27</sup>

Cassava Production and Processing in Côte d'Ivoire, Nweke, Felix I, Ngoram, K, Dixon, AGO, 2000.

plus important de s'assurer que les agriculteurs sont géographiquement proches de leurs unités de transformation. Les ressources étant limitées, il est donc plus réaliste de soutenir la création d'un vaste réseau d'unités de transformation de petite ou moyenne taille, pouvant transformer de 0,5 à 10 tonnes de produit brut par jour (en général aux alentours de 1 tonne par jour). Grâce à une intégration poussée des agriculteurs et des unités de transformation, les exploitations agricoles devront fournir au moins 75 % des matières premières que peut transformer une unité.<sup>28</sup> Il est plus difficile de dépasser ce seuil de rentabilité lorsque les unités sont situées à plus de 5-10 km d'une exploitation.

*Construire le réseau idéal d'unités de transformation pour le Congo à court, moyen et long terme*

Les micro-unités de transformation fonctionnent mieux quand elles sont situées dans les villages producteurs de manioc, ce qui réduit les coûts de transport, mais aussi permet d'ancrer un pôle d'activité autour duquel les agriculteurs peuvent emprunter des outils, recevoir des informations et fournir l'unité en produit brut. Le Programme devra donc en particulier soutenir la création de micro usines (1t/jour) et aussi soutenir les investissements du secteur privé dans la construction de quelques usines de tailles différentes dans des zones prioritaires. Ces unités devront être gérées par des entrepreneurs locaux et non par le gouvernement ou les bailleurs. Le tableau suivant décrit un réseau potentiel de nouvelles unités de transformation dans quatre départements cibles : Pool, Bouenza, Niari et Plateaux.

---

<sup>28</sup> Étude stratégique sur le sous-secteur du manioc, Stratégie du développement du manioc au Mozambique (2008 – 2012), Volume 1, Agro.Ges.

**Illustration 31 : Augmenter les capacités de transformation du Congo pour satisfaire la demande<sup>29</sup>**

Niveau de transformation	Ménages	Micro	Petit	Moyen	Large
Production	0,1-0,2 t/jour	0,5-1,5 t/jour	6-10 t/jour	30 t/jour	50 t/jour
Employés extérieurs	0	1-2	3-10	10-15	15-30
Bénéficiaires	Ménages	Village	Village	Région / Pays	Région / Pays
Distance pour l'approvisionnement en produit brut	0	5-10	10-20	25-50	50-100
Valeur	Subsistance	Sécurité alimentaire	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Sécurité alimentaire</li> <li>• Industrie</li> <li>• Attire le secteur privé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Industrie</li> <li>• Attire les investissements du secteur privé</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Industrie</li> <li>• Attire les investissements du secteur privé</li> </ul>
Intervention potentielle de la BM	-	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Micro-crédit</li> <li>• Développement des compétences</li> <li>• Soutien aux Investisseurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soutien aux Investisseurs</li> <li>• Micro-crédit</li> <li>• Développement des compétences</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soutien aux Investisseurs</li> <li>• Formation pour les institutions financières</li> <li>• Développement des compétences</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Soutien aux investisseurs</li> <li>• Formation pour les institutions financières</li> <li>• Dvlpmnt des compétences</li> </ul>
Répartition optimale pour les 3 régions	-	279	18	3	3
Total transformé (Tonnes)	-	101 840	52 560	32 850	54 750

**La mécanisation est une composante essentielle de la commercialisation**

La transition des techniques traditionnelles de préparation du manioc à une production mécanisée répandue sert plusieurs objectifs :

- La mécanisation libère les agriculteurs pour d'autres activités telles que la production, la commercialisation, car elle réduit le temps et le travail pris par la transformation de 50 %.
- Elle permet d'assurer une meilleure qualité du produit, ce qui peut attirer les investissements du secteur privé.
- Elle représente un des maillons importants d'une modernisation de la chaîne de valeur qui permettra d'assurer un marché pour la totalité de la production des agriculteurs encourageant ainsi l'adoption de meilleures pratiques agricoles et la recherche de rendements plus élevés.

Les tableaux suivants décrivent les techniques potentielles de modernisation et de mécanisation pour les produits traditionnels du manioc au Congo, ainsi que pour la Farine de Manioc de Haute Qualité (FMHQ), qui n'est pour le moment pas produite en grande quantité au Congo. Le tableau démontre le fait que des produits plus recherchés comme la FMHQ nécessitent plus d'investissements. Il faudra à l'avenir fournir du soutien technique aux entreprises commerciales qui voudront développer de telles capacités de transformation ce qui constituera

29 FAO, A cassava industrial revolution in Nigeria: The potential for a new industrial crop, 2004

un élément essentiel des activités des bailleurs au Congo. Il est important de noter que le tableau ci-dessous ne tient pas compte des autres besoins financiers comme l'achat de terre, la construction de bâtiments et du matériel nécessaire, et les besoins en capital.

**Illustration 32 : Durée de vie du produit et mécanisation de la transformation du manioc<sup>30</sup>**

	Forme traditionnelle Fofou	Cossettes (racines séchées)	Djanika (farine)	Chicwangue (pâte)	Farine de Manioc de Haute Qualité
Durée de vie	3 mois	6 mois	6 mois	10 jours	6-12 mois
% du marché actuel (estimation)	33 %	28 %	6 %	31 %	0 %
Activités d'après récolte à mécaniser	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Râpage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Séchage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Râpage</li> <li>• Pressage</li> <li>• Pulvérisation</li> <li>• Séchage</li> <li>• Mouture</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Pressage</li> <li>• Râpage</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Râpage</li> <li>• Pressage</li> <li>• Pulvérisation</li> <li>• Séchage</li> <li>• Mouture</li> </ul>
Machines à financer	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Râpeur mécanique (100 \$)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Tables de séchage (50 \$)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Râpeur mécanique (100 \$)</li> <li>• Presse manuelle (100 \$)</li> <li>• Pulvérisateur (100 \$)</li> <li>• Tables de séchage (50 \$)</li> <li>• Machine à moudre (500 \$)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presse manuelle (100 \$)</li> <li>• Râpeur mécanique (100 \$)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Râpeur mécanique (100 \$)</li> <li>• Presse manuelle (100 \$)</li> <li>• Pulvérisateur (100 \$)</li> <li>• Tables de séchage (50 \$)</li> <li>• Machine à moudre (500 \$)</li> </ul>
Coût de la mécanisation	100 \$	50 \$	900 \$	200 \$	900 \$ (Plus financement d'environ 4 000 \$ pour coûts de fonctionnement et bâtiments propres)

Pour le moment, la demande congolaise de produits à base de manioc gravite autour du fofou traditionnel (33 %), de ses produits dérivés, des cossettes (28 %), ainsi que de la chicwangue (31 %). Même si c'est la demande qui détermine les besoins de transformation, il serait également important de considérer soutenir la création d'unités de transformation pour des produits plus recherchés comme la FMHQ. Cette demande n'est certes pas encore présente, mais la FMHQ a beaucoup de potentiel parce qu'elle est un produit polyvalent qui peut être utilisé en boulangerie et en pâtisserie ou pour la fabrication de pâtes alimentaires, etc. et peut remplacer en partie ou totalement les autres types de farines (généralement importées). En se basant sur l'hypothèse que des augmentations de rendements de production nécessitent une amélioration de la transformation et de l'accès aux marchés, les produits traditionnels auront du mal à encourager la demande puisque leur traitement offre moins de possibilités de mécanisation et leurs marchés sont limités à cause de leur peu de polyvalence.

<sup>30</sup> Boeteng, E. O, *Business Plan on Urban Level High Quality Cassava Flour Production Enterprise*, [http://www.fao.org/docs/eims/upload/agrotech/2022/R7418\\_4.pdf](http://www.fao.org/docs/eims/upload/agrotech/2022/R7418_4.pdf)



### *La transformation aide la sécurité alimentaire*

Les racines de manioc sont très périssables non-transformées et ne peuvent se conserver que 2 à 3 jours en dehors du sol si elles ne sont pas traitées. La transformation est donc un élément essentiel de la sécurité alimentaire, permettant de stabiliser les racines de manioc pour consommation future, et réduisant ainsi les risques associés à la fluctuation saisonnière de la production. Pour être plus précis, il est important de favoriser et d'encourager un type de transformation qui assure une longue durée de vie au produit, comme avec la farine (qui peut se conserver six mois), et le fofou (3 mois). À long terme, les initiatives des bailleurs devront considérer adopter des stratégies de soutien aux produits dérivés du manioc qui peuvent se conserver plus d'un an, comme la FMHQ.

### *Interventions directes des bailleurs dans la transformation*

Si on suppose que les unités de micro transformation s'approvisionneront de façon égale des 5 produits différents (fofou traditionnel, cossettes, djanika, chikwangué et FMHQ), et doivent être modernisées avec comme objectif de Programme d'investir en premier lieu dans la mécanisation des 279<sup>31</sup> unités de micro transformation situées dans les trois zones prioritaires. L'investissement total devrait coûter environ 121 000 \$, ou environ 433 \$ en moyenne par unité. Ce chiffre, cependant, ne tient pas compte des besoins supplémentaires en financement du développement des compétences, de la création d'un fonds de roulement et de la construction ou l'achat de bâtiments. Les bailleurs voudront peut-être optimiser leurs systèmes de micro crédit pour pouvoir offrir jusqu'à 500\$ par unité de transformation.

Pour la transition d'unités de micro transformation vers des usines de plus grande échelle, les bailleurs au lieu d'investir directement devront plutôt concentrer leurs efforts pour attirer des investissements du secteur privé, pour renforcer les compétences et pour assurer les autres formes d'assistance technique.

### *Création d'une Association de Fabricants d'Équipements pour le Manioc au Congo*

Le Programme devrait envisager la formation d'une Association de Fabricants d'Équipements pour le Manioc du Congo afin de rassembler tous les experts des machines à traiter le manioc<sup>32</sup>.

---

<sup>31</sup> En se basant sur des pratiques exemplaires et les précédentes expériences au Nigéria, on conclura que le nombre d'unités de moyenne et grande taille devra être limité et qu'elles devront être bien espacées géographiquement, une trop haute concentration pouvant causer des problèmes d'approvisionnement (engorgements). Pour chaque province du Nigéria, on considère qu'une unité de transformation à moyenne échelle et une autre à plus grande échelle suffisent à la tâche. Les données du nombre optimal d'usines pour le Congo, décrites au graphique 31, intègrent ces pratiques exemplaires et ne dépassent pas 3 unités d'échelle moyenne et 3 de grande échelle. Même si le Programme donne la priorité à 4 provinces, il est possible que deux d'entre elles doivent partager une unité de chaque taille, ce qui explique pourquoi nous ne prévoyons que trois duos. Les plans comprennent aussi 18 petites unités, un calcul basé lui aussi sur l'expérience du Nigéria. Si on considère la capacité prévue de toutes ces unités, et en supposant que les unités de micro transformation produisent en moyenne 1 tonne par jour, 279 unités devraient pouvoir traiter 101 840 tonnes par an.

<sup>32</sup> Une organisation équivalente a été formée au Nigéria en 2003, grâce au CMD Project. Ce groupe produit actuellement des équipements qui sont distribués aux industries dans une zone choisie. Le projet est destiné à soutenir les PME dans les communautés rurales et a établi des synergies avec les agences gouvernementales, les ONG et le secteur privé.

Par le biais de cette association, les bailleurs devraient organiser des rencontres d'ingénieurs pour évaluer les équipements actuels et les nouveaux équipements : récolteurs de manioc, machines à laver, machines à éplucher, râpeuses, déchiqueteurs, presses, machines à moudre, centrifugeuses, pastilleuses, machines de bouturage, séchoirs, et séchoirs solaires. Toutes ensemble, les parties prenantes peuvent développer des outils efficaces, comme une machine pour aider les femmes à tamiser le manioc écrasé. Idéalement, tout ce matériel serait fabriqué au Congo, offrant une source de précieux suppléments de revenu aux équipementiers.

### ***E. Transport et commercialisation***

***Sans accès suffisant au marché et à la demande, le cercle vicieux des bas rendements ne pourra être rompu***

Comme indiqué au chapitre précédent, les agriculteurs congolais n'ont pas beaucoup d'incitatifs à augmenter leurs rendements, puisqu'ils n'ont qu'un accès limité au marché et à la demande pour pouvoir améliorer leurs pratiques de production. L'accès au marché doit être amélioré afin de rompre ce cercle vicieux. Pour le moment, les éléments suivants renforcent ce cycle :

- accès insuffisant aux réseaux de transport ce qui empêche d'envoyer les produits vers la transformation et le marché
- routes et véhicules de mauvaise qualité compliquent et rendent plus cher le transport, pesant sur les agriculteurs qui prennent les risques et les coûts en charge
- une demande qui est surtout axée sur des produits de base de faible valeur ajoutée tant dans les zones urbaines que rurales et une production de manioc mal intégrée aux autres chaînes de valeur, comme celles de la boulange.
- absence d'une source fiable de manioc brut, semi transformé ou transformé sur laquelle le secteur privé pourrait compter.

Le tableau suivant décrit les solutions explorées dans d'autres pays au niveau du marché et du transport :

*Illustration 33 : Meilleures pratiques d'interventions au niveau de la vente et du transport*

Contraintes	Meilleure pratique
Mauvais accès au transport vers la transformation et le marché	Le Nigéria a mis en place une <b>politique</b> de surveillance et légalisation des barrages routiers, et coordonne et met la priorité sur la réhabilitation des routes dans les régions productrices de manioc.
	Le Ghana et le Nigéria cherchent à mettre en place des <b>options d'assurance standardisées</b> pour le marché du transport pour réduire les coûts et les risques pris en charge par l'agriculteur
Demande insuffisante et de produits simples	Le Nigéria a mis en place une <b>politique</b> forçant la boulangerie à utiliser de la farine traditionnelle à 90 % et la farine de manioc à 10 % pour augmenter la demande, et a temporairement mis en place des politiques empêchant l'importation de farine traditionnelle.
	Le Nigéria a lancé une <b>campagne nationale de promotion du manioc</b> pour éduquer les Nigériens sur les différentes utilisations du manioc. Cet effort inclut une distribution de livres de recettes utilisant le manioc, et a aussi cherché à informer sur les différents points de vente des différentes formes de manioc.
	Le Nigéria a créé une <b>agence gouvernementale dédiée</b> à la promotion et au soutien du secteur du manioc, pour ne pas laisser le manioc perdu dans une grande administration de l'agriculture.
	En Tanzanie, l'IITA a cherché à <b>sensibiliser</b> et à former les agriculteurs, le personnel bancaire et le secteur privé sur les meilleures utilisations du manioc (par exemple la FMHQ) dans différentes industries.
Absence d'approvisionnement stable en produits bruts	Le Nigéria et le Ghana encouragent le <b>regroupement des agriculteurs en coopératives</b> afin de faciliter la distribution d'assistance technique, comme développement des savoir-faire, et de financements, pour une production plus stable et des liens aux marchés et au secteur privé.
Risque de l'investissement	Le Nigéria est membre de la MIGA (Agence multilatérale de garantie des investissements) et du centre international pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) . Les investisseurs potentiels sont donc <b>assurés contre une large de gamme de risques non commerciaux</b> .
Fluctuations des prix	Le Nigéria lance un <b>index des prix</b> du manioc qui est distribué aux agriculteurs et transformateurs. Ce niveau d'information sur le marché aide à stabiliser les différences et fluctuations des prix.

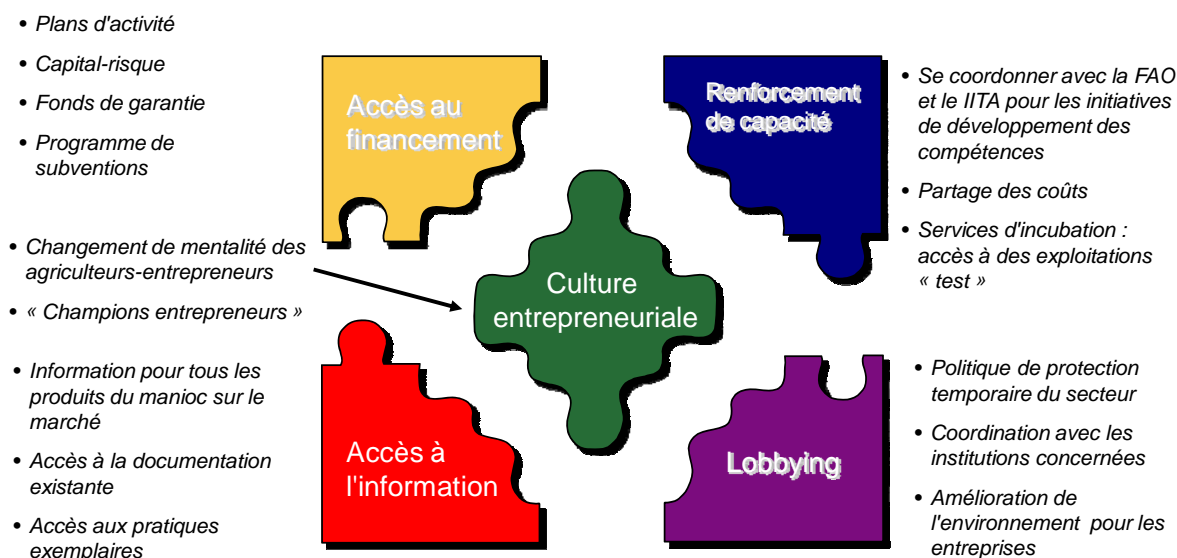
## X. La solution – un modèle de soutien intégré

À chaque étape de la chaîne de valeur (production, transformation et transport / commercialisation), on retrouve une combinaison de cinq éléments dont on doit tenir compte pour assurer la réussite du projet. Une vue d'ensemble de cette démarche et une discussion détaillée de chaque composante de la chaîne de valeur ci-dessous.

### A. Cinq clés pour la modernisation de la chaîne de valeur

En se basant sur une étude des initiatives locales et internationales déjà existantes, on peut conclure que la solution idéale de soutien au secteur du manioc prendrait la forme d'un Programme financé adéquatement par les bailleurs et suffisamment doté en personnel de qualité. Le Programme idéal devra aborder en priorité les cinq principaux domaines de soutien. Comme indiqué auparavant, une approche interventionniste est nécessaire en raison de l'absence de partenaires fiables sur lesquels la Banque Mondiale pourrait s'appuyer pour atteindre son objectif d'une meilleure sécurité alimentaire grâce à une production accrue, une transformation plus efficace des produits et un système rationalisé de transport et de vente.

*Illustration 34 : Composantes d'un système idéal de soutien au secteur du manioc*



Les cinq composantes du système de soutien sont :

- *l'accès au financement* : Cette composante ne couvre pas seulement les aspects « physiques » des prêts et des subventions pour les différents acteurs de la chaîne de valeur, mais aussi l'assistance technique au secteur privé et aux banques pour leur permettre « d'être au même diapason » en ce qui concerne les éléments essentiels de réussite et des plans d'action qui atteignent leurs buts.
- *Le renforcement des compétences* : Le secteur du manioc congolais fonctionne d'une façon relativement informelle et artisanale à tous les échelons. Afin de professionnaliser le secteur pour améliorer rendements et efficacité, il faudra former presque tous les acteurs de la chaîne de valeur.

- *L'accès à l'information* : La difficulté pour les intervenants d'accéder aux informations sur les tendances du marché et les meilleures pratiques constitue un des principaux obstacles à la modernisation de la chaîne de valeur. On doit également améliorer les échanges d'information entre tous les intervenants de la chaîne.
- *Le lobbying* : l'amélioration à long terme d'un climat d'investissement très difficile au Congo est un projet en soi. En particulier, il faut s'attaquer aux problèmes décelés par les évaluations du palmarès Doing Business de la SFI, en particulier les obstacles à la création d'entreprise et le respect des contrats. Cependant, certaines réformes propres au secteur du manioc peuvent être mises en place pour améliorer l'environnement pour ceux qui veulent investir dans le secteur.
- *La culture entrepreneuriale* : À tous les échelons de la chaîne de valeur, les attitudes doivent changer, et le manioc ne doit plus être considéré uniquement comme un produit de subsistance, mais bien comme un produit offrant de véritables occasions d'affaires. La modernisation du secteur du manioc congolais dépendra des investissements privés et des solutions apportées par le monde de l'entreprise, et non de la bonne volonté de la communauté des bailleurs.

Les sous-chapitres ci-dessous décrivent les interventions clés, les canaux de distribution (c'est-à-dire les interventions par les bailleurs ou partenaires), et donnent une estimation des besoins en investissements correspondant à une intervention de trois ans.

## ***B. Soutien à la production***

Puisque le déficit de l'offre sur le marché du manioc est estimé à 233 000 tonnes, la production doit augmenter pour en tirer avantage. Comme indiqué plus haut, les bailleurs doivent concentrer leurs interventions sur l'amélioration des rendements, ce qui permettra d'augmenter les revenus des agriculteurs tout en évitant les investissements coûteux et complexes que nécessiteraient de nouvelles surfaces de production.

Concernant l'accès au financement, les interventions essentielles concernent le soutien financier aux fonds gouvernementaux de développement de l'agriculture, sous forme de liquidités et d'assistance technique. De plus, le programme devra soutenir la mise en place et le renforcement d'institutions de micro crédit (IMC) qui peuvent assurer un financement local aux agriculteurs pour des intrants tels que des boutures, des outils ou du fertilisant<sup>33</sup>.

Le développement des compétences des producteurs prendra deux formes. D'abord par l'établissement de fermes modèles qui peuvent servir de centres de formation et de points de diffusion des nouvelles techniques. Ensuite, par la création de services agricoles proches du terrain pour vérifier sur place que les agriculteurs adoptent bien les meilleures pratiques sur le terrain et pour s'assurer de l'adoption générale des nouvelles techniques.

---

<sup>33</sup> Voir le rapport sur le Congo de l'ICPN, pg. 46 pour plus de détails sur la stratégie pour le secteur financier en République du Congo

Afin de maximiser l'influence de la modernisation sur la chaîne de valeur pour les producteurs, ils doivent bénéficier d'un meilleur accès aux informations sur les prix courants des produits à base de manioc. L'élément le plus important à retenir ici est le fait que la grande majorité des producteurs de manioc sont analphabètes. Il faudra donc en tenir compte dans le format retenu pour la production de documentation didactique et dans le type de communication ciblée sur ces segments de la population.

L'esprit entrepreneurial des agriculteurs, une fois libéré, permettra de maintenir les efforts d'amélioration de la chaîne de valeur à long terme. Bien qu'il ne soit pas réaliste de suggérer que les bailleurs puissent « changer la mentalité » des agriculteurs congolais à cet égard - d'une vision du manioc comme activité de subsistance à celle d'une industrie ayant le potentiel de transformer les vies - les bailleurs doivent se concentrer sur des initiatives de soutien qui pourront amener ce changement. En particulier, une Association des Cultivateurs de Manioc devra être créée pour conseiller les producteurs sur les possibilités du secteur et pour encourager l'innovation par le biais d'une compétition annuelle de plan d'affaires.

La structure de la production du manioc peut être transformée par le lobbying. D'abord, la grande majorité des agriculteurs qui ne sont pas aujourd'hui regroupés dans une association devront être convaincus de la nécessité de s'organiser en unités de production d'échelle supérieure. Pour soutenir cet effort, la Banque Mondiale devra développer les capacités techniques et consultatives de l'Association des Cultivateurs de Manioc. Ces interventions sont résumées dans le tableau ci-dessous.

### **Illustration 35 : Interventions au niveau de la production**

	<b>Intervention</b>	<b>Méthode de diffusion</b>
<b>Accès au financement</b>	Soutenir financièrement l'établissement gouvernemental de prêts agricoles.	Partenariat direct avec un établissement de prêts agricoles
	Soutenir les initiatives de micro crédit rurales qui financent les équipements comme les brouettes et les citernes, ainsi que des intrants tels que les boutures et les fertilisants et qui financent directement les regroupements agricoles.	Lorsque possible, financer le soutien par l'intermédiaire des ONG existantes et d'institutions de microcrédit. Sinon, établir des institutions de microcrédit régionales.
<b>Développement des compétences</b>	Développer et soutenir les fermes modèles qui font appel à des pratiques exemplaires.	Directe
	Développer et soutenir les initiatives de développement des compétences et de formation en matière de préparation des sols, d'adoption de nouvelles variétés de manioc, d'espacement des cultures, de rotation des cultures, etc.	Directe dans les zones d'intervention directe, et par l'intermédiaire de partenariats avec des organisations comme l'IITA ou la FAO. En raison des difficultés de transport, il faudra probablement un employé responsable dans un rayon de 100 km <sup>2</sup> ainsi que du personnel de soutien et des frais d'exploitation.
<b>Accès à l'information</b>	Établir un système d'informations de marché qui renseigne régulièrement les agriculteurs du niveau des prix pour les produits à base de manioc et les renseigne sur les possibilités d'intégration, etc. Il faudra tenir compte du fait que la plupart des Congolais sont analphabètes et ne peuvent pas lire des rapports.	Diffusée par les ONG régionales, ou directement dans les régions où la Banque Mondiale intervient directement.
<b>Lobbying</b>	Puisqu'il est nécessaire d'encourager les agriculteurs à collaborer et à se regrouper, entreprendre des démarches pour obtenir des lois facilitant la formation de tels regroupements.	Directe ou en partenariat avec une Association des Cultivateurs de Manioc.
	Développer les capacités de lobbying de l'Association des Cultivateurs de Manioc.	Directe
<b>Culture entrepreneuriale</b>	Développer une campagne de sensibilisation innovante pour « changer les mentalités » des agriculteurs congolais à l'égard de l'entrepreneuriat et des nouveaux débouchés de production, en ciblant PLUS PARTICULIÈREMENT les femmes qui	Directe
	Lancer une compétition annuelle de plans d'affaires pour découvrir les idées les plus prometteuses dans le secteur du manioc.	Directe
	Soutenir la création et le développement d'une Association des Cultivateurs de Manioc en lui apportant une assistance technique en matière de financement, de renforcement des compétences et d'intégration aux programmes de la BM.	Directe

### ***C. Soutien à la transformation***

La croissance de la production découlant des interventions réussies décrites ci-dessus doit être accompagnée à la fois d'une croissance de la capacité de transformation et d'une évolution d'un modèle de transformation artisanal à un modèle industriel. Comme indiqué ci-dessus, le cœur de l'intervention au niveau de la transformation du manioc consiste à mettre sur pied un réseau d'unités de transformation à échelle restreinte (micro, petite et moyenne échelle de production) qui transforme le manioc brut en produits à haute valeur ajoutée tout en créant des occasions d'investissement pour des investisseurs privés.

Les interventions liées à l'accès au financement peuvent être groupées en deux catégories différentes concernant la transformation. Pour les unités de petite, moyenne et grande échelle, les bailleurs doivent faire participer le secteur bancaire local. L'assistance pourra consister en un fonds de garantie propre au secteur, ou encore dans la formation du personnel bancaire aux opportunités d'affaires de la chaîne de valeur du manioc. En outre, le Programme devra œuvrer en collaboration avec le fonds de développement agricole du gouvernement. À l'étape de la micro transformation, une solution de financement bien définie pour créer des micro-moulins par l'intermédiaire des institutions de microfinance sera nécessaire.

Les actifs acquis grâce au financement doivent être associés au savoir-faire nécessaire pour maintenir la qualité et la stabilité de l'offre du produit. Un modèle qui fonctionne bien en agrobusiness est de faire venir des techniciens de la région (du Cameroun ou du Nigéria par exemple), qui ont de l'expérience dans la gestion d'opérations de transformation du manioc. Cela sera particulièrement important pour de nouveaux produits de qualité supérieure comme la FMHQ.

#### **Étude de cas : création d'une chaîne de valeur de FMHQ pour la boulange**

Un programme actuel du FIDA au Ghana a aidé les participants à diversifier leurs sources de revenus en redirigeant leurs activités vers les produits à base de manioc traités. Le manioc peut être transformé en farine de haute qualité et vendue comme substitut au blé dans le pain, les collations et biscuits. Le programme du FIDA a formé 2 600 fabricants de produits à base de manioc, comme des pâtisseries et boulangers de 67 districts, sur les différentes utilisations de la farine de manioc de haute qualité. Huit recettes à base de manioc ont été créées et des études ont été conduites pour jauger la réaction des consommateurs. Quinze centres de démonstration ont été mis en place et de nouveaux fours ont été introduits pour transformer les produits à base de manioc plus efficacement<sup>34</sup>. La stratégie du programme de soutien au secteur du manioc au Congo doit se concentrer sur le développement de capacités de production de FMHQ ainsi que le développement de compétences pour une meilleure intégration en aval.

Un défaut essentiel de la chaîne de valeur congolaise est l'accès à l'information. Comme les producteurs, les acteurs chargés de la transformation du manioc doivent savoir ce que le marché demande, en fonction des volumes et caractéristiques des produits. Le Programme

<sup>34</sup>

[www.ifad.org](http://www.ifad.org)

pourra établir un mécanisme de surveillance et de communication de données sur les prix et sur la demande qui sera transféré sous gestion et propriété privée au fil du projet pour en assurer la durabilité.

Le lobbying peut avoir des répercussions positives sur la transformation du manioc de deux façons différentes. Tout d'abord, une nouvelle politique essentielle serait de protéger temporairement cette industrie naissante de la concurrence de produits de substitution importés. Une deuxième politique qui a été mise en place au Nigéria avec succès consistait à exiger que 10 % de la farine utilisée pour faire du pain soit de la farine de manioc au lieu de la farine de blé. Sur le plan institutionnel, la création d'une Association des Transformateurs de Manioc et des Fabricants d'Équipements offrirait une excellente plate-forme pour la pérennité du Programme et l'assistance à ce segment de la chaîne de valeur.

Ces interventions sont résumées dans le tableau ci-dessous.

### ***Illustration 36 : Interventions au niveau de la transformation***

<b>Intervention</b>	<b>Méthode de diffusion</b>
Soutenir financièrement l'établissement gouvernemental de prêts agricoles, soutenant du même coup la création d'unités de micro transformation ou d'usines de transformation à plus grande échelle. Ainsi, une usine produisant 50 tonnes par jour d'amidon de manioc coûte environ 7 M\$. Il ne s'agit pas ici de recommander un projet en particulier, mais de donner un ordre de grandeur de l'échelle des projets à favoriser.	Partenariat direct avec un établissement de prêts agricoles
Établir un fonds de financement pour lancer les idées innovatrices du secteur privé au plan de la transformation.	Directe
Soutenir des initiatives de micro crédit pour la création et le soutien de 279 unités de micro transformation dans quatre provinces. Environ 500 \$ par prêt.	Si possible, assurer le financement par l'intermédiaire des ONG et des organismes de micro crédit. Lorsqu'impossible, établir des institutions régionales de micro crédit.
Développer les compétences, particulièrement sur la mécanisation et la modernisation des activités de transformation. Lorsqu'approprié, offrir des programmes de développement des compétences pour la diffusion de produits plus recherchés comme la FMHQ.	Directe dans les zones d'intervention directe, et au travers de partenariats avec des organismes comme l'IITA ou la FAO. À cause des difficultés de transport, cela pourra nécessiter un employé dans un rayon de 100 km <sup>2</sup> ainsi que du personnel de soutien et des coûts opérationnels.
Fournir régulièrement des informations de marché aux entreprises de transformation et aux entrepreneurs potentiels ou déjà en activité pour leur permettre de réorienter leurs stratégies si nécessaire. Fournir également des données mises à jour sur les prix, la demande, etc.	Directe
Promouvoir des politiques protégeant l'industrie naissante du manioc au Congo : augmentation des droits de douane des produits d'importation concurrents comme les farines de blé, de maïs ou de riz.	Directe
Promouvoir des politiques stimulant l'industrie du manioc : par exemple, exiger que 10 % de la farine utilisée en boulangerie soit de la farine de manioc, etc.	Directe
Soutenir la création et le développement d'une Association des Fabricants d'Équipement de Production de Manioc en lui apportant une assistance technique en matière de financement, de renforcement des compétences, d'intégration aux programmes plus généraux de la BM (séminaires sur les nouveaux équipements de production et de transformation, etc.).	Directe

### ***D. Soutien au transport et à la commercialisation***

Le maillon final de la chaîne de valeur est le transport des produits à base de manioc vers les centres urbains où la plupart des Congolais vivent, et ensuite la commercialisation de ces produits pour en augmenter la demande. En termes relatifs, ce domaine nécessite probablement le moins d'attention et de ressources des trois, mais il y a tout de même quelques interventions qui devraient être mises en place dans ce secteur.

Pour ce qui est de l'accès au financement, deux interventions majeures sont nécessaires. D'abord l'introduction d'un produit d'assurance standard pour réduire les primes d'assurance élevées dues au risque qui pèse sur le transport entre zones rurales et zones urbaines. Ensuite,



l'introduction d'un outil de financement comme le crédit-bail pour permettre aux producteurs ruraux d'acheter leur propre véhicule pour vendre leurs produits et de bénéficier à la fois d'une marge de producteur et une marge de vendeur, ce qui permettrait aussi d'encourager l'intégration en aval des marchés urbains. De plus, il sera important que les interventions soient coordonnées avec les autres programmes de la Banque Mondiale, telles que les réhabilitations routières décrites dans *le Tableau 38 : Réhabilitations prévues de pistes rurales, mise en perspective avec le rôle de fournisseur de marchés urbains*

Au niveau du marketing, les interventions qui visent la création d'une culture entrepreneuriale et le renforcement de capacité sont étroitement liées. Le but n'est pas d'augmenter le nombre de commerçants de produits à base de manioc, mais d'encourager les investissements dans des activités qui utilisent le manioc dans des produits à plus haute valeur ajoutée que ceux vendus actuellement. Cela nécessitera des services solides de développement d'entreprises dans les zones urbaines, qui pourront en particulier cibler les femmes entrepreneurs.

La stimulation de la demande pour les produits à base de manioc existants ainsi que la commercialisation de nouveaux produits à base de manioc représente deux éléments critiques d'une stratégie destinée à augmenter le niveau de la demande et améliorer les chances que le secteur privé réussisse ses investissements dans le manioc. Cette campagne de commercialisation devra mettre l'accent sur les effets bénéfiques sur la santé du manioc, sur la localisation des points de vente, et sur les nouvelles utilisations industrielles ou de nouvelles manières de consommer le manioc.

Pour ce qui est du lobbying, le Programme devra travailler avec le gouvernement pour stimuler la transformation du manioc en produits à haute valeur ajoutée et la production commerciale du manioc. Pour éviter les distorsions du marché sur le long terme, il faudra assurer le soutien au secteur à court terme. De plus, le gouvernement devra prendre deux mesures visant à donner la priorité aux envois de manioc des zones rurales vers les zones urbaines (en créant un système de laissez-passer par exemple) et à éliminer les barrages routiers illégaux pour s'assurer que les produits à base de manioc les plus périssables arrivent sur les marchés urbains dans les plus brefs délais.

#### **Étude de cas : réduire les barrages routiers au Nigéria**

L'Association des Cultivateurs de Manioc de l'état nigérian d'Ogun a identifié le besoin de réduire les coûts du transport des produits vers les marchés, sur lesquels pesaient les barrages routiers illégaux. Ils ont mis en place quatre initiatives pour réduire les coûts de transport liés à ces barrages comme l'élimination de tels barrages quand c'est possible, la légalisation et la régulation des barrages routiers, le passage préférentiel des véhicules transportant du manioc, et les produits à base de manioc (avec un système de plaintes auprès d'un médiateur ou d'une force de police privée) et un remboursement par le gouvernement des charges imposées par de tels barrages<sup>35</sup>.

<sup>35</sup> FIDA, *Une stratégie de développement du manioc au niveau mondial: Une révolution industrielle pour le manioc au Nigeria*, 2004

Ces interventions sont résumées dans le tableau ci-dessous.

**Illustration 37 : Interventions pour la commercialisation et le transport**

	Intervention	Méthode de diffusion
Accès au financement	Mettre en place des plans standardisés d'assurance pour les activités de transport des produits pour réduire les coûts associés aux risques de transport qui sont généralement transférés aux agriculteurs.	Directe
	Conseiller le gouvernement sur les méthodes appropriées de taxation des importations de produits qui concurrencent directement le secteur du manioc du Congo.	Direct
	Intégrer les programmes de soutien du secteur aux programmes existants de la BM, tels que la réhabilitation de routes.	Directe
	Fournir un soutien au financement en encourageant le transport par colisage au lieu de la location.	Directe
	Soutenir les initiatives de micro crédit en milieu urbain qui aideraient à mieux intégrer les produits à base de manioc au marché.	Directe
Développement des compétences	Fournir une assistance technique et des formations aux entrepreneurs voulant lancer une entreprise dans le secteur du manioc. Évaluer la possibilité de mettre en application les solutions PME ou le programme Business Edge® de la SFI.	Directe
Accès à l'information	Campagne nationale de promotion du manioc afin d'informer les Congolais des nouvelles façons d'utiliser le manioc. Cette initiative pourra se faire sous la forme de la diffusion de livres de recettes à base de manioc, d'informations sur les points de vente des différents produits de transformation à base de manioc.	Directe
Lobbying	Promouvoir des changements de politiques pour encourager une production accrue de manioc et une transformation du manioc en produits à haute valeur ajoutée .	Directe
	Promouvoir des changements de loi qui rendrait officiels les barrages routiers et qui établirait un système pour donner la priorité aux véhicules de transports des produits à base de manioc.	Directe
Culture entrepreneuriale	Campagne de sensibilisation visant à informer les entrepreneurs du secteur, et le secteur privé en général, des possibilités d'intégration du manioc à leur chaîne de valeur.	Directe

**Illustration 38 : Réhabilitations prévues de routes, mise en perspective avec le rôle de fournisseur de marchés urbains**

	Distance à réhabiliter (km)	% de la distance totale à réhabiliter	% de l'approvisionnement en provenance de Brazzaville (2009)	% de l'approvisionnement en provenance de Pointe Noire (2006)
Pool	332,4	25 %	57 %	9 %
Bouenza	289	22 %	6 %	30 %
Niari	183	14 %	26 %	2 %
Plateaux	135	10 %	19 %	
Lekoumou	134	10 %		17 %
Cuvettes	96,4	7 %	6 %	
Kouilou	79	6 %	18 %	
Sangha	53	4 %		
Pointe-Noire	13	1 %		
Brazzaville	8	1 %		

## Conclusion

La chaîne de valeur du manioc représente une occasion de développement économique de près de 174 millions de dollars pour le secteur privé congolais. Cependant, étant donné le climat généralement difficile pour les investissements dans le pays, et les défis que constituent les investissements dans le secteur productif dans les zones rurales, le Programme doit être préparé à prendre les devants en mettant en place un programme ambitieux pour stimuler les investissements privés et soutenir les investisseurs.

En raison de la faiblesse du secteur du manioc au Congo et de l'inexistence des services de soutien existants, un Programme de soutien au secteur devra, pour réussir, être défini par sa capacité d'effectuer des interventions ciblées, mais efficaces, vu ses ressources limitées. Les choix stratégiques qui guideront le programme mettront l'accent sur certaines régions (les quatre principales régions productrices de manioc du Pool, des Plateaux, de la Bouenza et du Niari), sur la micro transformation plutôt que la transformation à grande échelle, sur la stimulation de productions à haute valeur ajoutée ainsi que le développement d'une demande de produits plus recherchés.

La mise en place de ces stratégies exigera un éventail de cinq types d'activités, et ce, à tous les échelons de la chaîne de valeur, comme :

1. un *accès au financement* et établir de nouveaux mécanismes de financement.  
Programmes : établissements de microcrédit, fonds de garantie, et soutien pour les établissements gouvernementaux de prêts agricoles existants.
2. *Le renforcement de capacité* à tous les échelons de la chaîne de valeur, et soutien aux efforts de développement actuels.
3. l'amélioration de *l'accès à l'information* afin de stabiliser le secteur et ses fluctuations, développer la demande et mettre l'accent sur les opportunités d'investissements.  
*Programmes* : création d'un index du prix courant, campagnes de promotion du secteur du manioc et de son utilisation
4. des activités de *lobbying* pour établir un meilleur environnement pour les entreprises du secteur du manioc. *Initiatives* : création et renforcement d'une Association des Cultivateurs de Manioc, changement de politiques pour encourager l'intégration du manioc dans d'autres chaînes de valeur comme la boulange.
5. La création d'une *culture entrepreneuriale* pour garantir la pérennité des améliorations apportées au secteur tout en suscitant des investissements du secteur privé dans le manioc. *Programmes* : compétition annuelle de plans d'affaires, assistance technique pour les entrepreneurs et campagnes de sensibilisation aux opportunités offertes par le secteur du manioc.

La République du Congo est dotée de ressources naturelles précieuses et d'un climat favorable à l'agriculture, mais elle a souffert de nombreux conflits qui ont déstabilisé le pays, laissé son économie en ruines et compromis sa sécurité alimentaire. En suivant une stratégie soigneusement préparée, le Programme peut résoudre le problème des 242 000 tonnes en demande de produits non comblée, susciter des investissements du secteur privé, et avoir des

répercussions positives sur l'objectif national de sécurité alimentaire. Par la collaboration du secteur privé congolais, du gouvernement et des ONG, un nouveau paradigme de production et de commercialisation pourra s'instaurer, mais nécessitera un engagement ferme et résolu de toutes les parties prenantes.

## Annexe I : Entrevues et Visites sur le Terrain

Date	Nom	Titre	Organisation	Telephone	Tel 2	Email
2009-05-05	Mme Nadege Bicoumou	Assistante Executive	Banque Mondiale	281-3330		<a href="mailto:nbicoumou@worldbank.org">nbicoumou@worldbank.org</a>
2009-05-05	M. Sainteli Applinaire Kervalec Bouenda	Assistant Administratif	Banque Mondiale	665-8225	281-4638	<a href="mailto:abuenda@worldbank.org">abuenda@worldbank.org</a>
2009-05-06	M. Pierre-Claver Oboukangongo	Coordonnateur	PDARPR - Banque Mondiale/GoC	538-5562		<a href="mailto:pdarp_maep@yahoo.fr">pdarp_maep@yahoo.fr</a>
2009-05-06	Mme Irene M.C. Mboukou-Kimbatsa	Docteur-Ingenieur	PDARPR - Banque Mondiale/GoC	660-5076	557-8034	<a href="mailto:irenemboukou@hotmail.com">irenemboukou@hotmail.com</a>
2009-05-06	M. Simon Atsiou	Directeur	Centre National des Semences Ameliores (CNSA)	556-7421	975-1751	<a href="mailto:simonatsiou@yahoo.fr">simonatsiou@yahoo.fr</a>
2009-05-06	Dr. Jean Michel Magema	Consultant	FAO	532-5975	622-8929	<a href="mailto:magamajeanmichel@yahoo.fr">magamajeanmichel@yahoo.fr</a>
2009-05-06	M. Bernard Ofamalekou	Responsable de l'Appui a la Production et a la Com	PRODER 3 (Projet de FIDA et GoC)	538-0679	658-1959	<a href="mailto:bofamalekou@yahoo.fr">bofamalekou@yahoo.fr</a>
2009-05-06	M. Eugene Ndinga	Ingenieur du Developpement Rural	PRODER 1 (Projet de FIDA et GoC)	559-7234	670-2756	<a href="mailto:ndingakinda@yahoo.fr">ndingakinda@yahoo.fr</a>
2009-05-07	M. Maurice Obambi	Chef de Projet de Manioc	Ministere de l'Agriculture et de l'Elevage	521-8865		<a href="mailto:obambimaurice@yahoo.fr">obambimaurice@yahoo.fr</a>
2009-05-07	M. Blaise Gassila		Ministere de l'Agriculture et de l'Elevage	669-2542		
2009-05-11	M. Bienvenu Biyouidi	Economiste	Banque Mondiale	663-5075		<a href="mailto:mbiyoudi@worldbank.org">mbiyoudi@worldbank.org</a>
2009-05-11	M. Dieudonné Koguiyagda	Representant au Congo	FAO	622-8929	281-5786	<a href="mailto:dieudonne.koguiyagda@fao.org">dieudonne.koguiyagda@fao.org</a>
2009-05-14	M. Elvis Ndala		PRODER	728-9978		
2009-05-12	Mme Georgette Dandou	Directrice Generale	Ministere de l'Agriculture et de l'Elevage	531-2894		<a href="mailto:georgette.bamana@yahoo.fr">georgette.bamana@yahoo.fr</a>
2009-05-12	M. Jean Moukouba	Coordonnateur des Projets de Cooperation Multila	Ministere de l'Agriculture et de l'Elevage	556-1473	405-2097	<a href="mailto:moukoubasep@yahoo.fr">moukoubasep@yahoo.fr</a>
2009-05-13	M. Maurice Bouesso	Coordonnateur du Projet Eau et Developpement U	Ministere de l'Equipement et des Travaux Publics	556-8787		<a href="mailto:mbouesso@yahoo.fr">mbouesso@yahoo.fr</a>

## Calendrier du voyage d'étude d'OTF au Congo

Voyage d'étude de 2 semaines pour entrevues et recherches de source directe

	LUN 4 MAI	MAR 5 MAI	MERC 6 MAI	JEUDI 7 MAI	VEN 8 MAI	SAM 9 MAI
SEMAINE 1			*Rencontre équipe locale BM *Renc. Équipe PDARP *Renc.CNSA *Renc. PRODER (FIDA)	*Entrevue vendeurs manioc à Brazzaville (Mati & Bouemba) *Rencontre OBAMBI Maurice, Chef du projet de manioc, (Ministère de l'Agriculture)	Entrevue vendeurs manioc à Brazzaville (Yoro et Licée Thomas au marché deSankarra)	*Rencontre Dr. Magemba, FAO
	LUN 11 MAI	MAR 12 MAI	MERC 13 MAI	JEUDI 14 MAI	VEN15 MAI	SAM 16 MAI
SEMAINE 2	*Entrevue Diedonné (FAO) *Rencontre M Biyoudi, équipe Brazza BM	*Entrevue Moukouba *Entrevue Dandou (Ministère de l'Agriculture)	Entrevue vendeurs manioc dans Province 1	Entrevue producteurs manioc, Okiene (Plateaux)	Réunion avec équipe BM Brazzaville	Départ

## Annexe II : Rapport sur la réhabilitation routière de PDARPR

### 1 – DEPARTEMENT DE POINTE-NOIRE

BASSIN DE PRODUCTION	PISTE	L (km)	Connexion
Kounda	<b>Mbi Fani</b> - RN5	5	Réseau urbain
Kounda	<b>Ancienne raffinerie</b> - Fouta Laisse	7.5	Réseau urbain
Débarcadère des pêcheurs	<b>Base Agip</b> - Débarcadère	0.50	Réseau urbain
<b>TOTAL : 13 km pour 3 segments de piste</b>			

### 2 - DÉPARTEMENT DU KOUILOU

BASSIN DE PRODUCTION	PISTE	L (km)
Tchiamba Nzassi / Mvouti	<b>Kouloumbo</b> - Bilala	55
Lac cayo	<b>Mavitou</b> - Lac cayo	8
Mvouti	<b>Les Saras</b> - Bondika	16
<b>TOTAL : 79 km pour 3 segments de piste</b>		

### 3 - DÉPARTEMENT DU NIARI

BASSIN DE PRODUCTION	PISTE	L (km)
Moutamba	<b>Nsimba (RP1)</b> - Ngoua II	51
Kimbangou-Divenié	<b>Ngoua II</b> - Divinié	69

Banda-Kibangou	<b>Kayes Banda - Tsembo</b>	36
Louvakou	<b>Carrefour RN3 - Malolo</b> village	15
Kimongo	<b>Kimongo - Mboukou</b> moukongo	12

<b>TOTAL : 183 km pour 5 segments de piste</b>
--

#### 4 - DÉPARTEMENT DE LA BOUENZA

BASSIN DE PRODUCTION	PISTE	L (km)
Kayes	<b>Kayes- Sonnel Louamba -</b> Kingongo	42
Mfouati	<b>Mfouati - Louadi - Kinanga -</b> Kibenza	15
Mfouati	<b>Mfouati - Kingonda - Kitombo</b>	35,20
Kayes - Boko Songho	<b>Sonnel-Louamba-</b> <b>Soukoubouadi Manzakala -</b> Ferme LOUAMBA	35
Mabombo	<b>Nsekepembé - kImvembé</b>	18
Tsaki	<b>Tsiaki - Makaka</b>	32
Mouyondzi	<b>Mouyondzi - Makaka - Kolo</b>	21
Mouyondzi	<b>Makala - Ndoungou</b>	18
Kingoué	<b>Zabata - Kinkoula - Zapata -</b> Matiti	41
Mfouati	<b>Kinzaba-Ngouédi - Bouansa</b>	20
Loudima	<b>Loudima gare - Doumboula</b>	11,80

<b>TOTAL : 289 km pour 11 segments de piste</b>
---



**5 - DÉPARTEMENT DE LA  
LEKOUMOU**

BASSIN DE PRODUCTION	PISTE	L (km)	Co nn exi on
Sibiti – Mayéyé	<b>Panda</b> - Boudou	10	RP 8 : Sib iti - Mo uy on dzi
Komono – Zanaga	<b>Car Lissengué</b> - Lefoutou - Liwewe	84	RP 5 et RP 9
Zanaga	<b>Kengué</b> - Yhomi- Kimboto	40	RP 9 - Ma pat i - Za na ga
<b>TOTAL : 134 km pour 3 segments de piste</b>			

**6- DÉPARTEMENT DU  
POOL  
Partie OUEST**

BASSIN DE PRODUCTION	PISTE	L (km)
Boko / Louingui / Loumo	<b>Boko</b> - Tombo manyanga	45
Kinkala / Mbandza Ndounga	<b>Ngamissami</b> - Mbandza Ndounga (Mbouanou)	41
Boko / Louingui / Loumo	<b>Loumou</b> - Louenga	26
Kinkala / Mbandza Ndounga	<b>Kimbetsi</b> - Tsamouna	10
Mindouli / Kindamba	<b>Mpiene</b> - Kindamba Ngouedi	25
Mindouli / Kindamba	<b>Ntadi</b> - Louila	10
Kimba / Mindouli	<b>Kimba</b> – Dzokotro <sup>2</sup>	44
Kinkala / Mbandza Ndounga / Mayama	<b>Mayama</b> - Loukouangou	15
Vindza / Kimba / Kindamba	<b>Vindza</b> - Mpangala	15

**TOTAL : 231 km pour 9  
segments de piste**

**6 - DÉPARTEMENT DU  
POOL  
Partie EST**

BASSIN DE PRODUCTION	PISTE	L (km)
Igné	<b>Massa</b> - Maty centre	60,50
Igné	<b>Odziba</b> - Impoh	10,90
Igné	<b>Itaba</b> - Mah	8
Igné	<b>Itaba</b> - Sah	10
Igné	<b>Ingha II</b> - Ingolo	12

**TOTAL : 101,40 km pour 5  
segments de piste**

NB : Pour tenir des recommandations du consultant BenALIL, les segments Odziba-Impoh, Itaba-Mah, Itaba-Sah et Ingha II – Ingolo ont été substitués par le tronçon Odziba-Impoh-Ingolo – Dziba et Dzio-Dzio Soit 40, 40 km

## 7 – COMMUNE DE BRAZZAVILLE

Ceinture maraichère de Mayanga : 8 km

## 8 - DÉPARTEMENT DES PLATEAUX

BASSIN DE PRODUCTION	PISTE	L (km)	Connexion
Djambala	<b>Mpini (RP26)</b> - Abalandolo	12	RP26 Ngo - Djambala - Lekana
Ollombo et Ongoni	<b>Ngouené (RN2)</b> - Okassa	30	RN2 : Bzv- Ouesso
Ollombo	<b>Otali</b> - Ekouassendé	15	RIL 68 : Ollombo - Abala
Ngo et Gamboma	<b>Engakou (RN2)</b> - Bouemba	35	RN2 : Bzv- Ouesso
Ngo et Gamboma	<b>Ollono II</b> - Impé	28	RN2 : Bzv- Ouesso
Djambala	<b>Akou</b> - Mpoandzio	15	RP26 Ngo - Djambala - Lekana
<b>TOTAL : 135 km pour 6 segments de piste</b>			

## 9 - DÉPARTEMENT DE LA CUVETTE CENTRALE

BASSIN DE PRODUCTION	PISTE	L (km)	Connexion
----------------------	-------	--------	-----------

Makoua	<b>Mohati (RN2) - Mvoula</b>	7,20	RN2 : Bzv- Ouesso
Makoua	<b>Issengué (RN2) - Aboua</b>	9	RN2 : Bzv- Ouesso
Owando	<b>Owando (PK5) - Ikongono+bretelles</b>	45	RP owando-Ngoko - Boundji
Owando	<b>Okona - Isseyi - Katsoko</b>	10	RP32 Obouya - Boundji
Tchikapika / Mossaka	<b>Tongo - Boniala</b>	25,20	Oyo-Tchikapika - Tongo
<b><i>TOTAL : 96.40 km pour 5 segments de piste</i></b>			

### 10 - DÉPARTEMENT DE LA SANGHA

BASSIN DE PRODUCTION	PISTE	L (km)	Connexion
Ngbala	<b>Ngbala - Bolozzo</b>	41	RP34 Sembé-Ngbala
Souanké	<b>Souanké - Djampouo</b>	12	Ouesso- Souanké
<b><i>TOTAL : 53 km pour 2 segments de piste</i></b>			

### Annexe III : Liste de Contacts

Name	Organization	Tel
Abia Sylvestre	Producteur (association Ollombo)	513 22 93
Ambende Daniel	Centre National des Semences Ameliorees	584 19 90
Bakadissa Jean	DGRMAE	627 96 05
Bamana Dandou G.	Direction Generale de l'Agriculture	531 28 94
Bani Gregoire	CRAL	668 81 74
Bassangatala Jean-Paul	CVTA	536 56 90
Bizbandoki Paul	Coordonnateur PRODER-Sud	591 82 45
Bouka Richard	ArgiCongo	536 91 88
Boukou-Kimbatsa	PDAR	660 50 76
Diahouakou Gamard	ASDH	530 65 12
Dimi Marcel	COPAC	551 30 09
Dimi Martin	ICCC	556 62 17
Eboko Federic	DDA Sangha	417 58 78
Elombila Jean-Paul	Inspecteur General des Services Techniques	667 62 24
Gassila Blasise	DPAPV	564 29 91
Ibeaho Bouya	COPAC	551 07 96
Kasu Sam	NG Entreprise/Oyo	515 62 44
Kiyindou Berthe	DPAPV	526 05 70
Kono Louis	DRDEV/MAE	622 68 42
Kounampo Pierre	DCPA	556 66 04
Koyo Mongouya Roger	DRDEV/MAE	544 60 35
Lessebe Gaston	Project manioc/MAE	675 31 22
Louhoua T. Alphonsine	DPAPV	522 24 36
Mabiala Berthe Felicite	DEP/MAE	5131 65 76
Mabika Gaston	Cabinet du Chef de l'Etat	531 65 44
Makouba-Nzambi Henriette	PSSA	538 81 69
Mampouya Pierre Cesar	Institut du Developpement Rural	551 18 51
Mankoussou Marc	Attache au developpement rural/Cabinet MAE	971 79 73
Manmba Noel Renaud	IGST	556 34 79
Massengo Edouard	DRDEV	531 43 49

Name	Organization	Tel
Matouala Jean Christoph	DPAPV	531 56 32
Mbani Faustin	DDA – Plateaux	526 35 52
Mendon Sophie Delphine	Criox Rouge Congolaise	663 65 48
Milongo Jonas	DDA-Pool	704 09 27
Miyouna T. Claude	CDIST/DGRST	639 68 26
Miyouna Antoine	Direction des Statistiques	668 87 27
Mizele Simon	Producteur (Odziba)	572 50 94
Moulangui Albert	DRDEV/MAE	579 80 30
Moupegnou-Tombey J.S.	DACC	522 49 84
Mpio Emmanuel	COPAC	548 56 72
Mputu Monique	Chargee d'appui terrain/FIDA	2439982699
Mvila Armand	CERAG	528 09 90
Ndinga Eugene	Assistant Composante ADA PRODER-Nord	559 72 34
Ngandzadi Jaques	IGST	544 15 11
Ngoma-Bakana Glenn A.	DPAPV	536 16 89
Nguie Georges	Primature	534 99 81
Noms	Institutions	Contact
Nsika Mikoko Elie	Faculte des Sciences (BPV)	662 85 67
Ntady Seraphin Medard	CNOP-Congo	536 08 22
Numbi Marcel Dieudonne	PRODER-Sud	566 56 27
Okoulokoulou Bernard	Direction Generale de l'Agriculture	531 23 93
Ondongo Gabriel	DG ArgiCongo	566 11 71
Ossobe Norbert	Direction Generale de l'Elevage	538 83 91
Ossona Jaques	PSSA	556 06 63
Ouadiabantou Desire	CICR	570 37 39
Samba Desire Alphonse	MPFIFD	574 05 68
Sassi Marie Pauline Eve	PSSA	541 71 49
Tombet Ariane	Chef de delegation CICR	550 17 90
Tsoh-Ikouna H.	PRODER-Sud	526 36 58
Yacoub Tandoka	ArgiCongo	661 48 83

## Annexe IV : Enquête sur la consommation à Brazzaville

<b>FICHE D'ENQUETE JOURNALIERE</b>
--

Journée du \_\_\_\_\_

Nom de l'enquêteur :

Lieu de l'enquête :

Arrondissement :

Produits enquêtés - Préciser : Chikwangué (Gros,Moyen,Petit,Moungouele,

Cossettes, ndjanika ,roui,tubercules,moussombo)

Véhicule de transport immatr et type	Produits identifiés	Conditionnement sac ,vrac ou autre	Nombre de sacs ou conditionnement	Poids unit, moyen du pdt condit	Poids sac ou autre condition kg	Poids total transporté kg	Origine du produit	Autres infos

## Annexe V : Détails sur le modèle de consommation

### DISTRIBUTION DE LA POPULATION

% population	2007*	2008	2009
urbain %	61.00	63.14	64.24
rural %	39.00	36.87	35.76
Population total**			3,766,751
Population urbaine			2,297,718
Population rurale			1,469,033

Taux de croissance moyen au milieu urbain 1990-2007\* 0.035

\*Source (% taux de croissance rural et urbain): [http://www.unicef.org/infobycountry/congo\\_statistics.html](http://www.unicef.org/infobycountry/congo_statistics.html)

\*\*Source (population total 2007): WDI online

### CONSOMMATION DE MANIOC - ACTUELLE

Milieu	Pop	Kg/pp/an	Total Kg	Tonnes
Urbain	2,297,718	175	402,100,662	402
Rural	1,469,033	425	624,338,967	624
Total	3,766,751		1,026,439,630	1026

mption Ration de consommation rural / urbain 2.4  
% augmentation potentielle en milieu urbain 143%

### CONSOMMATION DE MANIOC - POTENTIELLE

Milieu	Pop	Kg/pp/an	Total Kg	Tonnes
Urban	2,297,718	425	976,530,180	977
Rural	1,469,033	425	624,338,967	624
Total	3,766,751			1,601

Source: Etude sur les bassins de production et évaluation institutionnelle des organisations des producteurs

Hypothese: consommateurs urbains ont le meme gout pour le manioc que les consommateurs ruraux mais ils consomment moins a cause de prix

	Consommation (kg/pp/an)		Population		Taille du marché (tonnes)		
	Urbaine	Rurale	Urbaine	Rurale	Urbain	Rural	Total
<b>Consommation Actuelle (est.)</b>	175	425	2,297,718	1,469,033	402,101	624,339	1,026,440
<b>Scénario pessimiste</b>	162	350	2,297,718	1,469,033	372,230	514,162	886,392
<b>Scénario neutre</b>	300	425	2,297,718	1,469,033	689,315	624,339	1,313,654
<b>Scénario optimiste</b>	425	450	2,297,718	1,469,033	976,530	661,065	1,637,595



## **Annexe VI : Bibliographie**

AGO, *Cassava Production and Processing in Côte d'Ivoire*, Nweke, Felix I, Ngoram, K, Dixon, 2000.

Agro.Ges, *Sub-Sector Strategic Study on Cassava, Cassava Development Strategy for Mozambique (2008 – 2012)*, Volume 1.

Boeteng, E.O, *Business Plan on Urban Level High Quality Cassava Flour Production Enterprise*, [http://www.fao.org/docs/eims/upload/agrotech/2022/R7418\\_4.pdf](http://www.fao.org/docs/eims/upload/agrotech/2022/R7418_4.pdf)

*Capacity Innovations in Cassava Production, Processing and Harvesting in Nigeria*, Abolaji D. Dada

CEEAC. *Élaboration de la politique agricole commune (PAC) de CEEAC - Diagnostique congolais*. 2008

Chitundu, Maureen, Klaus Droppelmann and Steven Haggblade. *A Value Chain Task Force Approach for Managing Public-Private Partnerships: Zambia's Task Force on Acceleration of Cassava Utilization*. December 2006.

Comité National de Lutte Contre la Pauvreté, République du Congo. *Document Final de Stratégie de Réduction de la Pauvreté*. 31 Mars 2008.

FAO and IFAD. *Proceedings from the The Global Cassava Development Strategy and Implementation Plan - Volume 1*. Rome 26-28 April, 2000.

FAO, *A cassava industrial revolution in Nigeria : The potential for a new industrial crop*, 2004

Fonds International de Développement Agricole. *Rapport de Pré-évaluation : Projet de Développement Rural dans les Départements des Plateaux, de la Cuvette, et de la Cuvette Ouest (PRODER)*. Janvier 2004.

Fonds International de Développement Agricole. *Document de conception de projet : Projet de développement rural dans les départements de la Likouala, du Pool et de la Sangha (PRODER-3)*. Juillet 2008.

IFAD, *Accra Action Plan, Workshop on Cassava Processing and Marketing, Initiative for the Western and Central African Region*, Accra, Ghana, (20 – 22 March, 2006).

Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, République du Congo. *Rapport de l'Atelier sur l'Elaboration du Programme Manioc au Congo*. Octobre 2008.

Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, République du Congo. *Conférence Internationale sur la Culture du Manioc, Document de Base*. Juillet 2005.

Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage, République du Congo. *Programme National Pour la Sécurité Alimentaire (PNSA) : Première passe : 2008-2012*. Juin 2006.

Moukouba, Jean. *Projet de Développement Agricole et de Réhabilitation des Pistes Rurales (PDARPR) : Etude sur les Bassins de Production et Évaluation Institutionnelle des Organisations Producteurs. Volume II*. Mars 2006.

Match Maker Associates. *Cassava Value Chain Analysis (Tanzania)*. August 2007.

World Bank, *Congo Agricultural Sector Review*, February 25, 1997, Report No. 16407-COB.

World Bank, *Republic of Congo Investment Climate Policy Note*, June 2009.

## **Annexe VII : conditions**

### **Attributions pour une étude de l'amélioration et la commercialisation et de la transformation du manioc en République du Congo, et de l'implication du secteur privé dans ces domaines**

La République du Congo est un pays bien doté en ressources naturelles et aux conditions agro climatiques favorables à l'agriculture, mais qui a beaucoup souffert, au cours de la décennie 1990, de plusieurs conflits qui ont accéléré l'exode rural et largement ruiné ce qui pouvait exister en termes d'infrastructures rurales et voies de communication et de désenclavement des campagnes.

En dépit de sa richesse en hydrocarbures, le Congo est un pays pauvre, car la manne pétrolière, mal répartie, a très peu profité à l'immense majorité de la population. Au cours des 15 dernières années, la pauvreté s'est accrue, surtout en milieu rural. On estime qu'aujourd'hui 50 % de la population vivent sous le seuil pauvreté<sup>36</sup>, comparé à 30 % avant le début des conflits.

Du fait de sa richesse pétrolière, de la dépopulation des campagnes et de la dégradation avancée des pistes rurales dans les régions agricoles, la production agricole a fortement décliné et le Congo est devenu très dépendant des importations de denrées pour assurer l'alimentation de sa population. La crise de la production agricole a encore été aggravée par le désengagement de l'État des activités productives à partir de 1986, alors que le paysannat local n'était pas préparé à prendre la relève des fermes d'État.

Depuis 2001, le Congo s'est lancé dans un programme de réformes économiques avec l'appui des agences de développement multilatérales. Le gouvernement vient de se doter d'une Stratégie de Réduction de la Pauvreté. Ce document a identifié le développement rural en général et le développement agricole en particulier comme étant un vecteur essentiel de réduction de la pauvreté dans les campagnes. Par ailleurs, la reprise de la production agricole et la restauration d'une meilleure autonomie alimentaire, en relançant la production des produits vivriers, sont une nécessité pour le Congo, surtout dans le contexte actuel de forte augmentation du prix des denrées alimentaires sur les marchés mondiaux.

Pour atteindre ces objectifs, le Gouvernement du Congo (GdC) a adopté une nouvelle Stratégie de Développement Rural dont les objectifs sont d'améliorer la sécurité alimentaire et réduire la pauvreté en favorisant l'investissement dans les productions vivrières, la pêche et certaines cultures de rente.

Pour appuyer la mise en œuvre de cette stratégie, la Banque mondiale a préparé, à la requête du GdC, un Projet de Développement Agricole et de Réhabilitation des Pistes Rurales (PDARPR)<sup>37</sup>, qui a été approuvé par son conseil d'administration en mai 2007.

---

36

Enquête pauvreté de 2005, ECOM

37

Le Projet couvre huit régions : Pool, Bouenza, Niari, Lékoumou, Plateaux, Cuvette, Kouilou, Sangha et Brazzaville

## Domaine de l'étude

L'objectif de l'étude envisagée est double :

- Apporter un concours à la mise en œuvre de la sous composante 2 de la composante 2 du PDARPR, qui prévoit la construction ou réhabilitation d'infrastructures de collecte et de mise en marche des produits agricoles. La prestation de conseil recherchée devra permettre de mieux cerner les besoins en matière d'infrastructures de collecte primaire et de commercialisation des produits de l'agriculture. Cependant, compte tenu d'une part de la relative étendue du secteur des productions vivrières (manioc, autres tubercules, arachide, maïs, banane plantain, haricot riz, etc.), et d'autre part des ressources limitées disponibles pour ce travail, il est suggéré de se concentrer sur la production de manioc, qui est de loin la principale production en termes de tonnage produit et d'importance relative dans l'alimentation de la population<sup>38</sup>.
- Le Département Secteur Privé / Secteur Financier (AFTFP) de son côté, réalise une étude sur l'amélioration du climat des investissements en République du Congo. Dans le cadre de ce travail, il est envisagé, parmi d'autres thèmes d'étude, un travail spécifique sur les contraintes sectorielles dans le domaine de l'agriculture. Il s'agira spécifiquement d'investiguer comment une filière agricole spécifique (le manioc en l'occurrence) pourrait devenir source de croissance, et concrètement, **il s'agira d'identifier, à travers cette filière, les contraintes entravant de développement d'une agriculture commerciale avec son corollaire, l'investissement du secteur privé national dans le développement de cette filière.** De manière générale, l'implication du secteur privé dans la filière manioc sera traitée de manière transversale dans cette étude.

## Principaux domaines à étudier

*Les flux de commercialisation et les besoins en infrastructures de stockage;*

Une étude préliminaire<sup>39</sup> a montré que, dans les cinq départements couverts par cette étude<sup>40</sup>, la collecte primaire des produits en milieu rural est le fait de petits commerçants indépendants aux moyens très limités et dont l'activité se concentre autour des principaux axes de communication (où ils ont recours à des transporteurs informels). Les prix payés seraient d'ailleurs assez directement fonction de la difficulté d'accès aux zones d'approvisionnement. On peut aussi déduire des quelques informations disponibles dans cette étude que nombre de régions, qui se sont retrouvées partiellement ou totalement enclavées du fait de la dégradation

---

38

Voir en annexe la « Note sur les filières vivrières au Congo » .

39

Etude sur les bassins de production et évaluation institutionnelle des organisations de producteurs, J. Moukouba, mars 2006.

40

Départements du Kouilou, du Niari, de la Lékoumou, de la Bouenza et du Pool.

de réseau de pistes rurales, sont retournées à un mode d'autarcie alimentaire sans échanges monétaires avec le reste du pays.

Le consultant prendra connaissance des prévisions de réhabilitation des pistes dans les départements concernés et, à partir de du potentiel des bassins de production ainsi (mieux) desservis, et la localisation actuelle des marchés il émettra des hypothèses de développement de flux de produits (en se concentrant sur le manioc et autres tubercules) selon trois scénarios (pessimiste, moyen, optimiste) de réponse de l'offre à la demande devenant ainsi accessible, et pour chacun de ces scénarios, il estimera les besoins en infrastructures de stockage (et de transformation si pertinent). Cet exercice tiendra compte des résultats obtenus par ailleurs en matière de l'implantation des points de concentration (plateformes de consolidation des produits) qui découlera logiquement de localisation des pistes réhabilitées par le projet PDARPR.

*Implication du secteur privé (petit, moyen et gros) à tous les échelons de la filière (production, transformation, commercialisation) :*

L'étude précitée<sup>41</sup> établit que le secteur paysan assure 90 % de la production vivrière et que le secteur coopératif, institué du temps de la prééminence de l'État, est largement en déclin. Le secteur privé agricole, toujours selon l'étude, connaîtrait un certain essor, mais il s'agirait surtout de petites entreprises agricoles, situées en zone périurbaine, axées sur les productions maraîchères, avicoles et porcines, et la transformation. Pour ce qui est du manioc, Il y aurait cependant « dans les districts d'Igné et Ngabé (dans le Pool), et à Madingou (Bouenza), une activité de mécanisation agricole, fondée sur la monoculture du manioc à l'initiative de néoruraux, sur des terres achetées ou en location <sup>42</sup>». En s'appuyant sur un travail préalable de description minutieuse de la chaîne d'approvisionnement du manioc, le Consultant étudiera les expériences mentionnées dans cette étude (et d'autres dont il pourra entendre parler sur place) et, à partir de ces exemples concrets, il en tirera des conclusions quant à la possibilité de les étendre à d'autres bassins de production du Congo. Il caractérisera les conditions d'accès au crédit de ces entreprises, et vérifiera la position des intervenants bancaires (et du microcrédit) sur des dossiers de ce type. Il décrira dans le détail les conditions qui devraient être remplies pour attirer l'investissement national privé dans le domaine de commerce et de la transformation du manioc, et rendre plus facile l'octroi de crédit, de façon à susciter la création d entreprises dans ce domaine.

*Transformation du manioc*

Un produit comme le manioc se conserve peu longtemps à l'état de tubercule et gagne donc à être transformé en produits plus stables (cossettes séchées, gari) avant transport. Cependant, selon les informations recueillies par l'étude susmentionnée, « la transformation agroalimentaire

---

41

Op. cité, pages 28 29

42

Op. cite, page 29

en milieu rural est artisanale et pratiquement réduite aux besoins de l'autoconsommation et de la mise en marché sur un rayon géographique très limité »<sup>43</sup>. Pourtant, l'idéal serait de transformer dans les villages, les produits primaires (tel le manioc) qui se conservent mal. Mais on se heurte ici de nouveau au problème des voies d'évacuation et de l'offre de transport disponible.

Pour ce qui est de la transformation industrielle du manioc en farine, il est fait allusion à un complexe agro-industriel étatique à Matsoumba, mais qui aurait cessé son fonctionnement en 1989.

Dans un premier temps, le Consultant étudiera donc dans les régions retenues, la problématique de la transformation du manioc et de la meilleure localisation possible pour l'ajout de valeur, le long de sa chaîne d'approvisionnement, compte tenu des diverses contraintes qu'il aura identifiées (transport, financement, etc.). Dans un deuxième temps, il émettra des recommandations sur les améliorations possibles de productivité le long de cette chaîne par implication possible du secteur privé dans la modernisation de la chaîne et la recherche de productivité.

Toujours en se basant sur le potentiel agricole des régions concernées, le consultant, étudiera la pertinence de développer ces transformations artisanales du manioc à une échelle plus importante et donnera son avis sur la possibilité de localiser ces activités (stade semi-industriel) sur les lieux de consolidation de l'offre qui auront été définis par ailleurs et d'adjoindre ainsi une activité de transformation à des plateformes de négoce et de stockage. Ici il étudiera la pertinence d'introduire dans ces régions le concept de « plateforme multifonctionnelle » qui a donné des résultats probants dans d'autres pays d'Afrique subsaharienne.

### **Étendue géographique de l'étude**

L'étude se fixe de couvrir, autant que faire se peut, les provinces retenues dans le Projet PDARPR, dans la mesure où leur accès sera possible aux consultants compte tenu des contraintes de sécurité qui seront en vigueur au moment de la réalisation de l'étude. Par ailleurs, vu l'étendue du territoire, il pourra être proposé par le Consultant de procéder par échantillonnage de districts dans ces diverses régions, en tenant compte des spécificités logistiques de mise en marché des produits vivriers dans chaque région (route, CFCO, le fleuve Congo).

### **Responsabilités du consultant**

Pour cette étude concernant le sous-secteur du manioc (production, transformation, mise en marché), le Consultant procédera aux tâches suivantes :

- À partir des statistiques de production et des informations disponibles, le consultant identifiera les principaux flux de commercialisation et les croisera avec une carte des voies de communication existantes et celles qui seront réhabilitées dans le cadre de ce projet.

---

43

Op. cite page 60

- Il étudiera et décrira les pratiques commerciales existantes concernant le manioc (autoconsommation, commerce local, régional, etc.) et caractérisera ces pratiques (collection primaire, existence d'éventuels points de consolidation, méthodes d'évacuation, le rôle des divers intermédiaires impliqués, etc.). En étroite concertation avec les acteurs (à travers les associations de producteurs lorsqu'elles existent, ou par entrevue des responsables des communautés villageoises), le consultant prendra en compte les priorités exprimées par les usagers potentiels des infrastructures envisagées.
- Le Consultant estimera les divers coûts tout au long de la chaîne d'approvisionnement du manioc, de façon à localiser précisément les étapes possibles de valeur ajoutée.
- En matière de transport, le consultant décrira les modes de transport utilisés aux divers stades de la commercialisation (réseau routier informel, transport routier consolidé opéré par des professionnels, etc.)
- À partir des flux existants, et en partant du potentiel de production, le consultant proposera des solutions pour améliorer la distribution du manioc et de ses produits transformés vers les centres urbains.
- Proposer les investissements nécessaires pour réduire les coûts de collecte et l'amélioration des infrastructures de commercialisation
- Description des pratiques et des coûts de transport (coûts formels et informels)

### **Constitution de l'équipe**

Compte tenu du périmètre de l'étude, il est envisagé de constituer une équipe de consultants qui comprendra des consultants nationaux sous la responsabilité d'un consultant international, chef de projet.

### **Période envisagée**

Il serait souhaitable que le travail de terrain puisse se dérouler en janvier ou février 2009, de façon que le rapport provisoire puisse être disponible fin février 2009, et le rapport final à la mi-mars 2009.

### **Visibility of European Union Financing**

The operator agrees to include reference to the financier, the European Union, on all publications, including invitations, programs, posters, folders, banners, streamers, and reports, and to put the logo on all documents produced or published in relation to these Terms of Reference. Further, the operator agrees to take photos of such materials with the logo visible and to include them in the progress and final reports.

### **Language**

All deliverables will be in French.