

**EMMA – Cartographie d’analyse de marché en urgence**  
**MARCHE DE L’ARACHIDE**  
**ACTED**



## EMMA – Rapport Final

1. Résumé exécutif
2. Contexte
3. Méthodologie EMMA
4. Population cible
5. Système de marché critique
6. Cartes du système de marché
7. Résultats principaux – Analyse des besoins et Analyse de marché
8. Recommandations et conclusions

### Section 1. Résumé exécutif

Depuis début 2008, la région du sud-est de la République Centrafricaine (RCA) a fait l'objet d'attaques répétées des groupes armés de la Lord Resistance Army (LRA), faisant des milliers de victimes, enlevées, torturées et victimes de sévices sexuels et de violence. Ces attaques fréquentes et l'incapacité de prédire ou de suivre les mouvements de la LRA ont eu un large impact sur la population dans les deux préfectures de la zone, Mbomou et du Haut-Mbomou qui vit dans la peur perpétuelle. Le nombre de civils fuyant a augmenté à 29.000 personnes en RDC voisine et 5.000 autres au Tchad selon le HCR. La crise humanitaire persistante dans la région du sud-est de la RCA a entraîné le déplacement de milliers de personnes dans la préfecture du Haut Mbomou cherchant une protection contre les attaques de la LRA, dont 5 517 à Zemio (OCHA, Octobre 2012).

ACTED, dans le cadre du programme de résilience de l'UNICEF mis en œuvre dans le Sud-Est avec deux autres partenaires, COOPI et Mercy Corps, a pour objectif de renforcer les moyens d'existence des populations affectées par la LRA à travers la mise en œuvre d'interventions socio-économiques.

ACTED a ainsi souhaité utiliser la méthodologie EMMA pour évaluer les opportunités et modalités de mise en œuvre de ses programmes dans la sous-préfecture du Haut Mbomou, dans la zone de Zemio. ACTED a sélectionné le marché critique de l'arachide, comme **marché de revenu et d'appui aux moyens d'existence**, l'arachide constituant une source de nourriture et une source de revenu importantes pour les ménages dans leur zone d'intervention.

L'analyse des systèmes de marché de l'arachide a mis en évidence:

- Une production d'arachide qui a augmenté depuis 2008 mais qui reste limitée par un accès aux terres difficile à cause de l'insécurité, un faible accès aux intrants et à une diffusion limitée aux techniques culturales améliorées. La commercialisation de l'arachide des axes vers les centres de commercialisation vers Zemio et Mboki est également difficile à cause du manque de moyens de transport et l'insécurité ;
- L'activité de transformation de l'arachide en pâte et en huile d'arachide est limitée et constitue le maillon faible du système de marché car elle reste effectuée de façon traditionnelle et il existe peu de machines de transformation sur la région de Zemio ;  
Commercialisation de l'arachide : il existe de nombreux micro-détaillants approvisionnant le marché de Zemio et une dizaine de gros commerçants qui ont un accès difficile aux producteurs et aux commerçants d'autres zones (Mboki, Sud Soudan) à cause de l'insécurité, le mauvais état des routes et surtout le manque d'accès aux moyens de transport. Ils ont davantage commercialisé vers Zemio et Mboki et le Sud Soudan en réponse à une augmentation de la demande sur Zemio, aux difficultés de commercialisation vers Bangui à cause de l'arrivée de la Séléka et aux prix attractifs pratiqués à Mboki. De plus, les marchés hebdomadaires qui permettaient aux villageois sur les axes de commercer et de vendre leur production ont disparus à cause de l'insécurité.
- Une demande en arachide en augmentation sur Zemio liée aux déplacements des populations de leur village sur les axes vers Zemio et la présence de réfugiés congolais.

L'analyse de marché et des besoins a également mis en évidence que le système de marché de l'arachide a une capacité limitée pour répondre aux besoins des populations en terme de produits d'arachides transformés mais qu'il existe un potentiel pour les valoriser. Dans ces conditions, l'étude recommande d'appuyer le système de marché au niveau de la production, la commercialisation et la transformation d'arachide:

#### **A court terme :**

- Actualiser les résultats de EMMA avec les données de récolte ;
- Améliorer l'efficacité du fonctionnement du marché : fournir des moyens de transport aux producteurs : vélos, moto (groupement), pousse-pousse afin de faciliter l'accès aux centres de commercialisation de Zemio et Mboki ;
- Réaliser une étude EMMA sur le marché de transport afin de déterminer d'autres actions pouvant améliorer le transport sur la zone de Zemio ;
- Réaliser une étude technique sur les types de machines de transformation les plus appropriés et qui ont un bon rendement en pâte et huile ;
- Réaliser une étude du coût bénéfice de l'activité de transformation de l'arachide sur la base de l'étude technique des machines de transformation, afin d'estimer plus précisément le bénéfice potentiel de l'activité de transformation et le revenu généré pour les bénéficiaires du projet ;
- Dotation en machines de transformations aux producteurs pauvres des axes et petits commerçants : leur nombre sera à déterminer afin d'éviter une surproduction et une chute des prix et de la rentabilité de l'activité;
- Suivi et évaluation du programme afin d'évaluer l'impact sur les marchés et sur les moyens d'existence des populations.

#### **A moyen terme :**

- Appui en intrants agricoles et encadrement technique pour augmenter la production agricole en arachide sur les axes et sur la ville de Zemio ;
- Appui à un programme de CFW pour la réhabilitation des routes sur les trois axes de Zemio ;
- Soutien à la reprise des marchés hebdomadaires sur les axes, à travers la sensibilisation des acteurs locaux et la création d'infrastructures de base.

## **Section 2. Contexte**

Depuis début 2008, la région du sud-est de la République Centrafricaine (RCA) a fait l'objet d'attaques répétées des groupes armés de la Lord Resistance Army (LRA), faisant des milliers de victimes, enlevées, torturées et victimes de sévices sexuels et de violence. Ces attaques fréquentes et l'incapacité de prédire ou de suivre les mouvements de la LRA ont eu un large impact sur la population dans les deux préfectures de la zone, Mbomou et du Haut-Mbomou qui vit dans la peur perpétuelle. Le nombre de civils fuyant a augmenté à 29.000 personnes en RDC voisine et 5.000 autres au Tchad selon le HCR.

Depuis l'année 2011, la structure militaire au niveau régional a été renforcée en termes stratégiques et de moyens militaires grâce à l'appui des Etats-Unis et à l'implication du Département de Coordination pour la lutte contre la LRA sous le mandat de l'Union Africaine visant à garantir la gestion des actions et l'intensification de la présence militaire dans la zone. Malgré le renforcement de ce dispositif, les conditions de sécurité restent très fragiles. Environ treize attaques de la LRA ont été enregistrées entre Juillet et Octobre 2012 et ont été reportés par les acteurs humanitaires, civils et militaires au sein de la coordination régionale OCHA opérationnelle dans la ville de Zemio.

La crise humanitaire persistante dans la région du sud-est de la RCA a entraîné le déplacement de milliers de personnes dans la préfecture du Haut Mbomou cherchant une protection contre les attaques de la LRA, dont 5 517 à Zemio (OCHA, Octobre 2012).

La zone du Haut Mbomou vit dans un état de stagnation économique et de sous-développement en termes de ressources humaines, alimentaires et monétaires disponibles en lien avec plusieurs problématiques qui se conjuguent : le manque d'infrastructures et notamment d'axes routiers permettant de revitaliser le petit commerce entre les villes principales, vers Bangui et le Sud Soudan ; l'insécurité chronique depuis 4 ans qui a provoqué le déplacement massif des populations villageoises et la réduction de l'accès aux ressources naturelles, notamment l'eau et le foncier ; la détérioration des services publics, système scolaire, sanitaire et services sociaux, et le manque de personnel qualifié. Dans certaines villes, la pratique du troc a repris et domine les échanges commerciaux, le pouvoir d'achat monétaire étant très faible et ne permettant pas un accès suffisant à la nourriture.

ACTED, dans le cadre du programme de résilience de l'UNICEF mis en œuvre dans le Sud-Est avec deux autres partenaires, COOPI et Mercy Corps, a pour objectif de renforcer les moyens d'existence des populations affectées par la LRA à travers la mise en œuvre d'interventions socio-économiques.

ACTED a ainsi souhaité utiliser la méthodologie EMMA pour évaluer les opportunités et modalités de mise en œuvre de ses programmes dans la sous-préfecture du Haut Mbomou, dans la zone de Zemio.

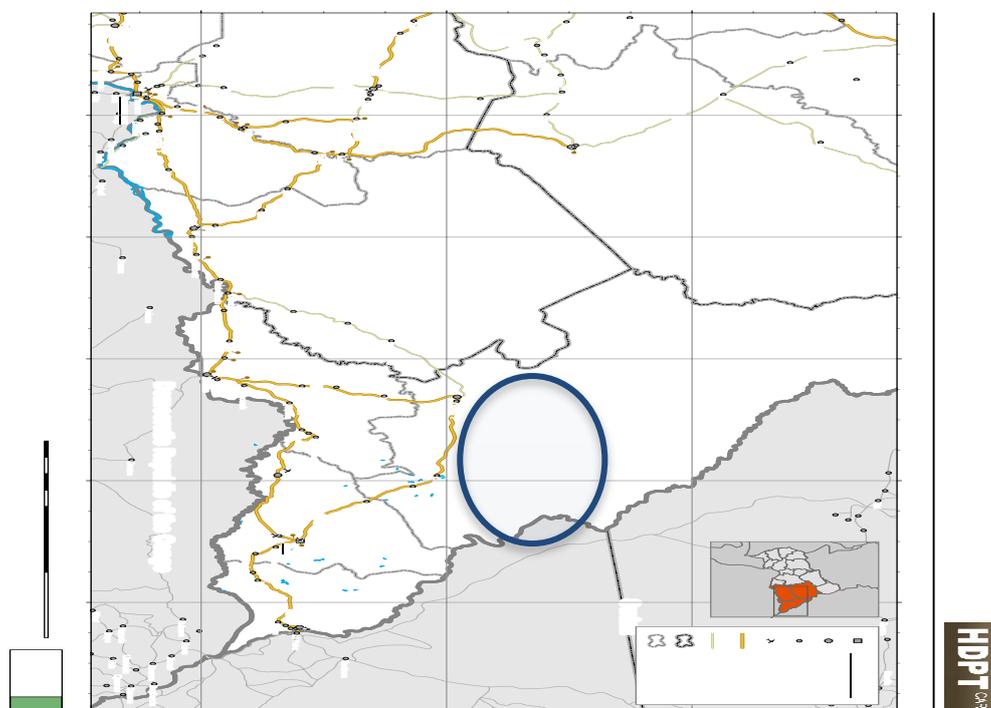
### **Section 3. Méthodologie EMMA**

L'analyse cartographique des marchés en urgence ou EMMA (Emergency Market Mapping Analysis) est une analyse rapide de marché élaborée dans le but initial d'être utilisée dans les deux à trois premières semaines suivant une crise. La méthodologie EMMA a également été adaptée aux contextes de crises chroniques et a donné des résultats pertinents dans différents pays où elle a été utilisée. L'approche EMMA repose sur une meilleure compréhension des marchés les plus critiques dans une situation d'urgence, permettant aux acteurs humanitaires (bailleurs, ONG, Nations Unies, Gouvernement etc.) de considérer une gamme de réponses plus large. EMMA n'a pas pour but de remplacer les méthodologies d'évaluations en urgence existantes et couramment utilisées, telles que les analyses « économie des ménages » ou économiques, mais plutôt d'ajouter des éléments supplémentaires améliorant la connaissance de la situation après crise.

Le développement de nouvelles modalités de réponse, telles que les transferts monétaires et les approvisionnements locaux en intrants, nécessite une bonne compréhension du fonctionnement des marchés. Les principaux acteurs ont pris conscience du besoin de diffuser des outils de suivi et d'analyse de marché et d'une capacité à évaluer l'impact de ce type d'interventions, surtout dans un environnement fragile tel que les zones affectées par les conflits.

La méthodologie EMMA est considérée comme pertinente pour les prises de décision en établissant des liens plus clairs avec les sources d'information et les processus d'analyses nationales et régionales de marché. Les principes de l'EMMA sont fondés sur l'ignorance optimale et le degré d'imprécision approprié : la quantité de données et de détails requis pour produire des résultats suffisants, dans une période de temps limitée, est gardée à son minimum. La méthodologie est qualitative, itérative et fondée sur le principe du « good enough » ou « suffisamment bien ».

La zone d'étude considérée pour l'EMMA est la Sous-préfecture de Zemio, préfecture du Haut Mbomou, où ACTED met en œuvre des programmes de sécurité alimentaire et de résilience.



**Carte 1: Région Sud de la RCA et zone de l'étude EMMA**

Une formation a été réalisée par deux consultantes de Mercy Corps et d'IRC à Bangui au début de l'évaluation sur 4 jours, entre le 02 et le 05 aout 2013. Cette formation a réuni plusieurs agences participant à l'exercice EMMA sur leur zone d'intervention: Mercy Corps (lead), ACTED et COOPI pour la zone sud-est et IRC (lead), ACF et Solidarités International pour la zone Nord. D'autres organisations ont également participé à cette formation, le PAM et le PNUD (cf. Annexe 1 : liste des participants). Les concepts, la logique et le processus d'enquête ont été présentés par les deux consultantes lors de cette formation. Une formation pratique a ensuite été réalisée pendant toute la durée de l'évaluation sur le terrain, sur les différents aspects des outils EMMA.

Une personne de l'équipe d'ACTED a participé à toute la formation à Bangui, le team leader.

L'équipe EMMA était composée au total de 6 membres d'ACTED. L'équipe était composée de deux team leader, le responsable de programme résilience de Zemio et son adjoint, et de deux équipes de deux enquêteurs basées à Zemio. La consultante de Mercy Corps a encadré les équipes pendant toute la durée de l'étude à Zemio.

L'évaluation EMMA a été réalisée à Zemio ville et dans un rayon de 30 km entre le 23 et le 27 aout 2013. Une revue bibliographique préliminaire a permis d'utiliser les données secondaires disponibles pour préparer l'évaluation (cf. Bibliographie).

Des entretiens ont été réalisés avec les acteurs-clé des marchés sélectionnés : autorités et acteur-clés, commerçants, et ménages. Au total, 26 enquêtes et 4 entretiens avec des acteur-clés ont été réalisés (cf. Annexe 2. Liste des acteurs enquêtés et Annexe 3 : questionnaires).

Types d'acteur	Nombre
----------------	--------

	<b>de questionnaires</b>
Gros Commerçants	3
Détaillants Zemio	4
Ménages producteurs d'arachide Axes	4
Ménages producteurs d'arachide Zemio	4
Ménages déplacés Zemio	8
Transformateurs Zemio	3
<b>TOTAL</b>	<b>26</b>

**Tableau 1 : Types et nombre d'acteurs enquêtés**

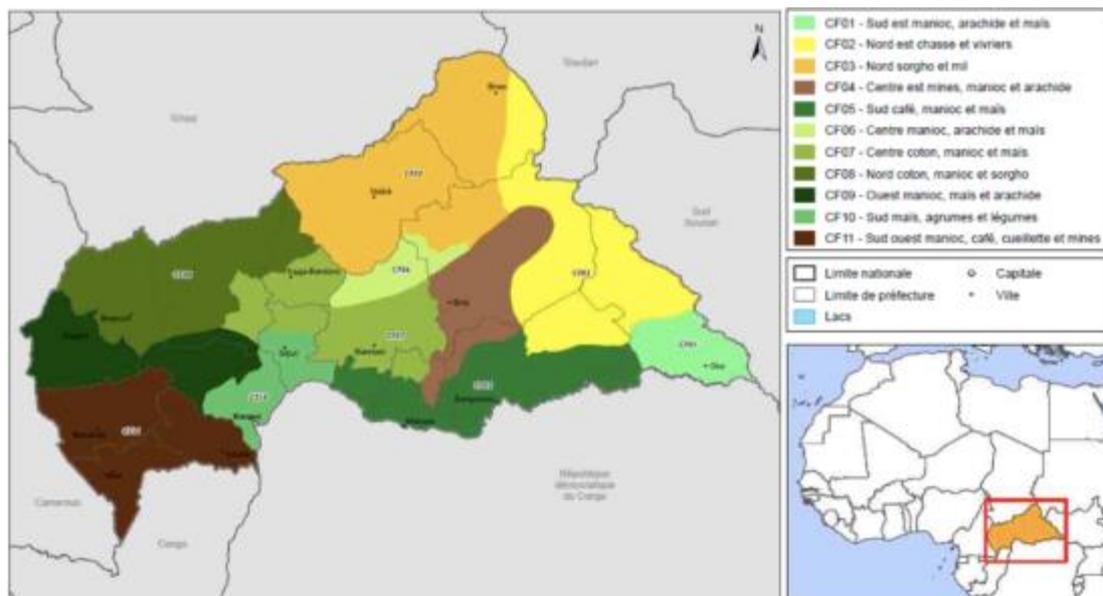
Une restitution des résultats préliminaires a été organisée le 28 aout à Bangui : 9 participants des ONG partenaires, UNICEF et CICR y ont assisté.

Certaines contraintes lors de l'application de la méthodologie peuvent être citées :

- Evaluation EMMA limitée dans le temps (3 jours) ;
- Données secondaires limitées sur la zone d'étude ;
- Absence d'une grande partie de l'équipe d'évaluation lors de la formation, ce qui a demandé davantage de temps pour introduire l'exercice et les questionnaires à l'équipe d'évaluation et peut induire des erreurs de compréhension et de collecte de données ;
- L'évaluation a été réalisée pendant la période de récolte, ce qui a pu créer un biais sur les niveaux de dépenses et de revenus des ménages de la zone ;
- La situation de référence – aout 2008 – avant l'arrivée de la LRA ne correspond pas à la période agricole de aout 2013 car cette année, il y a eu une sécheresse ce qui a poussé les producteurs à retarder le semis et récolter avec trois mois de retard. La comparaison des dépenses et des revenus entre la situation de référence et d'urgence n'est pas pertinente.
- Utilisation de EMMA dans un contexte chronique depuis 5 ans : la situation de référence, aout 2008, remonte à 5 ans et peut avoir eu un impact sur la fiabilité des données collectées à cette période ;

#### **Section 4. Population cible**

Selon l'AGVSA réalisée par le PAM et la FAO en 2009, entre 75% et 100% de la population de la zone d'étude vit de l'agriculture. La région de Zemio, zone forestière ou zone équatoriale, a été classifiée selon Few's Net en Octobre 2012 comme une région dont les moyens d'existence sont fondés sur l'agriculture de subsistance et les productions de manioc, d'arachide et de maïs.



**Carte 2: Carte de la République Centrafricaine par zone de moyens d'existence** Source : Fewsnet, 2012

L'agriculture est exclusivement pluviale et utilise des outils rudimentaires (machettes, houes, pelles). Les ménages nantis embauchent généralement de travailleurs issus des ménages plus pauvres pour cultiver leurs champs, ce qui leur permet d'exploiter des superficies plus importantes et de réaliser de meilleures récoltes. La propre production agricole est la source principale de nourriture pour toutes les catégories de ménages avec le manioc comme principal nourriture de base. Les ménages pauvres reçoivent parfois des paiements directs en manioc (paiement en nature) pour les travaux agricoles pendant une période de l'année (avril à juillet). Les ménages pauvres dépendent plus du marché comme source de nourriture, notamment lors de la période de soudure.

Les principales sources de revenu varient selon les groupes de richesse avec les ménages plus pauvres qui dépendent principalement des revenus du travail agricole suivi par la vente de leur production agricole et de la vente des produits de cueillette, en particulier le poivre. Les ménages nantis gagnent la majeure partie de leurs revenus de la vente des cultures (manioc et l'arachide ainsi que la courge et le maïs) et de la vente de bétail. Une autre source de revenus pour les ménages nantis est la location de charrettes ou poussettes pour le transport de marchandises sur le marché. Il y a une différence dans les types d'animaux possédés par les groupes socio-économique. Les ménages plus pauvres tendent à élever et vendre des caprins et des volailles (et dans une moindre mesure, des ovins) tandis que les ménages nantis ont tendance à faire de l'élevage en nombre plus important d'ovins, caprins et volaille. La pêche est pratiquée par les ménages pauvres dans certains endroits de la zone concentrés principalement le long de la rivière Mbomou, mais l'activité n'est pas très répandue. La chasse et la vente du gibier est une autre façon pour les ménages pauvres de gagner des revenus supplémentaires.

Activités économiques	Qui	Calendrier économique de la zone												
		Janvier	Février	Mars	Avril	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre	
Climat			faible pluviosité				faible pluviosité	pluviosité moyenne		forte pluviosité				
culture arachide	H/F/E	préparation du sol				semis			récolte					
disponibilité des produits agricoles (arachide)								Forte Disponibilité						
culture maïs	H/F/E	préparation du sol				semis		récolte						
culture manioc	H/F/E	toute l'année avec une récolte échelonnée												
culture riz	H/F/E		préparation du sol				semis			récolte				
niveau de prix des produits agricoles sur le marché		élevé						faible				moyen		
Elevage Nomadique	H/F/E (Peulhs)	toute l'année												
Chasse	H	toute l'année												
cultures maraichères	H/F/E	production des légumes exotiques						production des légumes locales (amarante, morels, basels, jute et autres)					production des légumes exotiques	
période de soudure agricole			forte					Paludisme et Diarrhée						
Facteurs sanitaires					faible				moyenne			forte		
exportation agricole								faible				forte		
importations des biens alimentaires et surtout non-alimentaires		forte						faible				forte		
Niveau de revenus		moyens				faible					forte (vente produits agricoles)			
Niveau des dépenses			élevé					faible					élevé	
Alimentation: Recours au marché ou autoconsommation		Recours au Marché						Autoconsommation						
migrations de travail	H/F		faible impact											
revenus migratoires														
retour des migrants de mboki, sud-soudan, bangassou	H	certains rentre pour cultiver et d'autres restent pour des longues durées												
emprunts		élevé - endettement						Faible - Remboursement						
période des fêtes														
Produits Transportés			acheminement semences agricoles					acheminement produits agricoles						
Facilité transport - Etat route								Difficile - Etat mauvais						

Figure 1 : Calendrier saisonnier – Préfecture de Haut Mbomou

Suite aux attaques de la LRA en 2008, les groupes cibles, c'est-à-dire les groupes qui représentent les acheteurs réels ou potentiels ou les consommateurs de nourriture, de produits et de services, fournis par le système de marché à travers la chaîne d'approvisionnement (donc différent des groupes bénéficiaires), ont été définis comme suit :

- **Ménages déplacés** : ils vivent dans quatre sites de déplacés dans la ville de Zemio ;
- **Ménages résidents agriculteurs** : ils sont catégorisés selon leur localisation géographique : en zone rurale sur les 3 axes (Rafai, Djema et Mboki) et en zone urbaine de Zemio.

**Tableau 2 : Population cible – zone de Zemio**

Région	Population cible	Nombre de population totale (en nombre de personnes)	Population vulnérable
Sous-Préfecture de Zemio	Déplacés Zemio	1 880*	1 880
	Ménages Résident axes	7 050	7 050
	Ménages Résident agriculteurs Zemio	11 750**	11 750
	<b>Marché global Zemio :</b> <b>20 680***</b>		

\* Source : OCHA, Octobre 2012

\*\* Source : PAM

\*\*\* Source : AGVSA, PAM, 2009 : Taille moyenne des ménages selon AGVSA sur Haut Mbomou est de 4,7

## Section 5. Système de marché critique

### 5.1 Sélection du marché critique et questions analytiques-clés

La méthodologie EMMA se base sur l'analyse de systèmes de marchés critiques. Dans une situation d'urgence, les systèmes de marchés dits 'critiques' sont ceux qui ont joué, jouent ou pourraient jouer un rôle majeur pour assurer la survie et/ou protéger les moyens de subsistance de la population cible.

L'objectif de cette analyse étant d'identifier les potentialités de réponses d'urgence et de relèvement précoce au travers de programmes de transferts monétaires, pour chaque zone une liste de marchés critiques envisageables a été établie en fonction de leur rôle important dans les moyens d'existences des populations en tant que marché de consommation fournissant également la source principale de revenus pour les ménages.

Afin de sélectionner un marché à analyser par zone, les marchés envisageables ont été pondérés en fonction des critères suivants :

- Marché répondant à un besoin urgent ou significatif ;
- Système de marché affecté par la crise ;
- Adéquation avec le mandat de l'organisation ;
- Cohérence des facteurs saisonniers ;
- Cohérence avec les plans du gouvernement et/ou des bailleurs de fonds ; et
- Options de réponse réalisables.

Dans l'objectif de mise en œuvre du programme de résilience et d'un volet socio-économique qui accompagne leur programme de réintégration socio-économique des victimes de la LRA, ACTED a sélectionné le marché critique de l'arachide, comme **marché de revenu et d'appui aux moyens d'existence**, l'arachide constituant une source de nourriture et une source de revenu importantes pour les ménages.

La situation de référence retenue a été aout 2008, avant l'arrivée de la LRA dans la zone d'étude, afin de comparer l'impact de leur présence sur le système de marché de l'arachide et sur les moyens d'existence des groupe-cibles.

Les questions analytiques-clés sont les suivantes :

1. **Quelles sont les capacités et contraintes de production et de commercialisation de l'arachide pour les populations cibles ? Pour les ménages déplacés, en comparaison de la situation avant la présence de la LRA dans leur zone d'origine ; Pour les ménages résidents, en comparaison de la situation en Aout 2008 avant la présence de la LRA ;**
2. **Quelle est la demande en arachide sur le marché par rapport à l'offre proposée en comparaison de la situation en 2008 ? Quelle est la capacité du marché à absorber une offre additionnelle ?**
3. **Quelles sont les opportunités pour élargir le marché de l'arachide et quelles sont les contraintes pour absorber une offre additionnelle? Sous quelle forme l'arachide est la mieux valorisée ? Quels sont les débouchés hors marché local ?**
4. **Quelles interventions permettraient de valoriser la production et la commercialisation de l'arachide afin d'augmenter les revenus des populations cibles ? Jusqu'à quel niveau le marché de l'arachide peut contribuer à augmenter le revenu provenant de la commercialisation de l'arachide ?**

## **5.2 Environnement du marché en situation de référence – Aout 2008**

Généralement, les activités de commerce sont régulées par des taxes - droits de place, droits de douanes - patentes gérées au niveau de la Mairie et du Ministère du Commerce et de l'inspection générale des impôts.

Au niveau agricole, l'Agence Centrafricaine de Développement Agricole (ACDA) et la Direction Régionale de l'Agriculture (DRA) appuient les groupements de producteurs en intrants et formation technique en partenariat avec des programmes de la FAO.

Il y a également des ONG qui appuient la production agricole des populations affectées par la LRA à travers la distribution d'intrants et outils agricoles dans la préfecture du Haut Mbomou: JUPEDEC, COOPI, ainsi que le CICR qui réalise des distributions de moulins multi-céréales.

## **5.3 Acteurs du marché en situation de référence – Aout 2008**

Comme détaillé dans les parties précédentes, la zone de Zemio est une région de grande production d'arachide et la plupart des acteurs de la chaîne peuvent être à la fois producteurs, commerçants, transformateurs et consommateurs.

Afin de mieux comprendre le fonctionnement du système de marché dans le cadre de l'EMMA, les acteurs ont été séparés par fonction.

### **Producteurs de Zemio**

L'étude a considéré deux types de producteurs:

- 1900 ménages de producteurs vivant dans les zones rurales sur les trois axes Rafai, Mboki et Djema ;
- 2500 ménages producteurs vivant à Zemio ville et dans les villages alentours.

Ces producteurs n'étaient pas organisés en groupements. Selon les résultats de l'étude, les producteurs sur les axes cultivaient en moyenne une surface d'environ 1 ha pour une production d'arachide entre 30 et 70 cuvettes d'arachide (1 cuvette d'arachide graine équivaut à environ 12 à 13 kgs). Les producteurs utilisaient des outils manuels basiques : houe daba, hache et machette et aucun produits phytosanitaires ou d'engrais.

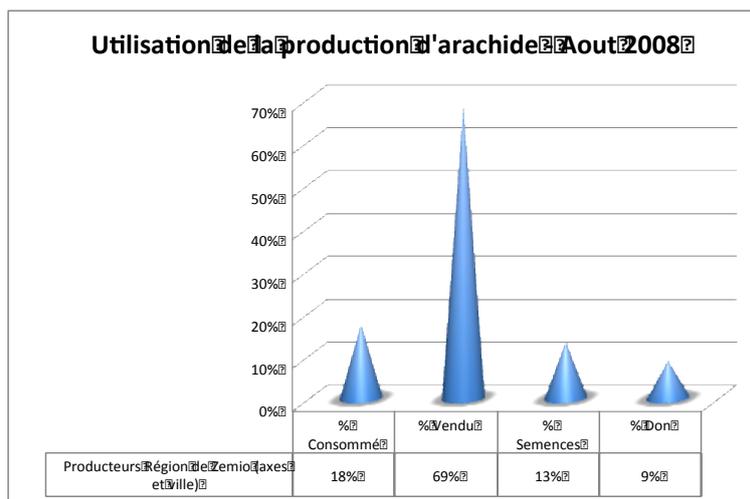
Il existe différentes variétés d'arachide dans la zone, les trois premières ayant été introduites par la FAO en partenariat avec l'ICRA :

<b>Variétés arachide</b>	<b>Caractéristiques</b>
<b>2IE « Les deux yeux »</b>	Coque de 2 petites graines non dormantes, port érigé et peu ramifié, couleur rouge, variété précoce de 90 à 100 jours et résistante à la rosette, tolérante à la cercosporiose.
<b>Flower</b>	Couleur blanche et rouge, variété précoce de 90 à 100 jours et résistante à la rosette, tolérante à la cercosporiose.
<b>RMP 15</b>	Famille Virginia, couleur blanche ou jaune, variété tardive de 120 à 135 jours avec un port rampant et très ramifié. Deux graines par gousse, petites ou grosses, et sont dormantes.  Bon rendement pour la pate et l'huile d'arachide
<b>Variétés locales : WA WANGO</b>	Proche de Valencia avec un port semi-érigé.

**Tableau 3 : Caractéristiques des différentes variétés d'arachide**

Il n'a pas été possible d'obtenir les données de production moyenne d'arachide sur la zone de Zemio avant l'arrivée de la LRA. Les enquêtes au niveau des producteurs ont montré que la récolte en Août 2008 était variable selon les producteurs, de 10 à 125 cuvettes d'arachides produites. Les femmes chef de ménage ont tendance à récolter moins de cuvettes que les ménages ayant un homme chef de ménage. La plus grosse production d'arachide se situerait sur l'axe de Djema – Zemio selon le responsable de l'ACDA à Bangui et à Zemio.

Ces producteurs utilisent l'arachide à la fois pour la consommation, la vente, pour reconstituer leurs stocks de semences et de faire des dons aux parents et à l'église.



Au niveau de la consommation, les producteurs consomment l'arachide essentiellement sous deux formes: la pâte et les graines d'arachide. Une petite partie est également transformée en huile et en « mazogoto », beignet à base de farine de manioc et de tourteau d'arachide issu de la transformation de l'huile. Ce sont les producteurs eux-mêmes qui transforment l'arachide en pâte et huile de façon traditionnelle même si certains ménages ayant plus de moyens peuvent posséder une machine de transformation de pâte d'arachide. En moyenne, la consommation mensuelle d'arachides coques équivaut à 3 à 4 cuvettes dont les deux tiers sous forme de pâte d'arachide.

Les dépenses alimentaires – arachide, riz, manioc, huile de palme ou d'arachide, viande et condiments - représentent la majorité des dépenses des ménages pour tous les groupe-cibles, en moyenne 70% des dépenses. Les dépenses non alimentaires concernent principalement l'achat de médicaments, habits et les sources d'énergie (pétrole, fagots).

Comme l'illustre le graphique ci-dessus, près de 70% de la production d'arachide est destinée à la vente et constitue une part importante de leurs revenus en août 2008. Les ménages des axes dépendent davantage de la vente de leur récolte d'arachide comme source de revenu (60% des revenus du ménage) par rapport aux ménages vivant dans en zone urbaine de Zemio (35% des revenus du ménage). Ces derniers sont engagés dans d'autres activités économiques, notamment le petit commerce, la vente de produits agricoles transformés à base de manioc, la vente d'alcool, la vente de fagots et de paille ainsi que le travail journalier. Une partie de la population de Zemio est constituée de Peuhls qui tirent leurs revenus de l'élevage et la vente de gros ruminants.

	Montant Revenu Aout 2008	Part revenu issu de la vente d'arachides dans le revenu	Montants Dépenses Aout 2008	Part des dépenses en arachides achetées ou produits transformés d'arachide dans le total des dépenses	Part des dépenses en arachides ou produits transformés d'arachides autoconsommés dans le total des dépenses*
Ménages Axes	58 125 FCFA	60%	17 230 FCFA	10%	15%
Ménages	31 700	35%	44 475 FCFA**	3%	23%

Zemio	FCFA				
-------	------	--	--	--	--

*\* L'autoconsommation de la production agricole est considérée comme une dépense et a été comptabilisée dans les dépenses totales*

*\*\* Les dépenses sont plus importantes dans le revenu pour plusieurs raisons: seules les sources de revenu les plus importantes ont été prises en compte, l'autoconsommation a été prise en compte dans les dépenses;*

Au niveau de la vente, les producteurs des axes et de Zemio commercialisaient leur arachide auprès des détaillants de Zemio, des détaillants de Mboki qui se déplacent sur les axes et de la population de Zemio. Il y a également un circuit de commercialisation court sur les axes, où les producteurs vendent leurs arachides directement aux consommateurs de leur zone, dans leur village ou aux marchés hebdomadaires qui existaient sur les axes. Les moyens de transport principalement utilisés sont le transport de l'arachide sur la tête ou en vélo.

L'arachide est commercialisée essentiellement sous forme d'arachides coques, le décorticage à la main étant fastidieux. Les producteurs vendent entre 30 et 70 cuvettes pour le mois d'août 2008 (une cuvette d'arachide coques équivaut à 12-13 kgs et une cuvette d'arachide graines équivaut à 18-20kgs). Les modalités de paiement sont en général l'argent même si les producteurs pauvres acceptent également de se faire payer par système de troc, outils agricoles, sel, etc ;

### **Gros commerçants de Zemio**

Ils sont une dizaine sur Zemio. Ils ne sont pas spécialisés dans la vente d'arachide et vendent également d'autres produits agricoles et des produits finis en provenance du Sud Soudan. Ils sont à la fois grands producteurs et achètent aux autres producteurs sur les axes qui ne peuvent pas se déplacer. Ils vendent l'arachide essentiellement sous forme d'arachide coques à des petits commerçants ou détaillants de Mboki, du Sud Soudan et de Bangui. Ils commercialisent chacun une centaine de cuvettes par mois dont les trois quarts sont commercialisés en dehors de Zemio, Mboki et au Sud Soudan. Pour commercialiser l'arachide au Sud Soudan, ils font le change de FCFA en pound soudanais à Obo mais préfèrent réaliser le change en Ouganda pour avoir accès à un meilleur taux de change.

Ils utilisent comme moyen de transport les vélos et les motos pour acheter l'arachide dans les zones de production et acheminer l'arachide sur les marchés de Mboki et du Sud Soudan. Leur stratégie est fondée sur la spéculation : ils achètent, stockent et revendent l'arachide lorsque le prix de la cuvette est élevé à partir de mars jusqu'aux récoltes. Ils vendent essentiellement l'arachide sous forme de coques et graines et dans une moindre mesure la pâte et de l'huile.

### **Détaillants de Zemio**

Ils étaient une cinquantaine à Zemio. Ils ont presque disparu aujourd'hui par manque d'accès aux villages sur les axes, à l'état des routes et l'insécurité. Ils n'ont pas pu être enquêtés.

### **Micro-détaillants de Zemio**

Ce sont eux qui approvisionnent principalement le marché de Zemio en arachide. Ces micro-détaillants ont leur propre production d'arachide et s'approvisionnent également au niveau des producteurs de la zone, sur les axes et Zemio. Ces micro-détaillants sont des hommes qui font du commerce d'arachide en très petite quantité, entre 1 à 2 cuvettes, et des femmes qui font aussi de la transformation et commercialisent l'arachide sous forme de graines, pâte, huile et mazogoto.

Il n'a pas été possible de connaître leur nombre mais ils sont plus d'une centaine. Ils ne sont pas spécialisés en vente d'arachide et vendent en général d'autres produits – condiments, savon, légumes etc. Ils n'ont pas de moyens de transport et amènent leurs stocks d'arachide sur leur tête. Ils

constituent un stock limité en arachide coques à la récolte qui peut durer de 1 semaine à 1 mois et ensuite se réapprovisionnent au fur et à mesure de leurs ventes auprès des producteurs de la zone.

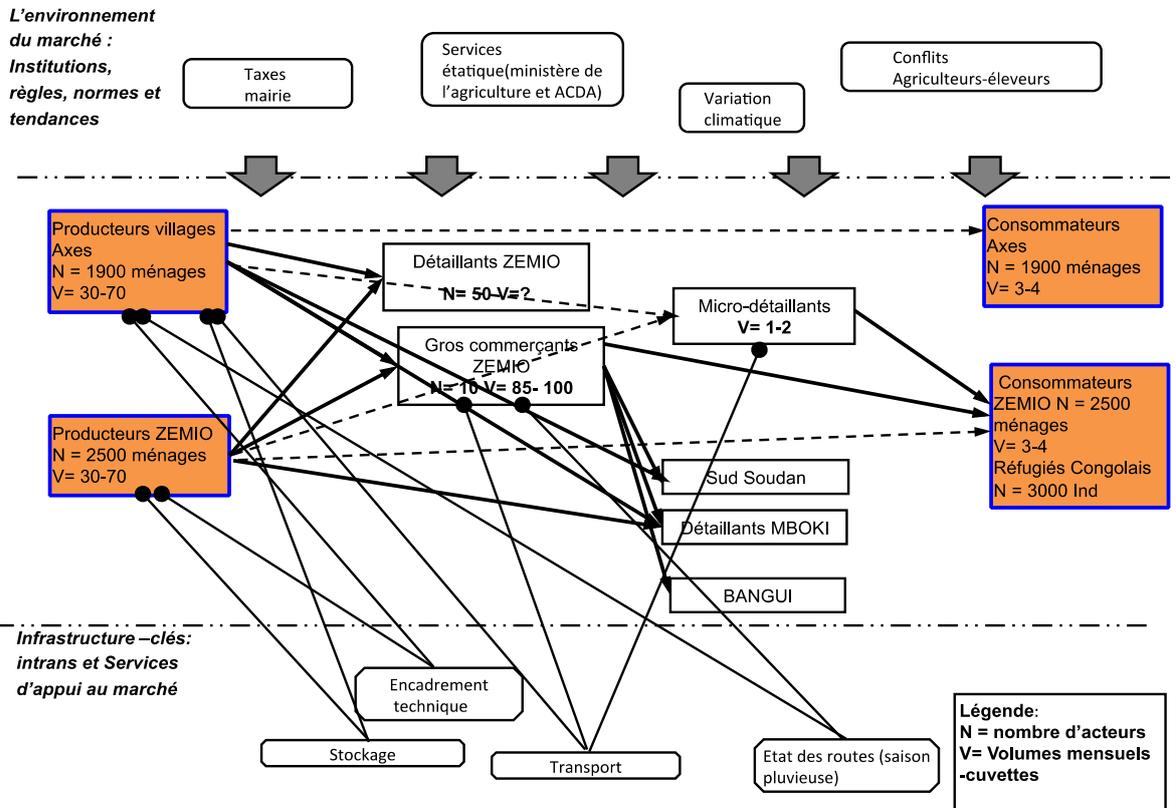
Les femmes qui transforment l'arachide produisent avec 1 cuvette d'arachide graine environ 1 sceau de 10 litres de pâte ou 2 litres d'huile. Le tourteau issu de l'extraction de l'huile leur permet de fabriquer du mazogoto. La transformation en pâte et huile se réalise de façon traditionnelle, à la main et au pilon, pour certaines avec une machine à pâte (pas de presse à huile).

Une dizaine de ménages possède une machine de transformation à pâte d'arachide, qui coûte environ 25 000 FCFA à Zemio et 18 000 FCFA à Bangui. Ils peuvent vendre le service aux micro-détaillants entre 100F et 500F selon les quantités d'arachide à transformer. La capacité des machines est limitée, la production est comprise entre 40 et 80 litres d'huile par mois en août 2008 et 3 à 16 bassines de 5 litres pour la pâte d'arachide. L'utilisation de ces machines est maximale à la récolte, entre octobre et décembre et diminue entre janvier et juillet lorsqu'il y a moins de disponibilité d'arachide et que le prix d'achat de l'arachide est élevé.

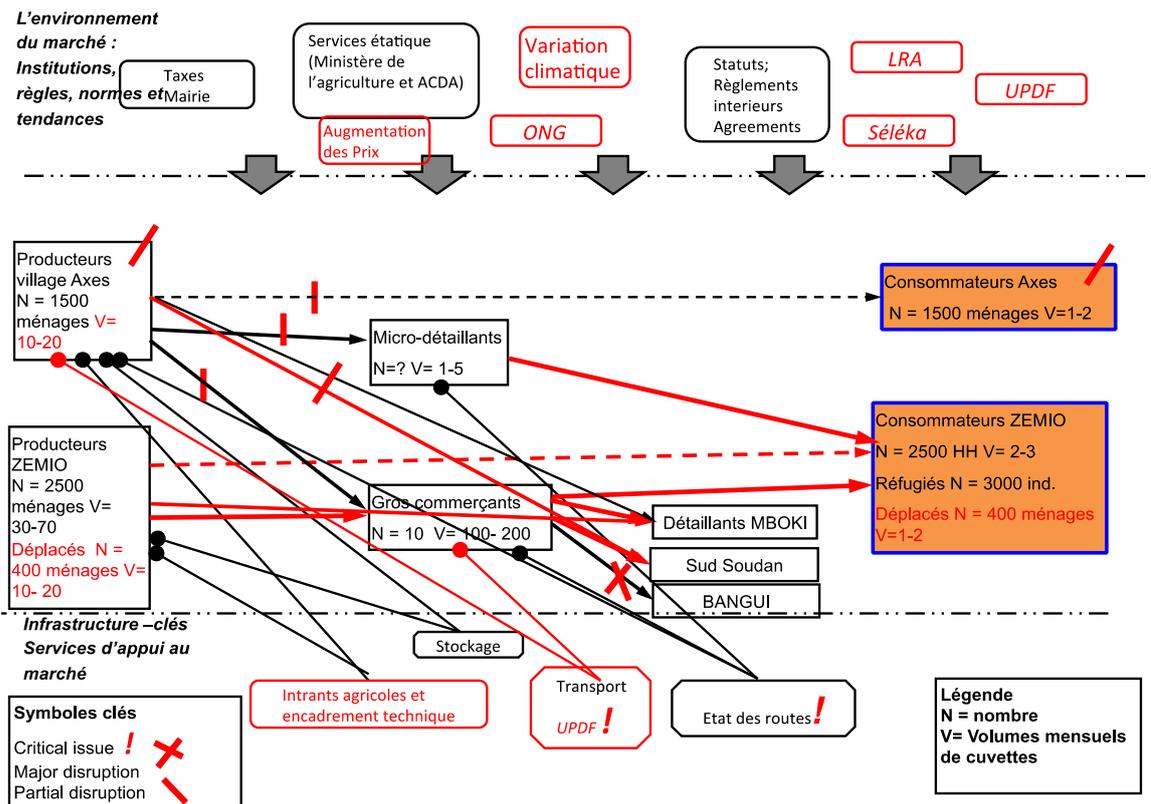
Les contraintes principales rencontrées par ces micro-détaillantes et transformatrices sont le manque de capacité de transformation de la machine, le manque de disponibilité de l'arachide entre avril et juillet, et le prix d'achat de l'arachide élevé à cette période.

**Section 6. Cartes du système de marché en situation de référence – Aout 2008 et en situation d’urgence – Aout 2013**

**Carte du système de marché de l’arachide en situation de référence**



**Carte du système de marché de l’arachide en situation d’urgence**



## Section 7. Résultats principaux – Analyse des besoins et Analyse de marché

### 9. Résultats principaux – Analyse des besoins et Analyse de marché

Cette partie présente les résultats d'analyse des besoins et du marché en répondant aux questions analytique-clés suivantes:

1. Quelles sont les capacités et contraintes de production et de commercialisation de l'arachide pour les populations cibles ? Pour les ménages déplacés, en comparaison de la situation avant la présence de la LRA dans leur zone d'origine ; Pour les ménages résidents, en comparaison de la situation en Aout 2008 avant la présence de la LRA ;
2. Quelle est la demande en arachide sur le marché par rapport à l'offre proposée en comparaison de la situation en 2008 ? Quelle est la capacité du marché à absorber une offre additionnelle ?
3. Quelles sont les opportunités pour élargir le marché de l'arachide et quelles sont les contraintes pour absorber une offre additionnelle? Sous quelle forme l'arachide est la mieux valorisée ? Quels sont les débouchés hors marché local ?

Il a été difficile d'obtenir des estimations de revenus et des dépenses fiables pour plusieurs raisons :

- Certains postes de dépenses importants sont liés à la période d'évaluation, notamment l'habillement pour l'école et les frais scolaires ou les dépenses liées au ramadan ;
- Certaines sources de revenu sont très irrégulières et de faible montant ;
- L'évaluation a été réalisée pendant la période de récolte donc les montants de revenu sont estimatifs et devraient évoluer dans les prochaines semaines lors du début de la commercialisation des produits agricoles récoltés ;
- La consommation de produits agricoles issus de la récolte n'a pas toujours été estimée dans les dépenses ;
- La période agricole 2013 est décalée et plus tardive par rapport à la période de récolte 2008 en raison du retard des pluies : on ne peut donc effectuer une comparaison fiable des revenus et dépenses entre aout 2008 et aout 2013;
- Il manque des données sur le marché comme le nombre de micro-détaillants – surtout à cette période, ou beaucoup d'entre eux sont au champ pour la récolte;

La présence de la LRA en 2008 a entraîné des déplacements de population et leur concentration dans la ville de Zemio. Les ménages déplacés sont confrontés à un manque d'accès au foncier, dans un rayon de 5 km autour de la ville, créant un problème de disponibilité des terres agricoles. Leur utilisation intensive des terres agricoles accessibles a entraîné ces dernières années une diminution de la fertilité et des rendements en arachide.

Les montants de dépenses et de revenus sont inférieurs par rapport à 2008 mais cette diminution est en partie attribuable au retard de la récolte par rapport au calendrier saisonnier.

Les conséquences de la présence de LRA ont essentiellement touchés:

- **Les ménages producteurs des axes** : par peur des risques d'attaques, ils ont réduit de moitié les surfaces cultivées, de 1 ha à 0,5 ha en moyenne ainsi que leur production d'arachide, passant de 23 cuvettes à 12 cuvettes d'arachides coques en moyenne. A cause de l'insécurité, le transport sur les axes est difficile et il y a moins de moyens de transport ce qui rend difficile l'écoulement de la production vers les centres de commercialisation de Zemio et Mboki.

- **Les ménages des axes déplacés à Zemio** : ils ont un accès limité aux terres pour cultiver, en moyenne 0,45 ha avec une récolte estimée pour cette année à une dizaine de cuvettes d'arachide. Leurs stocks ont été détruits et ils font face à des difficultés pour reconstituer un stock à cause de l'insécurité.

Paradoxalement, il semble cependant que la production d'arachide ait augmenté entre 2008 et 2013 grâce à (1) l'appui des ONG et de l'ACDA en intrants agricoles, avec l'introduction de nouvelles variétés d'arachide ayant un meilleur rendement et un encadrement des producteurs en groupement, (2) un nombre plus important de ménages se tournant vers la culture de l'arachide par manque d'opportunités de travail dans les autres secteurs (3) l'arrivée de réfugiés de RDC et de déplacés des axes sur Zemio ville a fortement augmenté la demande en arachide. Comparées aux autres cultures lors de cette campagne agricole 2013, les superficies cultivées en arachide représentent en moyenne deux fois plus de celles des cultures de paddy et restent derrière celles du manioc.

La récolte d'arachide cette année étant tardive, la majorité de l'arachide récoltée est en cours de séchage pour la consommation et la vente et la part de l'arachide achetée au marché est plus importante, notamment pour les ménages vivant à Zemio. Les ménages ont conservé leurs autres sources de revenu, notamment le petit commerce, la vente de produits agricoles transformés à base de manioc, la vente d'alcool, la vente de fagots et de paille ainsi que le travail journalier.

	Montant Revenu Aout 2013	Part revenu issu de la vente d'arachides dans le revenu	Montants Dépenses Aout 2013	Part des dépenses en arachides achetées ou produits transformés d'arachide dans le total des dépenses	Part des dépenses en produits transformés d'arachides autoconsommés dans le total des dépenses*
Ménages Axes	1 500 FCFA*	8%	19 604 FCFA	12%	3%
Ménages Déplacés Zemio	49 250 FCFA	21%	21 846 FCFA	15%	8%
Ménages Zemio	35 000 FCFA	13%	59 000 FCFA	31%	3%

\* Revenu faible lié à l'absence de vente d'arachide ou d'autres sources de revenu en Aout 2013 (source : profil ménages).

Comme en aout 2008, les principales dépenses restent alimentaires –achat d'arachide, manioc, riz, viande et condiments pour tous les groupe-cibles et représentent en moyenne 74% des dépenses. Les dépenses non alimentaires sont essentiellement l'achat de médicaments, habits et source d'énergie (pétrole, fagot).

Les principales contraintes rencontrées par les producteurs sont l'insécurité, le manque d'accès aux intrants agricoles (semences de bonne qualité, outils agricoles), le manque de machines de transformation de l'arachide pour produire de la pâte et de l'huile et l'accès des terres pour les ménages déplacés. Le transport vers les centres de commercialisation pour les ménages des axes vers Zemio et Mboki mais aussi des producteurs de Zemio pour vendre vers Mboki et le Sud-Soudan constitue une véritable contrainte.

Les ménages interrogés ont également fait part de la cherté de la vie et de la baisse de leur pouvoir d'achat pour accéder aux biens alimentaires. Leurs besoins prioritaires portent sur les outils agricoles et accès aux terres pour les ménages déplacés, de développer leurs sources de revenu : petit commerce, élevage de petit ruminant et volaille, transformation de l'arachide, menuiserie et production de savon.

La présence de la LRA depuis 2008 a eu plusieurs impacts sur le système de marché de l'arachide :

- Disparition de certains villages des axes et arrêt des marchés hebdomadaires sur les axes, ce qui a ralenti la commercialisation sur les axes et vers les centres de commercialisation de Zemio et Mboki, notamment sur l'axe Djema-Zemio ;
- Augmentation de la demande sur Zemio ville avec l'arrivée des ménages des axes déplacés et de 3000 réfugiés de RDC ;
- Les gros commerçants ont intensifié leur flux de commercialisation vers Zemio pour répondre à l'augmentation de la demande mais aussi parce que le transport vers les autres zones de commercialisation est difficile. Les derniers événements de la Séléka ont bloqué les flux de commercialisation vers Bangui et les commerçants ont redirigé leurs flux sur Zemio, Mboki et le Sud-Soudan. Avec la disparition des détaillants et l'augmentation de l'offre et de la demande, ils commercialisent les quantités d'arachide dans les mêmes proportions qu'en 2008 ;
- Disparition des détaillants et augmentation du nombre des micro-détaillants sur Zemio ville. Ces derniers ont augmenté le volume d'arachide commercialisé, à environ 2 à 3 cuvettes d'arachide coques par mois et 1 à 2 litres d'huile ;
- Augmentation des prix de vente de l'arachide entre août 2008 et août 2013. Ceci peut s'expliquer par le décalage de la période de récolte mais d'autres hypothèses peuvent être émises – augmentation de la demande, spéculation des commerçants, augmentation des volumes d'exportation vers d'autres régions. Les prix de vente étant plus élevés à Mboki, aux alentours de 6000 FCFA à 7000 FCFA pour une cuvette d'arachide coques, les flux vers Mboki et le Sud-Soudan se sont également intensifiés, ce qui peut expliquer la hausse des prix observée sur Zemio. L'étude n'a pas pu estimer les volumes d'arachide commercialisés sur Zemio et en dehors de la région.

	Produits d'arachide	Prix de détail 2008	Prix de détail 2013
<b>Producteurs</b>	Cuvette arachide coques (12-13 kgs)	1 500 - 2000 FCFA	3 500- 4000 FCFA
<b>Gros commerçants</b>	Cuvette arachide coques (12-13 kgs)	2 000 FCFA	5 000 – 6 000 FCFA
<b>Micro-détaillants</b>	Cuvette arachide coques (12-13 kgs)	1 500 FCFA	3 500 FCFA
	Arachides graines – grand sachet (500-700g)	200 FCFA	500 FCFA
	Pate d'arachide – cuillère	25 FCFA	50 FCFA
	Huile – litre	1 000 FCFA	2 000 FCFA
	Mazogoto (unité)	1 à 5 FCFA	25 FCFA

**Tableau 4 : Prix de vente au détail de l'arachide dans le système de marché** (Source : Entretien avec les commerçants et ménages)

- La présence des ONG a certainement contribué à faire augmenter les prix, à travers l'augmentation de la demande en travail journalier mais aussi leurs interventions sur la zone.

A titre d'exemple, suite à l'organisation d'une foire aux semences et une foire alimentaire à Zemio en Juin/juillet 2013, le prix de la cuvette d'arachide a augmenté jusqu'à 7 000 FCFA du au manque de disponibilité de l'arachide avant la récolte mais aussi la volonté des commerçants et producteurs de conserver des stocks dans la perspective d'un nouveau programme des ONG.

- Le transport constitue une contrainte majeure au fonctionnement du système de marché, avec une diminution des moyens de transport pour les producteurs et commerçants et une augmentation du coût de transport qui a presque doublé. A titre d'exemple, le coût de transport Zemio-Mboki est passé de 2 500 FCFA par 6 cuvettes d'arachide coques en 2008 à 4 500 FCFA-5000 FCFA en 2013. Les moyens de transport étaient essentiellement des vélos, taxis moto, pousse-pousse et des gros camions pour aller vers Mboki mais les commerçants considèrent que le vélo ou taxi moto était moins sécurisés. L'UPDF est également devenu un nouvel acteur du transport, transportant les marchandises sur les axes de Zemio jusqu'à Mboki et Obo, l'Ouganda et le Sud Soudan.
- L'évaluation ayant eu lieu pendant la période de récolte, les volumes de commercialisation de l'arachide devraient s'intensifier dans le mois qui vient. Il sera donc important de réactualiser les cartes de marché.

L'analyse du système de marché a également mise en évidence une très faible capacité du marché de l'arachide au niveau de la transformation, pour plusieurs raisons: le manque de machines de transformation à Zemio et sur les axes et la faible capacité de transformation des machines existantes dans la zone d'étude.

L'étude des besoins a cependant montré que la demande pour ces produits est forte, les produits d'arachide transformés- pâte d'arachide, huile d'arachide et mazogoto – étant largement consommés par la population. Tous les ménages interrogés ont déclaré être prêts à acheter de la pâte et de l'huile sur le marché si les produits sont disponibles et le prix accessible parce qu'ils sont déjà grand consommateurs, que les techniques de transformation traditionnelles sont très fastidieuses

Le bénéfice issu de la vente de pâte d'arachide et de l'huile apparaît plus important et pourrait être estimé à 500 FCFA par litre d'huile – sachant que la production d'huile permet aussi de produire du mazogoto - et plus de 1000 FCFA pour la pâte d'arachide. Il sera cependant nécessaire de réaliser une étude coût bénéfice en utilisant un système d'unité standard et en testant différents types de machines de transformation manuelles afin d'estimer plus précisément les bénéfices attendus et les revenus pour les producteurs et micro-détaillants.

Le marché de la transformation en pâte d'arachide est aujourd'hui limité en capacité mais pourrait constituer une opportunité en termes d'AGR et d'appui à la filière.

Le calcul du besoin en pâte apparaît difficile car l'étude n'a pas pu collecter toutes les données, notamment sur les volumes commercialisés et les besoins en consommation maison pourrait proposer un calcul du **potentiel du marché**, sur la base des profils ménages réalisé et des hypothèses suivantes :

- On considérera que les différents groupe-cibles ont une consommation équivalente de 3 cuvettes d'arachide graine par mois ;
- On considère que les deux tiers de l'arachide graine sont consommés sous forme de pâte et d'huile ;
- On considérera l'équivalent pâte d'arachide et huile en cuvettes d'arachide graines ;
- On considérera deux scénarios pour les besoins : les ménages pourraient acheter 100% ou 50% de leurs besoins de consommation de la pâte et de l'huile sur le marché ;
- Dans le scénario de 50%, le reste est produit au niveau du ménage soit traditionnellement soir avec une machine à transformation ;
- On considérera la durée des besoins mensuellement de Septembre à Mars – les quantités d'arachide sur le marché se réduisant après Mars.

Marché potentiel	Nombre de ménages	Quantité d'arachide pâte et huile consommée par mois, par ménage	Quantité totale pâte et huile d'arachide par mois	Couverture des besoins à 100%	Couverture des besoins à 50%
<b>Ménages Zemio (inclus déplacés et réfugiés)</b>	3 700 ménages	20 litres de pâte (2 cuvettes d'arachide graine) 2 litres d'huile	104 000 litres de pâte (10 400 cuvettes d'arachide graine)	104 000 litres de pâte (10 400 cuvettes d'arachide graine)	52 000 litres de pâte (5 200 cuvettes d'arachide graine) 5 200 litres d'huile (2 600 cuvettes d'arachide graine)
<b>Ménages Axes</b>	1 500 ménages	(1 cuvette d'arachide graine)	10 400 litres d'huile (5 200 cuvettes d'arachide graine)	10 400 litres d'huile (5 200 cuvettes d'arachide graine)	

**Tableau 5 : Potentiel en besoins de pâte d'arachide et d'huile d'arachide**

L'évaluation n'a pas pu faire l'état des lieux en termes de débouchés hors zone, il sera intéressant d'approfondir les potentiels avec une étude plus détaillée de chaîne de valeur.

## **Section 8. Recommandations et conclusions**

**Cette partie est fondée sur la dernière question analytique-clé :**

**Quelles interventions permettraient de valoriser la production et la commercialisation de l'arachide afin d'augmenter les revenus des populations cibles ? Jusqu'à quel niveau le marché de l'arachide peut contribuer à augmenter le revenu provenant de la commercialisation de l'arachide ?**

L'analyse des systèmes de marché de l'arachide a mis en évidence:

- Une production d'arachide qui a augmenté depuis 2008 mais qui reste limitée par un accès aux terres difficile à cause de l'insécurité et un faible accès aux intrants. La commercialisation de l'arachide des axes vers les centres de commercialisation vers Zemio et Mboki est également difficile à cause du manque de moyens de transport et l'insécurité ;
- L'activité de transformation de l'arachide en pâte et en huile d'arachide est limitée et constitue le maillon faible du système de marché car elle reste effectuée de façon traditionnelle et il existe peu de machines de transformation sur la région de Zemio ;
- Commercialisation de l'arachide : il existe de nombreux micro-détaillants approvisionnant le marché de Zemio et une dizaine de gros commerçants qui ont un accès difficile aux producteurs et aux commerçants d'autres zones (Mboki, Sud Soudan) à cause de l'insécurité, le mauvais état des routes et surtout le manque d'accès aux moyens de transport. Ces gros commerçants ont davantage commercialisé vers Zemio et Mboki et le Sud Soudan en

réponse à une augmentation de la demande sur Zemio, aux difficultés de commercialisation vers Bangui à cause de l'arrivée de la Séléka et aux prix attractifs pratiqués à Mboki. De plus, les marchés hebdomadaires qui permettaient aux villageois sur les axes de commercer et de vendre leur production ont disparus à cause de l'insécurité ;

- Une demande en arachide en augmentation sur Zemio liée aux déplacements des populations de leur village sur les axes vers Zemio et la présence de réfugiés congolais.

L'analyse de marché et des besoins a également mis en évidence que le système de marché de l'arachide a une capacité limitée pour répondre aux besoins des populations en terme de produits d'arachides transformés mais qu'il existe un potentiel pour les valoriser. Dans ces conditions, l'étude recommande d'appuyer le système de marché au niveau de la production, la commercialisation et la transformation d'arachide:

#### **A court terme :**

- Actualiser les résultats de EMMA avec les données de récolte, les prix et les volumes et flux de commercialisation ;
- Améliorer l'efficacité du fonctionnement du marché : fournir des moyens de transport aux producteurs : vélos, moto (groupement), pousse-pousse afin de faciliter l'accès aux centres de commercialisation de Zemio et Mboki ;
- Réaliser une étude EMMA sur le marché de transport afin de déterminer d'autres actions pouvant améliorer le transport sur la zone de Zemio ;
- Réaliser une étude technique sur les types de machines de transformation les plus appropriés et qui ont un bon rendement en pâte et huile ;
- Réaliser une étude du coût bénéfice de l'activité de transformation de l'arachide sur la base de l'étude technique des machines de transformation, afin d'estimer plus précisément le bénéfice potentiel de l'activité de transformation et le revenu généré pour les bénéficiaires du projet ;
- Dotation en machines de transformations aux producteurs pauvres des axes et petits commerçants : leur nombre sera à déterminer afin d'éviter une surproduction et une chute des prix et de la rentabilité de l'activité;
- Suivi et évaluation du programme afin d'évaluer l'impact sur les marchés et sur les moyens d'existence des populations.

#### **A moyen terme :**

- Appui en intrants agricoles et encadrement technique pour augmenter la production agricole en arachide sur les axes et sur la ville de Zemio ;
- Appui à un programme de CFW pour la réhabilitation des routes sur les trois axes de Zemio.
- Soutien à la reprise des marchés hebdomadaires sur les axes, à travers la sensibilisation des acteurs locaux et la création d'infrastructures de base.

Tableau 6 : Options de réponse

Option de réponses	Avantages	Désavantages	Faisabilité	Risques
Appui à la commercialisation de l'arachide : dotation en moyens de transport (vélos, motos, pousse-pousses)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Facilitation de l'accès aux centres de commercialisation</li> <li>- Dynamisation de la vie économique sur les axes</li> <li>- Bénéfices indirects pour d'autres activités (domestiques, économiques)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cout d'achat pour certains moyens de transport</li> <li>- Cout d'entretien pour les motos</li> </ul>	Forte – Court terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Insécurité pour les bénéficiaires</li> <li>- Délai dans les distributions de moyens de transports</li> <li>- Risque de revente du moyen de transport</li> </ul>
Appui à la transformation : dotation en machines à presse à pate et à huile à des ménages transformateurs : AGR	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appui à l'économie locale</li> <li>- Génération de revenu pour les ménages bénéficiaires</li> <li>- Augmentation de la disponibilité en produits transformés d'arachide sur la zone de Zemio</li> <li>- Demande en produits transformés existante</li> <li>- S'inscrit dans la stratégie d'intervention de</li> </ul>	- Activité saisonnière entre Septembre et Décembre	Forte- Court terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diminution de la rentabilité de l'activité à cause d'une surproduction</li> <li>- Non utilisation des machines distribuées</li> </ul>

	ACTED			
Réfection des routes à travers une opération de argent ou nourriture contre travail	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Désenclavement de la zone de Zemio</li> <li>- Faciliterai l'exportation de l'arachide vers d'autres zones – nouveaux débouchés</li> <li>- Génération de revenu pour les ménages bénéficiaires</li> <li>- Effets multiplicateurs</li> <li>- Expertise d'ACTED</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Réalisable si la sécurité le permet</li> <li>- En dehors des périodes de travaux agricoles et saison des pluies</li> <li>- Nécessite de manipuler des sommes importantes de cash</li> <li>- Evaluation préalable des besoins</li> </ul>	Moyenne/ Forte - Moyen terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risque d'inflation</li> <li>- Sécurité pour les bénéficiaires et le personnel de ACTED</li> </ul>
Appui à la production agricole : dotation des producteurs en intrants agricoles et encadrement technique des groupements	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expérience de ACTED</li> <li>- Augmentation de la production agricole et du revenu des producteurs</li> <li>- Augmentation de la disponibilité en produits agricoles sur le marché</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accès au foncier toujours limité</li> <li>- Accès à des semences de qualité</li> </ul>	Forte- Moyen terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conditions climatiques</li> <li>- Insécurité dans la région</li> <li>- Mauvaise qualité des intrants</li> <li>- Accès au foncier limité</li> </ul>
Soutien à la reprise des marchés hebdomadaires sur les axes, à travers la sensibilisation des acteurs locaux et la création d'infrastructures de base	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appui à l'économie locale</li> <li>- Génération de revenu pour les ménages bénéficiaires</li> <li>- Facilité de commercialisation des</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Difficultés d'accès aux axes</li> <li>- Moyens logistiques importants</li> <li>- Moyens de sensibilisation importants</li> </ul>	Forte- Moyen terme	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Insécurité dans la région</li> <li>- Manque de volonté des commerçants et des autorités</li> </ul>

	<b>productions agricoles, notamment pour les petits producteurs</b>  - <b>Limite le besoin de moyens de transports</b>			
--	--	--	--	--

Tableau 7 : Recommandations de réponses

Activité	Risques et hypothèses	Durée	Effets sur le marché et les populations	Indicateurs
Etude technique sur les machines de transformation et étude économique sur le cout bénéfice	N/A	Court terme – Aout/Septembre	Prérequis pour la mise en place du programme	- 1 rapport d'étude
Appui à la commercialisation de l'arachide : dotation en moyens de transport (vélos, motos, pousse-pousses)	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas de risques d'insécurité pour les bénéficiaires</li> <li>- Moyens de transports distribués à temps pour la commercialisation de l'arachide</li> <li>- Etude EMMA préalable pour mieux cibler les moyens de transport appropriés</li> </ul>	Court terme – Septembre/ Octobre	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Facilitation de l'accès aux centres de commercialisation</li> <li>- Dynamisation de la vie économique sur les axes</li> <li>- Bénéfices indirects pour d'autres activités (domestiques, économiques)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nombre et types de moyens de transport distribués</li> <li>- Utilisation du moyen de transport</li> </ul>
Appui à la transformation : dotation en machines à presse à pate et à huile à des ménages transformateurs : AGR	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nombre réduit de machines distribuées pour assurer une rentabilité suffisante de l'activité</li> <li>- Demande en produits</li> </ul>	Court terme – Septembre/ Octobre	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appui à l'économie locale</li> <li>- Génération de revenu pour les ménages bénéficiaires</li> <li>- Augmentation de la</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Volumes de pâte et huile d'arachide produits et vendus</li> <li>- Augmentation du revenu pour les bénéficiaires et utilisation du revenu</li> </ul>

	<p>transformés suffisante</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Machines de transformation utilisées</li> </ul>		<p>disponibilité en produits transformés d'arachide sur la zone de Zemio</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Prix et disponibilité des produits d'arachide transformés</li> </ul>
<p>Réfection des routes à travers une opération de argent ou nourriture contre travail</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas de risque d'inflation</li> <li>- Sécurité pour les bénéficiaires et le personnel de ACTED</li> </ul>	<p>Moyen terme – 3-4 mois</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Désenclavement de la zone de Zemio</li> <li>- Faciliterai l'exportation de l'arachide vers d'autres zones – nouveaux débouchés</li> <li>- Génération de revenu pour les ménages bénéficiaires</li> <li>- Effets multiplicateurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revenu pour les bénéficiaires et utilisation de ce revenu</li> <li>- Nombre de kilomètres réhabilités</li> <li>- Nombre de transporteurs qui utilisent la route</li> </ul>
<p>Appui à la production agricole : dotation des producteurs en intrants agricoles et encadrement technique des groupements</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Absence de risques d'insécurité pour les bénéficiaires</li> <li>- Accès à des intrants agricoles de qualité</li> <li>- Accès aux bénéficiaires sur les axes assuré</li> </ul>	<p>Moyen terme – 6-9 mois</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appui à l'économie locale</li> <li>- Génération de revenu pour les ménages bénéficiaires</li> <li>- Augmentation de la disponibilité en produits agricoles sur la zone de Zemio</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Augmentation du revenu pour les bénéficiaires et utilisation du revenu</li> <li>- Prix et disponibilité des produits agricoles</li> </ul>
<p>Soutien à la reprise des marchés hebdomadaires sur les axes, à travers la sensibilisation des acteurs locaux et la création d'infrastructures de base</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Insécurité dans la région</li> <li>- Manque de volonté des commerçants et des autorités</li> </ul>	<p>Moyen terme – 3-4 mois</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appui à l'économie locale</li> <li>- Génération de revenu pour les ménages bénéficiaires</li> <li>- Facilité de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nombre de marchés hebdomadaires réactivés</li> <li>- Nombre et origine des commerçants participant aux marchés</li> </ul>

			<b>commercialisation des productions agricoles, notamment pour les petits producteurs</b> <b>- Limite le besoin de moyens de transports</b>	<b>hebdomadaires</b> <b>- Revenu des petits producteurs commercialisant leur production aux marchés hebdomadaires</b>
--	--	--	--	--

## BIBLIOGRAPHIE

**ACTED**, Rapport d'évaluation Rapid Response Mechanism – RRM, Préfectures de la Kémo, Ouaka, Basse-Kotto et Mbomou, Mai 2013

**FEWS NET**, Activité zonage « plus » des moyens d'existence de la République Centrafricaine, un rapport spécial du réseau de systèmes d'alerte précoce contre la famine (Fews Net), Octobre 2012

**OCHA**, Rapports de situation, République Centrafricaine, n°21,22 et 23

**PAM, FAO**, « Evaluation rapide de la sécurité alimentaire en République Centrafricaine », Juin 2013

**PAM**, « Analyse Globale de la Vulnérabilité et de la Sécurité Alimentaire (AGVSA) », République Centrafricaine, Décembre 2009

**PAM**, « Analyse du fonctionnement des marchés en relation avec la sécurité alimentaire des ménages », République Centrafricaine, Septembre 2011

**World Bank**, « Trade policy and regionalism in the Central African Republic », Peter Walkenhorst, Aout 2006

**Annexe 1 : Liste de présence – Atelier EMMA  
Bangui, RCA, Août 2013**

<b>Organisation</b>	<b>Prénom &amp; Nom</b>	<b>Fonction</b>	<b>Tél</b>	<b>Email</b>
<b>ACF</b>	AbeshawTedesse	Coordinateur sécurité alimentaire	72251292	<a href="mailto:fsco@cf.missions-acf.org">fsco@cf.missions-acf.org</a>
<b>ACF</b>	Cécilia Blaustein	Surveillance	70551678	<a href="mailto:expertsurveillance@cf.missions-acf.org">expertsurveillance@cf.missions-acf.org</a>
<b>ACTED</b>	Clémentine Moiroud	Chargée développement projets	72687971	<a href="mailto:clementine.moiroud@acted.org">clementine.moiroud@acted.org</a>
<b>ACTED</b>	Younoussa Ali	Assistant chef de projet	72153016	<a href="mailto:ali.younoussa@hotmail.fr">ali.younoussa@hotmail.fr</a>
<b>COOPI</b>	Félicien Arthur DjambySangui	Superviseur	75041674 / 77910291	<a href="mailto:sanghasangha@yahoo.fr">sanghasangha@yahoo.fr</a>
<b>IRC</b>	Chanèle Boulet-Gauthier	Programs & Grants Manager	72136729	<a href="mailto:chanele.boulet-gauthier@rescue.org">chanele.boulet-gauthier@rescue.org</a>
<b>IRC</b>	Cyrille Bertrand Isseni	Agent AGR	72219983 / 75700032	<a href="mailto:iscybert2012@yahoo.fr">iscybert2012@yahoo.fr</a>
<b>IRC</b>	Didier Poutya	Manager national ERD (KBD)	72161424 / 75327340	<a href="mailto:poudis2003@yahoo.fr">poudis2003@yahoo.fr</a>
<b>IRC</b>	Narcisse Mbassinga	Manager national RDE	72147901 / 75254182	<a href="mailto:mbassinganarcissegervais@yahoo.fr">mbassinganarcissegervais@yahoo.fr</a>
<b>Mercy Corps</b>	Allison Heyes	Gestionnaire	70997535	<a href="mailto:aheyas@cr.mercycorps.org">aheyas@cr.mercycorps.org</a>
<b>Mercy Corps</b>	Apollinaire Bahole	Gestionnaire de programme Résilience	70168104	<a href="mailto:abahole@cr.mercycorps.org">abahole@cr.mercycorps.org</a>
<b>Mercy Corps</b>	Arthur Mbosso	Chargé de suivi / évaluation	72574679	<a href="mailto:marthursylvain@yahoo.fr">marthursylvain@yahoo.fr</a>

<b>Mercy Corps</b>	Dushime Jean-Pierre	Officier de programme	75896110	<a href="mailto:jdushime@cr.mercycorps.org">jdushime@cr.mercycorps.org</a>
<b>Mercy Corps</b>	Jacques Thierry Massengue	Chargé de suivi / évaluation	70057796	<a href="mailto:massengueth@gmail.com">massengueth@gmail.com</a>
<b>Mercy Corps</b>	Whitney Elmer	Programs Coordinator	70180108	<a href="mailto:welmer@cr.mercycorps.org">welmer@cr.mercycorps.org</a>
<b>PAM</b>	Donatien Pandikuziku	Chargé d'évaluation	75508292	<a href="mailto:donatien.pandikuziku@wfp.org">donatien.pandikuziku@wfp.org</a>
<b>PAM</b>	Eric Relkian	Assistant VAM	70552217 / 75057714	<a href="mailto:eric.relkian@wfp.org">eric.relkian@wfp.org</a>
<b>RCO / PNUD</b>	Brou Djekou	Spécialiste de programme Relèvement Précoce	75011442 / 70953478	<a href="mailto:djekou.brou@undp.org">djekou.brou@undp.org</a>
<b>Solidarités International</b>	Manuel Vaxelaire	RP Sécurité Alimentaire	75464602	<a href="mailto:kbo.rp.sa@solidarites-rca.org">kbo.rp.sa@solidarites-rca.org</a>

## Annexe 2 : Liste des acteurs-clés enquêtés

Acteur	Interlocuteur	Contact
ACDA	<p>Jean jacques MAMADOU SALL            Chef de service suivi des tableaux de bord-Bangui.</p> <p>Eugène PALAKONDO            Chef de secteur ACDA-Zemio.</p>	<p>72 75 13 98 ou 70 55 43 15  <a href="mailto:guisall@yahoo.fr">guisall@yahoo.fr</a></p> <p>72 15 89 39</p>
JUPEDEC	<p>Dieu Béni DACKAPEYO            Superviseur</p>	<p>72 26 48 70 ou 72 76 99 16  <a href="mailto:dieubenedackapeyo@yahoo.fr">dieubenedackapeyo@yahoo.fr</a></p>
FAO	<p>Etienne            Responsable Urgences            Co-lead cluster Sécurité Alimentaire</p>	<p>75 50 36 01 ou 72 50 36 01  <a href="mailto:etienne.ngoniougabia@fao.fr">etienne.ngoniougabia@fao.fr</a></p>
CICR	<p>Jean-Max-DuryNdomale            Field Officer- Ecosec Sud Est de la RCA</p>	<p>75 63 18 38  <a href="mailto:jndomale@icrc.org">jndomale@icrc.org</a></p>

### Annexe 3 : Questionnaires

#### Questionnaire – Commerçant local

Marché critique: Arachide		Localisation (village ou ville):		Type d'acteur: Commerçant local / Transformateur Commerçant ambulant	
Période considérée: 1 mois		Sexe du commerçant: H F			
Information type	Unité utilisée	Situation de référence Aout 2008	Situation d'urgence Aout 2013	Perspectives dans les prochains mois	
1. Quantité de biens vendus mensuelle 2. Quel produit se vend le mieux?		Coques Graines Huile Pate d'arachide Mazogoto	Coques Graines Huile Pate d'arachide Mazogoto	Coques Graines Huile Pate d'arachide Mazogoto	
3. Origine de l'arachide (localisation et type de fournisseur) et forme du produit acheté					
4. Prix d'achat		Coques Graines	Coques Graines	Coques Graines	
5. Prix de vente		Coques Graines Huile	Coques Graines Huile	Coques Graines Huile	

		Pate d'arachide Mazogoto	Pate d'arachide Mazogoto	Pate d'arachide Mazogoto
<b>6. Quantités d'arachides transformées</b>				
<b>7. Clients: type et localisation</b>				
<b>8. Coût des intrants et du travail journalier</b>				
<b>9. Coût de transport</b>				
<b>10. Stock possédé disponible</b>		Coques Graines Huile Pate d'arachide Mazogoto	Coques Graines Huile Pate d'arachide Mazogoto	Coques Graines Huile Pate d'arachide Mazogoto
<b>11. Temps nécessaire pour restocker</b>				
<b>12. Contraintes liées à l'activité de transformation et de commercialisation (credit, stockage, transport, sécurité, demande, offer etc.)</b>				
<b>13. S'il y a une offre plus élevée, aujourd'hui, jusqu'à combien de sacs ou cuvettes pourriez-vous acheter (% quantité achetée ou</b>				

<p>nombre de sacs ou cuvettes)?</p> <p><b>14. Seriez-vous prêts à vendre plus de produits d'arachide transformés et pourquoi?</b></p> <p><b>15. Combien de temps cela prendrait?</b></p> <p><b>16. Qu'est-ce qui vous limiterait?</b></p> <p><b>17. Quel appui souhaiteriez-vous recevoir pour dépasser vos limites?</b></p>	
--	--

NOTES:

- Concentrer vos questions sur le marché critique
- Enregistrer les unités de poids, le volume et la monnaie

### Fiche d'informations – Entretien Ménages: Dépenses et Consommation

Emplacement du ménage (rural, urbain):		Taille du ménage:		
Type de ménage: Producteur - Consommateur		Statut: Résident riche/ pauvre - Déplacé		
Périodicité (mois/semaine): Sexe Chef de Ménage: H F				
Principaux postes de dépense (ou consommation) – Préciser la part pour l'arachide acheté/ autoconsommé dans les dépenses/ Préciser le type de produit d'arachide (huile, pâte, mazogoto, graines, coques)	Situation de reference Aout 2008 (quantité, valeur, période)	Situation d'urgence Aout 2013 (quantité, valeur, période)	Perspectives dans les prochains mois	
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
<b>Total approximatif des dépenses:</b>				

Quelles sont les difficultés que vous rencontrez pour l'accès au marché en ce moment?

Etait-ce différent en 2008 et si oui, quelles sont ces différences?

Seriez-vous prêt à acheter et consommer plus e produits d'arachide transformés (pate, huile) et pourquoi?

NOTES:

- Ne retenez que les types de dépenses /consommation les plus significatifs.
- Decidez d'une période (mois/semaine) et utilisez cette même période pour toutes les réponses.
- Incluez la consommation de produits et services fournis par autrui plutôt qu'achetés.
- Incluez la quantité et la valeur estimée (selon le marché) de nourriture que le ménage consomme et qui provient de sa propre production.
- Si pertinent, précisez qui contrôle les décisions de dépenses (homme, femme, chef de ménage)

### Fiche d'informations – Entretien Ménages: Revenu

Localisation du ménage (rural, urbain):		Statut: Résident Riche/ Pauvre - Déplacé		Taille du ménage:		
Type de ménage: Producteur - Consommateur						
Périodicité(mois/semaine):			Sexe Chef de Ménage: H F			
Principales sources de revenus		Qui reçoit le paiement?	Situation de référence Aout 2008 (quantité, valeur, période)	Situation d'urgence Aout 2013 (quantité, valeur, période)	Perspectives dans les prochains mois	
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
<b>Total approximatif des revenus:</b>						

Quels sont vos besoins prioritaires?

Si vous souhaitez lancer une activité économique, quel serait le type d'AGR?

NOTES:

- Ne retenez que les sources de revenus les plus significatives. Cela peut inclure les salaires et profits, revenus de vente de produits, transferts, dons de parents, bénéfices et dons du gouvernement ou agences humanitaires, les transferts de fonds de l'étranger...
- Decidez d'une période (mois/semaine) et utilisez cette même période pour toutes les réponses.
- Incluez les revenus en nature (biens ou services fournis par d'autres au lieu d'argent). Dans ce cas, essayez d'estimer la valeur monétaire de ces bénéfices en nature.
- Si pertinent, précisez qui reçoit les revenus (homme, femme, chef de ménage, enfant)

## Questionnaire Grossiste- Gros commerçant

Date:

Noms Enquêteurs :

Marché Critique : Arachide		Localisation du marché :		Type d'acteur : Grossiste/ Gros commerçant
Type d'information	Unités	Situation de référence Aout 2008	Situation urgence Aout 2013	
1. Type de produits d'arachide vendus et quantités vendues				
2. Origine des produits d'arachide: Ou achetez-vous les produits d'arachide, à qui (lieu géographique, acteur) et en quelle proportion? Utilisez-vous des intermédiaires ?				Prévisions dans les prochains mois
3. Est-ce qu'il y a différentes périodes dans le commerce : des périodes où vous vendez plus de produits d'arachide et des périodes où vous vendez moins de produits d'arachide (préciser les mois				

de demande haute et de demande basse)?				
4. Quantités commercialisées: Préciser la quantité de produits d'arachide que vous achetez par mois en période haute et basse				
5. A quel prix achetez-vous les produits d'arachide (préciser l'unité) ?				
6. Nombre de concurrents comme vous (prendre quelques contacts)				
7. A qui vendez-vous les produits d'arachide? Type d'acteur, nombre moyen d'acteurs, où sont-ils et en quelle proportion par type d'acteur?  8. Quelles sont les modalités de paiement (crédit, argent, nature) et le délai de remboursement?				
9. Quels sont les autres acteurs entre vous et le consommateur final ?				

<p><b>10. A quel prix vendez-vous les produits d'arachide (préciser l'unité)</b></p>				
<p><b>11. Quels sont les principaux facteurs qui déterminent le prix?</b></p>				
<p><b>12. En quoi le commerce a-t-il changé depuis 5 ans/ LRA? Comment les acteurs s'adaptent-ils ?</b></p>				
<p><b>13. Réussissez-vous à répondre à la demande que vous avez en ce moment?</b></p> <p><b>Si non, quelle est la quantité qui vous manquerait ?</b></p>				
<p><b>14. Quels sont les effets sur votre commerce des programmes humanitaires ?</b></p>				
<p><b>15. Travail journalier: y'a-t-il une période haute et une basse (préciser les mois)? Quel est le coût en argent ou en nature ?</b></p>				
<p><b>16. Stock moyen disponible</b></p>				

<p><b>17. Quel est le temps nécessaire entre la réception du stock et la vente?</b></p>				
<p><b>18. Quelles sont les principales contraintes que vous rencontrez ?</b></p>				
<p><b>19. Quelles sont les lois et les règles (officielles et informelles) que vous devez suivre ou qui ont une influence pour faire du commerce?</b></p>				<p>Des évolutions prévues ?</p>
<p><b>20. Quels sont les services que vous utilisez? (transport, stockage, communications, services financiers, assurance etc)</b></p>				
<p><b>21. Avez-vous accès au crédit? Si oui, quelles sont les modalités d'accès et de remboursement ?</b></p>				

<p><b>22. Quel est le mode de transport des produits d'arachide à l'achat? Quel est le cout de transport par unité (par sac/tonne par exemple)? Est-ce que ce coût varie au long de l'année ?</b></p>				
<p><b>23. Quel est le mode de transport des produits d'arachide à la revente? Quel est le cout de transport par unité (par sac/tonne par exemple)? Est-ce que ce coût varie au long de l'année ?</b></p>				
<p><b>24. Si il y avait une offre plus élevée aujourd'hui, jusqu'à combien pourriez-vous augmenter votre stock ? (% du stock existant ou nombre de sacs additionnels)</b></p> <p><b>25. Seriez-vous prêts à acheter plus de produits d'arachide transformés et pourquoi ?</b></p> <p><b>26. Combien de temps cela prendrait ?</b></p> <p><b>27. Ou trouveriez-vous des clients (zone géographique)</b></p>				

<p>et acteur) ?</p> <p><b>28. Qu'est-ce qui vous limiterait (accès au crédit, stockage, offre, transport conditions des routes)?</b></p>	
<p><b>29. Selon vous, que faudrait-il pour appuyer la filière? Selon la saison ? Pour les commerçants et les consommateurs ?</b></p>	

## Fiche d'informations – Entretien avec agriculteur / producteur local

<b>Marché critique: Arachide</b>		<b>Localisation producteur (urbain/rural – ville):</b>		<b>Type de répondant (ménage résident riche/pauvre ou déplacé):</b>	
<b>Taille du ménage:</b>			<b>Sexe du chef de ménage: H F</b>		
<b>Périodicité (mois, semaine): Mois</b>					
<b>Type d'information</b>	<b>Unité</b>	<b>Situation de référence Aout 2008</b>	<b>Situation d'urgence Aout 2013</b>	<b>Changement / Tendance Dans les prochains mois</b>	
<b>15. Surface cultivée</b>					
<b>16. Quantité produite (Volume en Kg/période)</b>				Septembre: Octobre: Novembre:	
<b>17. Répartition de la production</b>		% Consommé % Vendu % Semences % Autre (à préciser)	% Consommé % Vendu % Semences % Autre (à préciser)	% Consommé % Vendu % Semences % Autre (à préciser)	
<b>18. Sous quelle forme l'arachide est consommé?</b>		% graines % huile % pâte % mazogoto	% graines % huile % pâte % mazogoto		

<b>19. Si vous avez une activité de transformation, quels sont les produits?</b>				
<b>20. Sous quelle forme l'arachide est vendu?</b>		% graines % coques % huile % Mazagoto % Autre	% graines % coques % huile % Mazagoto % Autre	% graines % coques % huile % Mazagoto % Autre
<b>21. Quelles sont les quantités vendues?</b>		Graines Coques Huile Mazagoto Autre	Graines Coques Huile Mazagoto Autre	Graines Coques Huile Mazagoto Autre
<b>22. A quel prix est vendu l'arachide?</b>		Graines Coques Huile Mazagoto Autre	Graines Coques Huile Mazagoto Autre	Graines Coques Huile Mazagoto Autre
<b>23. Montant des ventes (Montant en FCFA/mois)</b>				

<p><b>24. Coût des intrants (produits phytosanitaires, autres à préciser)</b> <b>(FCFA/mois)</b></p>				
<p><b>25. A qui vendez-vous vos arachides?</b>   <b>Type d'acteur, nombre moyen d'acteurs, où sont-ils? Et % des ventes par acteur ?</b>   <b>Quelles sont les modalités de paiement (crédit, argent, nature) ?</b>   <b>Demander le contact du commerçant</b></p>				
<p><b>26. Quels sont les services que vous utilisez? (transport, stockage, etc)</b></p>				
<p><b>27. Quel est le moyen de transport de l'arachide pour la vente? Quel est le cout de transport par unité (par sac/tonne par exemple)? Est-ce que ce coût varie au long de l'année et pourquoi?</b></p>				

<p>28. Quelles sont les contraintes et difficultés que vous rencontrez pour la production aujourd'hui?</p> <p>29. Quelles solutions vous envisagez pour améliorer la production aujourd'hui?</p>		
<p>30. Quelles sont les contraintes et difficultés que vous rencontrez pour la transformation et la commercialisation aujourd'hui ?</p> <p>31. Quelles solutions vous envisagez pour améliorer la transformation et la commercialisation aujourd'hui?</p>		
<p>32. Quel type d'appui souhaiteriez-vous pour améliorer votre production d'arachide?</p> <p>33. Quel type d'appui souhaiteriez-vous pour améliorer votre transformation et commercialisation d'arachide?</p>		

<p><b>34. Si il y avait une demande plus élevée aujourd'hui, jusqu'à combien pourriez-vous augmenter votre production ? (% de production existante ou nombre de sacs /cuvettes additionnels, et surface)</b></p>	
<p><b>35. Qu'est-ce qui vous limiterait pour augmenter la production (accès au crédit, stockage, offre, transport conditions des routes, intrants agricoles, sécurité)?</b></p>	

Nota Bene: Veiller à conserver la même périodicité (par mois, par semaine, etc) pour assurer la constance des informations.