



EMMA – Cartographie d'analyse de marché en urgence  
MARCHE DE L'ARACHIDE  
COOPI



## 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 la 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.

COOPI, dans le cadre du programme de résilience de l'UNICEF mis en œuvre dans le Sud-Est avec deux autres partenaires, ACTED 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. COOPI 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 Obo.

Dans l'objectif de mise en œuvre du programme de résilience et d'un volet socio-économique qui accompagne leur programme de protection et d'appui aux victimes de la LRA, COOPI 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.

L'analyse des systèmes de marché de l'arachide a donné les résultats suivants:

- Le système du marché de l'arachide est devenu relativement isolé, les commerçants du Sud-Soudan et de Mboki ne venant plus s'approvisionner à Obo à cause de l'insécurité et le manque de moyens de transport. La vente et la consommation d'arachide sont désormais essentiellement locales avec une demande plus importante sur Obo ville avec l'arrivée de déplacés.
- Une production d'arachide qui a augmenté depuis 2008 mais qui reste limitée par un accès aux terres difficile à cause de l'insécurité, la baisse de fertilité des sols et un faible accès aux intrants;
- 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 zone de Obo ;
- Il existe de nombreuses micro-détaillantes approvisionnant le marché de Obo et un détaillant qui ont un accès difficile aux producteurs à cause de l'insécurité, le mauvais état des routes et surtout le manque d'accès aux moyens de transport ;

- Tous les acteurs de la chaîne font face à une forte contrainte en transport liée à l'état des routes et à l'insécurité qui limitent la commercialisation vers d'autres zones ou la venue des autres commerçants.

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 car la demande est forte. 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 ;
- 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 micro-détaillants : 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 Obo ;
- Appui à un programme de CFW pour la réhabilitation des routes sur l'axe Obo- Mboki.

## **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 la 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 6 736 dans la sous-préfecture de Obo et 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 à cause de plusieurs problématiques qui s'entrecroisent : 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.

COOPI, dans le cadre du programme de résilience de l'UNICEF mis en œuvre dans le Sud-Est avec deux autres partenaires, ACTED 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.

COOPI 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 Obo.

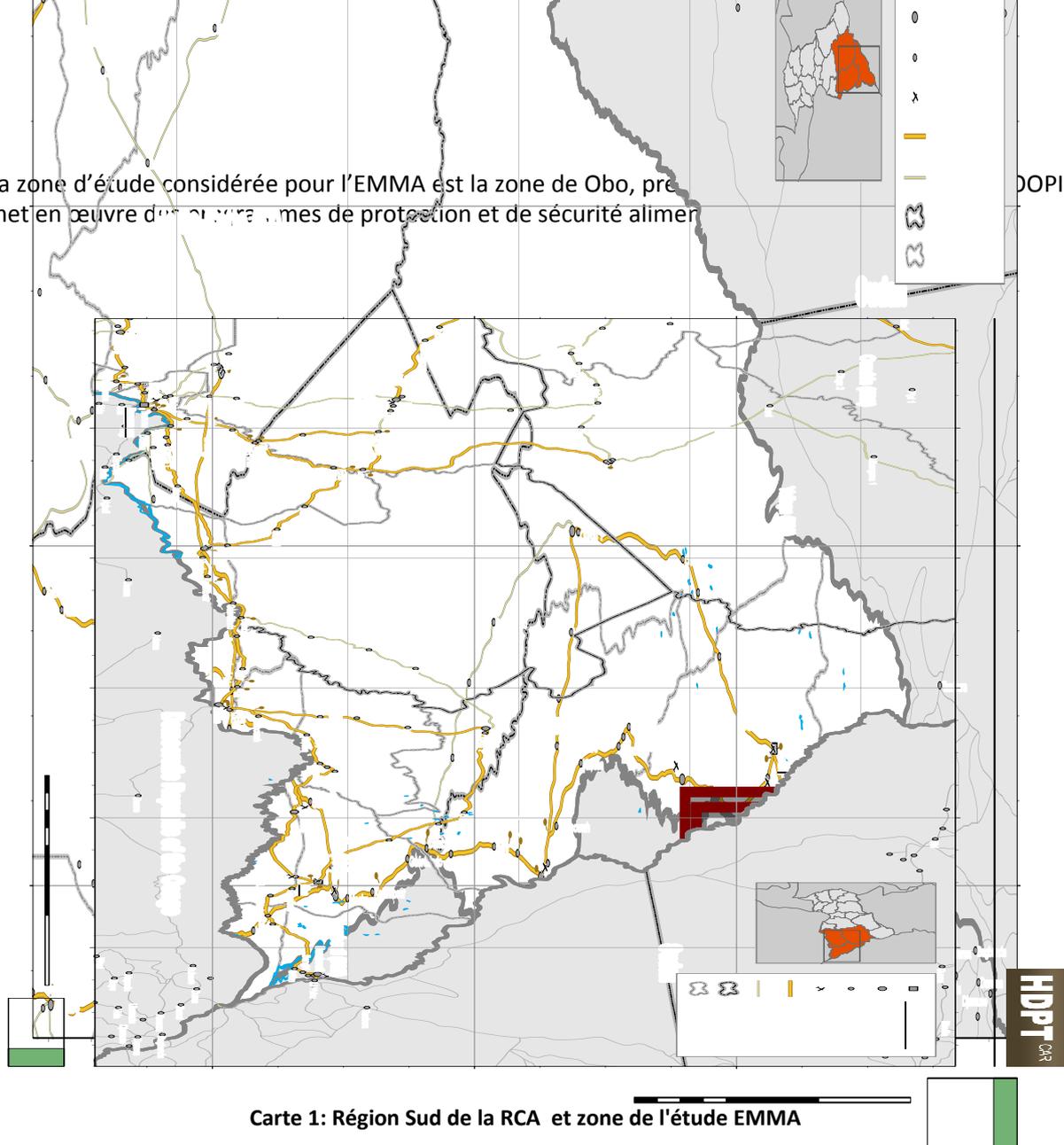
### **Section 3. Méthodologie EMMA**

L'analyse cartographique des marchés en urgence ou EMMA (Emergency Market Mapping Analysis) est une analyse rapide de marché élaborée dans le but d'être utilisée dans les deux à trois premières semaines suivant une crise. 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 zone de Obo, pr  
met en œuvre deux programmes de protection et de sécurité alimen



Une formation a été réalisée par deux consultants de Mercy Corps et de IRC à Bangui au début de l'évaluation sur 4 jours, entre le 02 et le 05 août 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 consultants 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 de COOPI a participé à cette formation à Bangui, le team leader.

L'équipe EMMA était composée au total de 5 membres de COOPI. L'équipe était composée d'un team leader, l'adjoint au responsable de programme résilience de Obo, et de deux équipes de deux enquêteurs basées à Obo. La consultante de Mercy Corps a encadré les équipes pendant toute la durée de l'étude à Obo.

L'évaluation EMMA a été réalisée entre le 16 et le 22 août 2013. Le travail de terrain a commencé à Bangui (4 jours de formation incluant une demi-journée de collecte de données et 1 journée de collecte de données) puis de collecte de données du 19 au 22 août à Obo ville et dans un rayon de 5 km. Pour des raisons de sécurité, l'équipe d'évaluation n'a pas pu se déplacer au-delà du rayon de

5km. 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 : commerçants, autorités et acteurs-clé et ménages. Au total, 37 enquêtes et 7 entretiens avec des acteurs-clés ont été réalisés (cf. Annexe 2 : Liste des acteurs enquêtés et Annexe 3 : questionnaires).

Types d'acteur	Nombre de questionnaires
Gros commerçants Bangui	2
Commerçant boutique Obo	1
Détaillants Obo	4
Ménages producteurs d'arachide Obo pauvres	11
Ménages producteurs d'arachide Obo pauvres	11
Ménages déplacés Obo	5
Transformateurs Obo	3
<b>TOTAL</b>	<b>37</b>

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

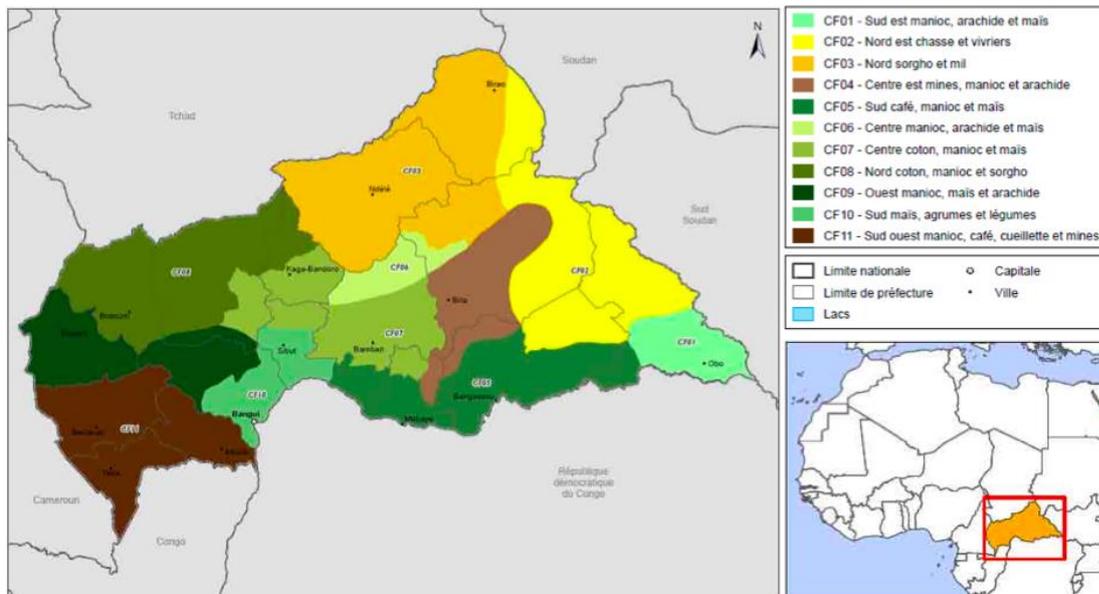
Une restitution des résultats préliminaires a été organisée le 28 août à Bangui : 9 participants des ONG partenaires, UNICEF et CICR y ont assisté.

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 Ramadan, ce qui a pu créer un biais sur le type et le montant des dépenses réalisées par les ménages ;
- 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 – août 2008 – avant l'arrivée de la LRA ne correspond pas à la période agricole de août 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, août 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 Obo et Mboki, 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 des productions de manioc, d'arachide et de maïs.



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

L'agriculture est exclusivement pluviale et utilise des outils rudimentaires (machettes, houes, pelles) bien que certains ménages nantis labourent les champs en utilisant charrues avec des bœufs de trait. 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), de la vente de bétail et des produits dérivés tels que le « ghee » à base de lait de vache. 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 élever de bovins, et en effectif plus important des 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. Officiellement, en 2012, les ménages ne sont autorisés à cultiver les champs, à réaliser la cueillette, et à la chasse et la pêche que dans un rayon de 5 à 10 km de leurs villages en raison de la situation de sécurité fortement érodée par la présence de la LRA et de nombreux petits groupes armés.

Activités économiques	Qui	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				Disponibilité de produits d'arachide transformés		
culture maïs	H/F/E	préparation du sol				semis		récolte						
culture manioc	H/F/E	toute l'année avec la récolte échelonnée												
culture riz	H/F/E		préparation du sol			semis			récolte					
niveau des prix des produits agricoles sur le marché		élevé					faible				moyen			
Élevage Nomadique	H/F/E/œ/œuhs													
Chasse	H	toute l'année												
cultures maraîchères	H/F/E	production des légumes exotiques						production des légumes locales (amarante, inorels, basels, jute et autres)				production des légumes exotiques		
période de sécheresse agricole		forte												
Facteurs sanitaires	à compléter													
Sécurité							faible			moyenne			présence momentanée des coupeurs de route	
exportation agricole													forte	
importations des biens alimentaires et surtout non-alimentaires		forte						faible					forte	
Niveau des revenus		moyens				forte		faible			forte (vente de produits agricoles)			
Niveau des dépenses				élevé				faible					élevé	
autoconsommation			faible						élevé					
Niveau des prix des produits non agricoles														
migrations de travail	H/F													
revenus migratoires			faible impact											
retour des migrants de Mboki, sud-soudan, Bangassou	H	certains entre pour cultiver et autres restent pour des longues durées												
emprunts		élevé endettement							faible remboursement					
recours au marché pour alimentation		forte												
période des fêtes														
Produits transportés			acheminement semences agricoles					acheminement produits agricoles						
Facilité de transport et état mauvais		Difficile et état mauvais												

Figure 1 : Calendrier saisonnier – Préfecture du 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 un site de déplacés dans la ville de Obo ;
- **Ménages résidents agriculteurs et vulnérabilité** : il n'existe pas de données récentes sur l'importance de la vulnérabilité parmi la population de Obo. Selon l'AGVSA de 2009 et l'indice de richesse, 30% et 28,7% de la population sont considérés respectivement comme très pauvres et pauvres, 20% des ménages étaient moyens, 21,3 % nantis et très nantis. Sachant que la zone n'a été affectée qu'indirectement par la prise de pouvoir récente de la Séléka, on pourra considérer que les chiffres de population restent valables et on considérera les ménages très pauvres et pauvres comme la population vulnérable.

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

Région	Population cible	Nombre de population totale	Population vulnérable
Sous-Préfecture de Obo	Déplacés Obo	6 736*	6 736
	Ménages Résident agriculteurs Obo	5 098**	2 993
	<b>Marché global Obo : 11 834 soit 2 517 ménages***</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 du volet socio-économique qui accompagne leur programme de protection et d'appui aux victimes de la LRA, COOPI 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 agricoles dans la préfecture du Haut Mbomou: JUPEDEC, COOPI.

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

Comme détaillé dans les parties précédentes, la zone de Obo est une région de grande production d'arachide et la plupart des acteurs de la chaîne sont 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 Obo**

Selon le chef de secteur de l'ACDA, les producteurs de Obo seraient environ 2140 avant l'arrivée de la LRA. Ces producteurs n'étaient pas organisés en groupements et avaient un niveau socio-économique différent. Selon les données des profils ménages réalisés lors de l'enquête, les producteurs pauvres étaient caractérisés par une taille de ménage limitée de 3 personnes, une faible surface de culture d'environ 0,3 ha et une production d'environ 500 kgs d'arachide. Les producteurs plus riches ont une taille moyenne de ménage d'environ 6,4, cultivent une surface comprise entre 0,7

à 1 ha permettant de produire de 900 kgs à 1T d'arachide par an et ont d'autres activités économiques additionnelles. Aucun producteur n'utilisait de produits phytosanitaires ni d'engrais et utilisent des outils manuels basiques : houe daba, hache et machette.

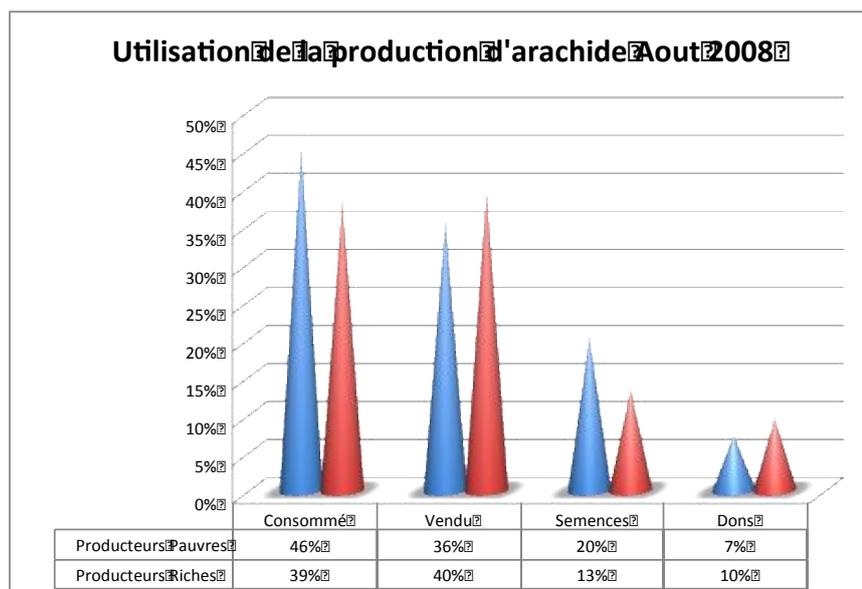
Il existe différentes variétés d'arachide dans la zone, les trois premières ayant été introduites par la FAO en partenariat avec l'ICRA :

Variétés arachide	Caractéristiques
Les deux yeux	Coque de 2 graines, couleur rouge, variété précoce de 90 à 100 jours  Bon rendement pour la pâte et l'huile d'arachide
Flower	Couleur blanche, variété précoce de 90 à 100 jours
RMP 35	Famille valencia, couleur blanche ou jaune, variété tardive de 120 à 135 jours
Variétés locales	NA

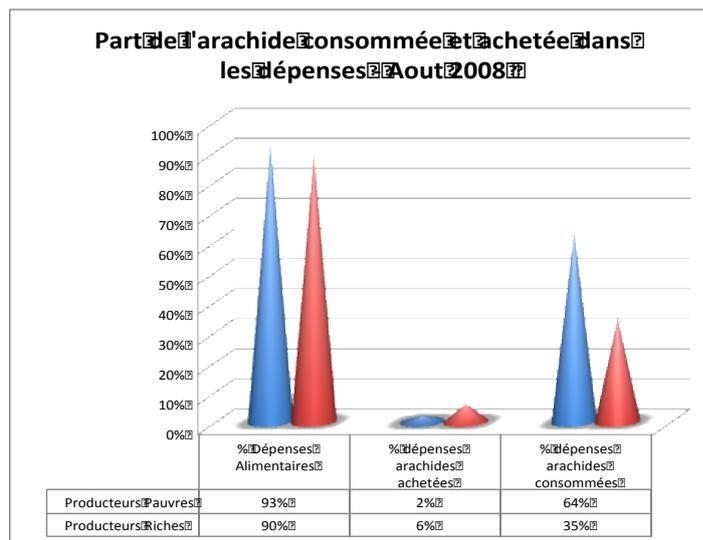
**Tableau 3 : Caractéristiques des différentes variétés d'arachide**

Il n'a pas été possible de connaître la production moyenne d'arachide sur Obo avant la LRA mais elle serait inférieure à 400 tonnes par an.

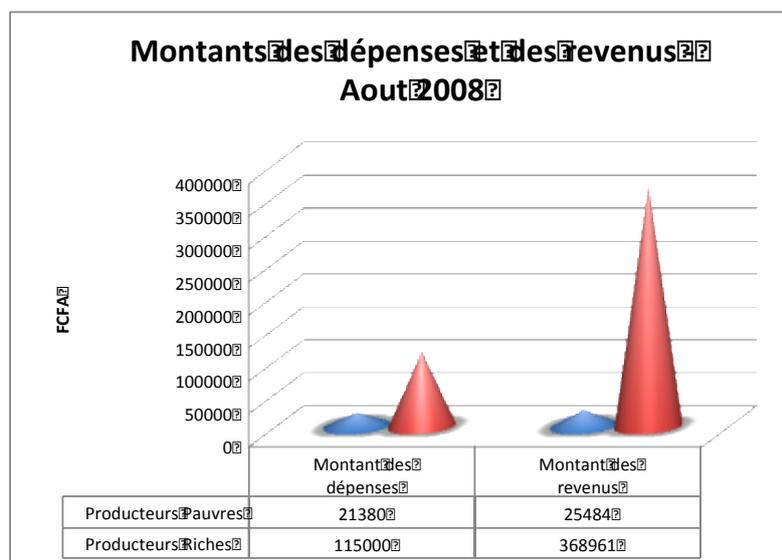
Ces producteurs utilisaient l'arachide à la fois pour la consommation, la vente, pour reconstituer leurs stocks de semences et de faire des dons aux parents et à l'église. Les données issues des profils ménages détaillent la répartition de l'utilisation de la récolte d'arachide dans le graphique ci-dessous. Les producteurs pauvres ont davantage tendance à conserver leur production d'arachide pour la consommation et les semences, contrairement aux producteurs riches qui utilisent la production en priorité comme une source de revenu.



Au niveau de la consommation, les producteurs consomment l'arachide sous deux formes essentiellement: la pâte d'arachide et les graines d'arachide. Il semble que les producteurs riches préfèrent consommer l'arachide davantage sous forme de pâte d'arachide. Ce sont les producteurs eux-mêmes qui transforment l'arachide en pâte et huile même si certains ménages ayant plus de moyens peuvent posséder une machine. La part de l'arachide consommée dans les dépenses est très importante chez les producteurs pauvres. En moyenne, la consommation d'arachides coques équivaut à 3 à 4 cuvettes par mois pour les producteurs riches contre 1 à 3 cuvettes d'arachide coques par mois pour les producteurs pauvres, sachant que la taille moyenne du ménage est inférieure pour les producteurs pauvres.



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 90% des dépenses. Les dépenses non alimentaires concernent principalement l'achat de médicaments, habits et les sources d'énergie (pétrole, fagots).



Les revenus des producteurs pauvres dépendent majoritairement de la vente d'arachide en aout 2008 même si les montants de revenus restent faibles pour les producteurs pauvres en comparaison des producteurs riches. Les ménages sont engagés dans d'autres activités économiques, notamment le petit commerce, la vente d'alcool, vente d'huile de palme mais à une échelle plus importante pour les ménages riches.

	<b>% Vente arachide dans les revenus</b>
Producteurs Pauvres	51%
Producteurs Riches	14%

L'arachide est commercialisée essentiellement sous forme d'arachides coques, le décortiquage à la main étant fastidieux. Les producteurs riches vendent en moyenne 4 à 5 cuvettes d'arachide graines et les producteurs pauvres vendent 1 à 2 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 ;

Bien qu'il n'ait pas été possible de connaître les volumes de commercialisation, l'étude a permis de d'estimer que les producteurs de Obo vendaient la majeure partie de leur production aux commerçants du Sud-Soudan et de Mboki qui se déplaçaient à Obo soit au marché soit directement chez le producteur. Le reste de la production destiné à la vente était vendu directement sur le marché ou à des commerçants ambulants. Les enquêtes ont été effectuées dans un rayon de 5 km de Obo et il n'a pas été possible d'étudier le profil des producteurs dans les zones rurales. Il semble néanmoins qu'il y ait 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. Le moyen de transport principalement utilisé est le transport de l'arachide sur la tête.

### **Boutique Détaillant Obo**

Il n'y a pas de grossiste ou gros commerçant à Obo. Le commerçant le plus important de Obo est une boutique tenue par un commerçant musulman qui commercialisait environ 20 sacs de 4 cuvettes par mois en août 2008. Il n'est pas spécialisé dans la commercialisation d'arachide car il vend des produits finis en provenance du Sud Soudan, alimentaires et non alimentaires.

L'arachide provient de sa propre production et il achète également aux producteurs de la région de Obo.

Il vend l'arachide sous forme de coques et de graines directement aux consommateurs et aux micro-détaillantes de Obo. Il ne fait pas de transformation de produits d'arachide et vend de l'huile d'arachide importée du Sud Soudan.

### **Micro-détaillantes**

Il n'a pas été possible de connaître leur nombre mais elles sont nombreuses. Ce sont des femmes qui vendent à la fois leur production d'arachide mais aussi elles s'approvisionnent auprès d'autres producteurs et du détaillant boutique en arachide coques. Elles commercialisent entre 1 à 5 cuvettes d'arachides coques ou graines par mois. Certaines font également de la transformation en huile et pâte et les vendent sur leur étal. Elles ne sont pas spécialisées en arachide et vendent en général d'autres produits – condiments, savon, légumes etc.

Elles n'ont pas de moyens de transport et amènent leurs stocks d'arachide sur leur tête.

Pour celles qui transforment l'arachide, elles produisent avec 1 cuvette d'arachide graine environ 1 sceau de 10 litres de pâtes ou 2 litres d'huile. Le tourteau issu de l'extraction de l'huile leur permet de fabriquer du mazogoto – beignet à base de tourteau et farine de manioc. 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).

Elles réalisent un petit stock à la récolte et se réapprovisionnent au fur et à mesure de leurs ventes.

### **Transformateurs**

Ce sont en fait des ménages individuels qui possèdent une machine à pâte d'arachide. Certains ménages l'utilisent pour la consommation du ménage seulement mais d'autres commercialisent les produits transformés directement au consommateur ou aux commerçantes ou vendent le service de transformation. Dans ce cas, le service coûte 100F CFA pour un pot de 1 litre de pâte soit 1000 FCFA la cuvette d'arachide graine. Ce sont en général des machines manuelles qui n'ont pas beaucoup de capacités et qui peuvent rapidement tomber en panne. La machine coûte 27 000 FCFA à Obo et 19 000 FCFA à Bangui.

Comme dans le cas des micro-détaillantes, ils transforment en moyenne une cuvette d'arachides graines pour produire 10 litres de pâte d'arachide ou 2 litres d'huile issus de la pression de la pâte d'arachide réalisée de façon traditionnelle. En général, l'arachide utilisée provient de leur propre production. En moyenne, elles produisaient en 2008 2 à 4 litres d'huile d'arachide par mois et 1 sceau de 2 à 5 litres de pâte d'arachide.

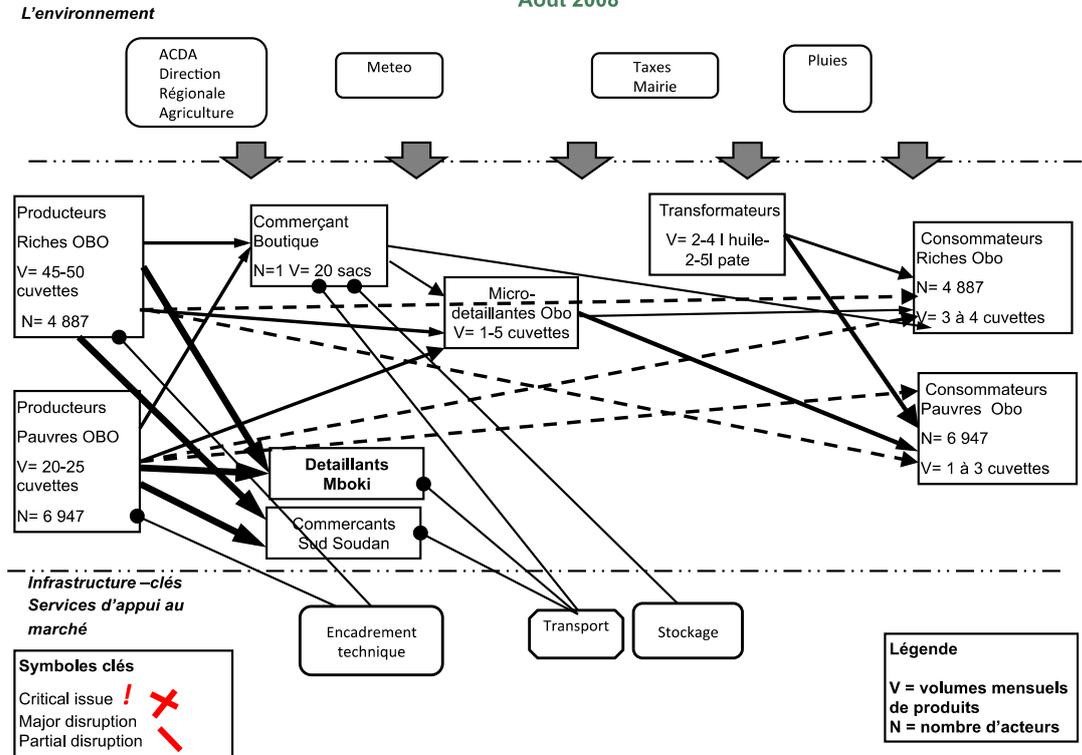
L'utilisation de ces machines est maximale à la récolte, entre octobre et décembre et diminue entre janvier et juillet lorsqu'il y a moins de disponibilité d'arachide et que le prix d'achat de l'arachide est élevé.

Leur capacité en transformation est limitée car les machines manuelles utilisées ont une faible capacité et l'usage commercial entraîne des pannes et exige des coûts supplémentaires pour les pièces de rechange.

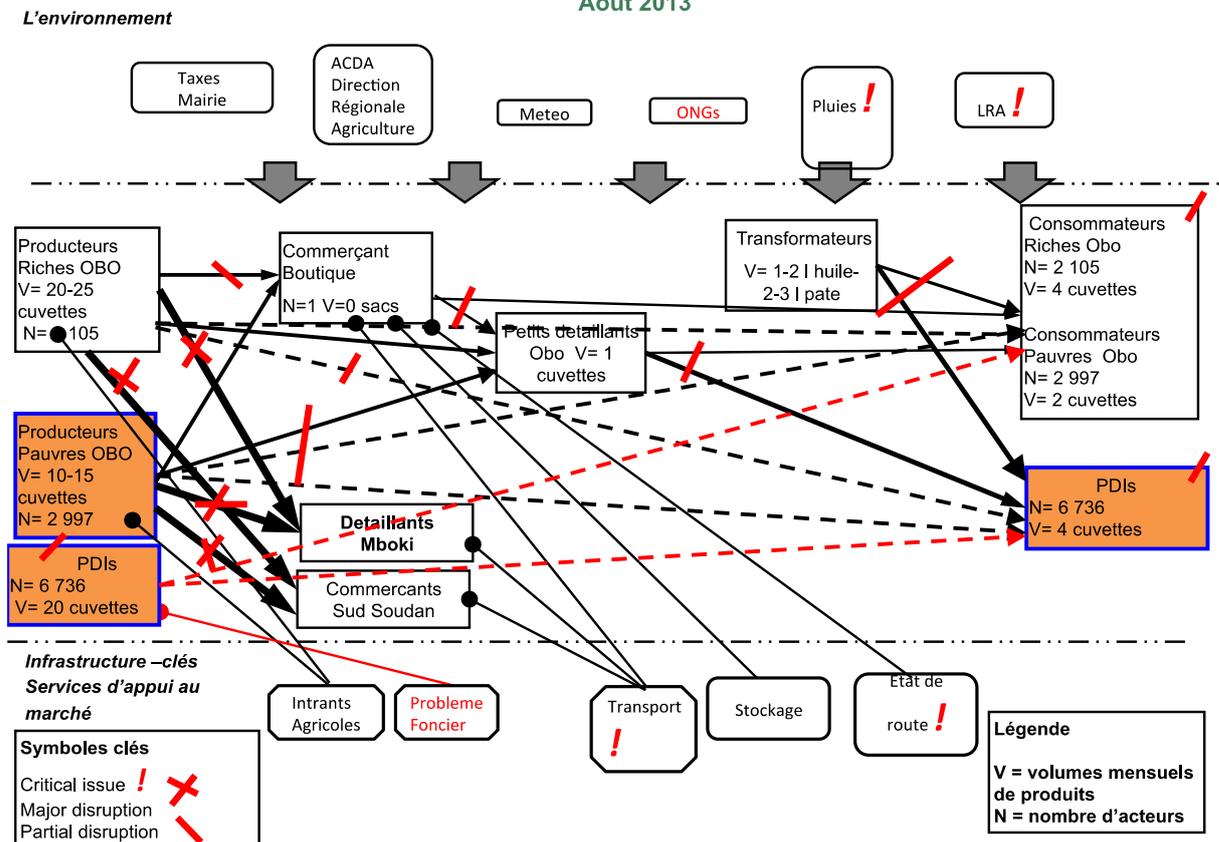
Il n'a pas été possible de connaître le nombre de ménages transformateurs mais leur nombre est faible.

**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 Aout 2008**



**Carte du système de marché de l'arachide Aout 2013**



## **Section 7. 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 Obo et ne pouvant accéder au foncier que dans un rayon de 5 km, créant un problème de disponibilité des terres agricoles. Leur utilisation intensive a entraîné ces dernières années une diminution de la fertilité et des rendements. COOPI avec l'ACDA a appuyé dès 2009 les producteurs, en les encadrant, les organisant en groupements et leur fournissant les intrants agricoles et construction de silos. Selon l'ACDA, il y avait 2111 producteurs en 2012 cultivant 232,5ha et qui ont produit environ 470 Tonnes d'arachide soit un rendement moyen de 222 kgs à l'hectare. La saison agricole 2013 a été marquée par un retard et un manque de pluies ce qui devrait diminuer les rendements et les revenus des producteurs d'arachide.

L'insécurité dans la zone de Obo a perturbé le marché de l'arachide, les commerçants de Mboki et du Sud-Soudan, principaux acheteurs d'arachide, ne se déplacent plus dans cette zone.

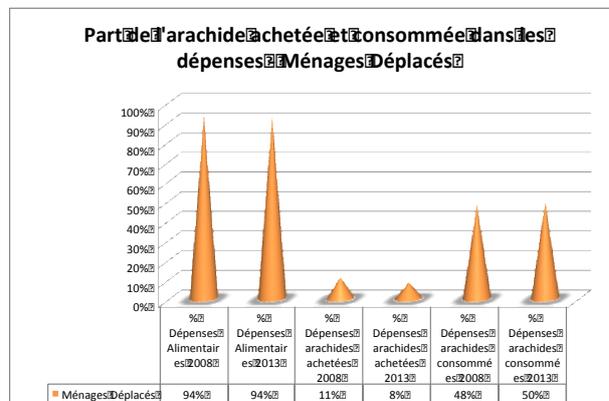
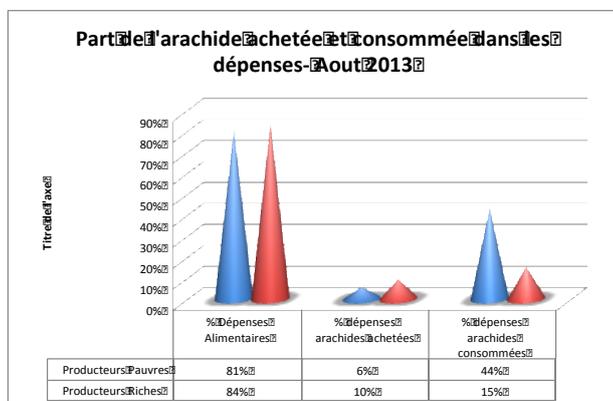
La présence de LRA a eu comme conséquences:

- La diminution des superficies cultivées et d'accès à leurs champs en lien avec l'insécurité : les ménages interrogés ont déclaré avoir diminué de moitié leurs surfaces cultivées entre aout 2008 et aout 2013. Les producteurs riches ont diminué leur surface de 0,7 à 0,35 ha en moyenne, et les producteurs pauvres ont une surface de 0,36 ha à 0,21 ha. En moyenne, la production agricole en aout 2013 est estimée à une vingtaine de cuvettes pour les producteurs riches et une dizaine pour les producteurs pauvres.
- Les ménages déplacés ont été particulièrement touchés car ils ont accès très limité au foncier et aux terres agricoles, dans un rayon de 5km autour de Obo, et cultivent en moyenne 0,2 ha contre 0,7 ha avant l'arrivée de la LRA. Ils ont peu de production agricole et dépendent beaucoup du marché pour s'approvisionner en arachide. La production d'arachide a diminué de près de moitié pour les ménages déplacés à 20 à 25 cuvettes d'arachide coques. Cependant, le rayon d'accès aux terres a évolué à 10-15 km autour de Obo et devrait permettre aux ménages déplacés d'augmenter leur accès à la terre.
- Les montants de dépenses et de revenus ont été affectés par rapport à 2008, notamment pour les producteurs riches sachant néanmoins qu'ils devraient augmenter les mois prochains car la récolte est en cours.
- L'arrêt d'autres activités économiques, telles que la chasse, la pêche, à cause de l'insécurité ;
- Le retard de la saison des pluies et des récoltes qui constituent la première source de revenu en Aout 2013, notamment la vente de l'arachide, du maïs et du manioc ;

Paradoxalement, la production d'arachide semble être restée relativement stable par rapport à 2008 grâce à (1) l'appui de l'ACDA et des ONG 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 déplacés des axes sur Obo ville a augmenté la demande en arachide.

La récolte d'arachide étant tardive, la majorité de l'arachide récoltée est en cours de séchage pour la consommation et la vente. La majorité de l'arachide consommée vient de leur propre production et correspond à 4 cuvettes pour les producteurs riches et les ménages déplacés, 2 cuvettes pour les producteurs pauvres.

Comme en aout 2008, les principales dépenses restent alimentaires –achat de riz, manioc, viande et condiments pour tous les groupe-cibles et représentent plus de 80% des dépenses. Les dépenses non alimentaires sont essentiellement l'achat de médicaments, habits et source d'énergie (pétrole, fagot). Les ménages déplacés consacrent la quasi-totalité de leur budget dans les dépenses alimentaires. Quelque soit le groupe-cible, l'arachide consommée provient principalement de leur propre production



En aout 2013, la part de l'arachide vendue est encore très faible et majoritairement sous forme d'arachide coques. Cependant, la vente d'arachide représente une part importante des revenus des producteurs pauvres et ménages déplacés qui ont peu d'autres sources de revenu. Les ménages résidents 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. Les ménages déplacés ont les mêmes sources de revenu qu'avant 2008 mais génèrent davantage de revenus dans la zone urbaine de Obo comparé à leur village d'origine. Dans les prochains mois, les producteurs pauvres comme les ménages déplacés comptent vendre en moyenne près de la moitié de leur récolte d'arachides contrairement aux producteurs riches qui vont conserver environ la moitié de leur récolte pour la consommation et réserver 25% de leur récolte pour la vente.

	<b>Revenu 2008</b>	<b>% vente arachide dans les revenus Aout 2008</b>	<b>Revenu 2013</b>	<b>% vente arachide dans les revenus Aout 2013</b>
<b>Producteurs Pauvres</b>	25 484	51%	23815	39%
<b>Producteurs Riches</b>	368 961	14%	168 941	1%
<b>Ménages Déplacés</b>	34 103	52%	37 512	45%

Les principales contraintes rencontrées par les producteurs sont l'insécurité, la baisse de la fertilité des sols, le manque d'accès aux intrants agricoles (semences de bonne qualité, outils agricoles) et la perte des débouchés de commercialisation de la vente d'arachide vers le Sud-Soudan et Mboki.

Les ménages interrogés ont également fait part de leurs besoins prioritaires, essentiellement un appui à la production (produits phytosanitaires, intrants) et à la transformation, l'accès au crédit et la réfection des routes. La totalité des ménages déplacés ont fait part de leurs besoins en outils agricoles et l'accès aux terres. En parallèle, les ménages interrogés ont souhaité pouvoir 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 :

- Le système du marché de l'arachide est devenu relativement isolé, les commerçants du Sud-Soudan et de Mboki ne venant plus s'approvisionner à Obo. La vente et la consommation d'arachide sont désormais essentiellement locale avec une demande plus importante sur Obo ville avec l'arrivée de déplacés.
- Le principal commerçant fait face à des contraintes en 2013 : il n'a pas encore commencé à commercialiser de l'arachide car il est encore en pleine récolte. A cause de l'insécurité et le manque de moyens de transport, sa capacité est limitée pour se réapprovisionner auprès des producteurs et réaliser des stocks. Il pourrait augmenter de 50% son stock, de 10 sacs de 3 cuvettes mais il est limité par la demande et le transport. Il est également limité en stockage qu'il pourrait augmenter si il a accès au crédit.
- Les micro-détaillantes ont moins de stocks en aout 2013 mais ceci est lié en grande partie au retard dans la saison agricole et de la récolte. Si l'offre en arachide est plus élevée, leur capacité est limitée – entre 0 et 12 cuvettes sur 4 mois ou 3 mois et demie. Elles souhaitent cependant commercialiser davantage de produits transformés d'arachide et ont besoin de machines de transformation d'arachide.

- Les ménages transformateurs produisent moins de pâte et d'huile d'arachide, 1 à 2 litres d'huile et 2 à 3 litres de pâte, mais ceci est lié en grande partie au retard dans la saison agricole et de la récolte.
- Augmentation des prix de vente de l'arachide entre aout 2008 et aout 2013. Ceci peut s'expliquer par le décalage de la période de récolte mais également de l'augmentation de la demande sur Obo. L'étude n'a cependant pas pu estimer les volumes d'arachide commercialisés sur Obo 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)	1500 FCFA	Pas encore de vente
<b>Boutique Détaillant</b>	Cuvette arachide coques (12-13 kgs)	2 500 – 3 000 FCFA	Pas encore de vente
	Cuvette arachide graines (18-20kgs) (vendu en sac de 3 cuvettes)	3000 – 3500 FCFA	Pas encore de vente
<b>Microdétaillante</b>	Cuvette arachide coques (12-13 kgs)	1 500 FCFA	3 500 FCFA
	Arachides graines – grand sachet (500-700g)	100 FCFA	500 FCFA
	Pâte d'arachide – cuillère	25 FCFA	50 FCFA
	Huile - litre	1 000 FCFA	2 000 FCFA
	Mazogoto (unité)	-	25 FCFA

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

- Tous les acteurs de la chaîne font face à une forte contrainte en transport liée à l'état des routes et à l'insécurité qui limitent la commercialisation vers d'autres zones ou la venue des autres commerçants.

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 Obo 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 et 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. Il n'y a pour l'instant sur la zone que des machines

à pâte d'arachide, il sera donc intéressant d'étudier d'autres types de machines de transformation, telles que les décortiqueuses et presses à huile.

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 besoins 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 mais on pourrait proposer un calcul du **potentiel du marché**, sur la base des profils ménages réalisés 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.

Population cible	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>Producteurs Riches</b>	448 ménages	20 litres de pâte (2 cuvettes d'arachide graine)	30 120 litres de pâte par mois (3012 cuvettes d'arachide graine)	30 120 litres de pâte par mois (3012 cuvettes d'arachide graine)	15 060 litres de pâte par mois (1506 cuvettes d'arachide graine)
<b>Producteurs Pauvres</b>	638 ménages	2 litres d'huile (1 cuvette d'arachide graine)	3012 litres d'huile (1506 cuvettes d'arachide graine)	3012 litres d'huile (1506 cuvettes d'arachide graine)	1506 litres d'huile (753 cuvettes d'arachide graine)
<b>Déplacés</b>	420 ménages				

**Tableau 5 : Potentiel en besoins de pâte d'arachide et d'huile d'arachide dans la zone de Obo**

## 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 donné les résultats suivants:

- Le système du marché de l'arachide est devenu relativement isolé, les commerçants du Sud-Soudan et de Mboki ne venant plus s'approvisionner à Obo à cause de l'insécurité et le manque de moyens de transport. La vente et la consommation d'arachide sont désormais essentiellement locales avec une demande plus importante sur Obo ville avec l'arrivée de déplacés.
- Une production d'arachide qui a augmenté depuis 2008 mais qui reste limitée par un accès aux terres difficile à cause de l'insécurité, la baisse de fertilité des sols et un faible accès aux intrants;
- 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 zone de Obo ;
- Il existe de nombreuses micro-détaillantes approvisionnant le marché de Obo et un détaillant qui ont un accès difficile aux producteurs à cause de l'insécurité, le mauvais état des routes et surtout le manque d'accès aux moyens de transport ;
- Tous les acteurs de la chaîne font face à une forte contrainte en transport liée à l'état des routes et à l'insécurité qui limitent la commercialisation vers d'autres zones ou la venue des autres commerçants.

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, pâte et huile d'arachide, mais qu'il existe un potentiel pour les valoriser car la demande est forte. 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 ;
- 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 ;
- Appui à des AGR de transformation d'arachide : dotation en machines de transformations aux producteurs pauvres des axes et micro-détaillantes : 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 Obo ;
- Appui à un programme de CFW pour la réhabilitation des routes sur l'axe Obo- Mboki.

Tableau 6 : Options de réponse

Option de réponses	Avantages	Désavantages	Faisabilité	Risques
Appui à la transformation : dotation en machines à presse à pâte 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 Obo</li> <li>- - Demande en produits transformés existante</li> <li>- S'inscrit dans la stratégie d'intervention de COOPI</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Activité saisonnière entre Septembre et Décembre</li> </ul>	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>
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 Obo</li> <li>- Faciliterai l'exportation de l'arachide vers d'autres zones – nouveaux débouchés</li> <li>- Génération de revenu pour les ménages</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</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 COOPI</li> </ul>

	<b>bénéficiaires</b>	<b>de cash</b>		
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Effets multiplicateurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Evaluation préalable des besoins</li> </ul>		
<b>Appui à la production agricole : dotation des producteurs en intrants agricoles, structures de stockage et encadrement technique des groupements</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Expérience de COOPI</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>	<b>Forte - Moyen terme</b>	<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>

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 transformation : dotation en machines à presse à pâte 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 transformés suffisante</li> <li>- Machines de transformation utilisées</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 disponibilité en produits transformés d'arachide sur la zone de Zemio</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> <li>- Prix et disponibilité des produits d'arachide transformés</li> </ul>
Réfection des routes à travers une opération de argent ou nourriture contre travail	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas de risque d'inflation</li> <li>- Sécurité pour les bénéficiaires et le personnel de COOPI</li> </ul>	Moyen terme – 3-4 mois	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Désenclavement de la zone de Obo</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><b>Appui à la production agricole : dotation des producteurs en intrants agricoles, structures de stockage et encadrement technique des groupements</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Absence de risques d'insécurité pour les bénéficiaires</b></li> <li>- <b>Accès à des intrants agricoles de qualité</b></li> <li>- <b>Accès aux bénéficiaires sur les axes assuré</b></li> </ul>	<p><b>Moyen terme – 6-9 mois</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Appui à l'économie locale</b></li> <li>- <b>Génération de revenu pour les ménages bénéficiaires</b></li> <li>- <b>Augmentation de la disponibilité en produits agricoles sur la zone de Obo</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Augmentation du revenu pour les bénéficiaires et utilisation du revenu</b></li> <li>- <b>Prix et disponibilité des produits agricoles</b></li> </ul>
--	---	--------------------------------------	--	--

## 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

### Liste des acteurs-clés enquêtés

Acteur	Interlocuteur	Contact
CRS Caritas	Guy Sesengue Field coordinator Foster Agboko Partner support officer Emilien Gerald Nerguidima Responsable Administratif et Subvention	72 22 17 29/ 75 55 34 10  75 01 82 18/ 72 79 06 38  72 72 80 05/ 75 70 24 96
CICR	KAKESA LIANA Déléguée Santé	75 05 28 46
ACDA	Guillaume Boubella Chef de secteur Agricole ACDA Haut Mbomou Est	72 71 85 17
Préfecture du Haut Mbomou	Secrétaire Général Dewo Bafounga Donatien	75 00 23 92 72 11 90 00
Sous-Préfecture de Obo	Sous-Préfet Serge Yvon Lessene	72 03 21 20 75 49 13 12
Mairie de Obo	Maire Joseph Kpioyessirani	72 16 12 18
FAO	Etienne Responsable Urgences Co-lead cluster Sécurité Alimentaire	75 50 36 01 ou 72 50 36 01 <a href="mailto:etienne.ngoniougabia@fao.fr">etienne.ngoniougabia@fao.fr</a>

**Annexe 3 : Questionnaires**

**Questionnaire – Commerçant local**

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

		Mazogoto	Mazogoto	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 Pâte d'arachide Mazogoto	Coques Graines Huile Pâte d'arachide Mazogoto	Coques Graines Huile Pâte 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 (pâte, 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 :

<b>Marché Critique : Arachide</b>		<b>Localisation du marché :</b>		<b>Type d'acteur : Grossiste/ Gros commerçant</b>
<b>Type d'information</b>	<b>Unités</b>	<b>Situation de référence Aout 2008</b>	<b>Situation urgence Aout 2013</b>	
<b>1. Type de produits d'arachide vendus et quantités vendues</b>				
<b>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 ?</b>				Prévisions dans les prochains mois
<b>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</b>				

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				

<b>consommateur final ?</b>				
<b>10. A quel prix vendez-vous les produits d'arachide (préciser l'unité)</b>				
<b>11. Quels sont les principaux facteurs qui déterminent le prix?</b>				
<b>12. En quoi le commerce a-t-il changé depuis 5 ans/ LRA? Comment les acteurs s'adaptent-ils ?</b>				
<b>13. Réussissez-vous à répondre à la demande que vous avez en ce moment?  Si non, quelle est la quantité qui vous manquerait ?</b>				
<b>14. Quels sont les effets sur votre commerce des programmes humanitaires ?</b>				
<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>				

16. Stock moyen disponible				
17. Quel est le temps nécessaire entre la réception du stock et la vente?				
18. Quelles sont les principales contraintes que vous rencontrez ?				
19. Quelles sont les lois et les règles (officielles et informelles) que vous devez suivre ou qui ont une influence pour faire du commerce?				Des évolutions prévues ?
20. Quels sont les services que vous utilisez? (transport, stockage, communications, services financiers, assurance etc)				

<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 et acteur) ?</b></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	% graines % huile % pâte % mazogoto		

		% 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><b>33.</b> 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.