



**EMMA – Cartographie d’analyse de marché en urgence**  
**MARCHE DES OUTILS AGRICOLES**  
**MERCY CORPS**



## 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, le sud de la République Centrafricaine (RCA) a fait l'objet d'attaques répétées des éléments de la Lord Resistance Army (LRA), faisant des milliers de victimes, enlevées, torturées et victimes de sévices sexuels et de violence. La crise humanitaire persistante dans la région du sud-est de la RCA a entraîné le déplacement de milliers de personnes dans la préfecture de Mbomou cherchant une protection contre les attaques de la LRA. L'escalade des attaques de la LRA en 2013 a entraîné à nouveau de nombreux déplacements. L'occupation récente des villes dans le nord et le centre par l'alliance rebelle Séléka a coupé l'accès entre Bangui et la préfecture de Mbomou depuis début Décembre 2012, les échanges étant encore très perturbés en Aout 2013.

Mercy Corps, dans le cadre du programme de résilience de l'UNICEF mis en place dans le Sud-Est avec deux autres partenaires, COOPI et ACTED, a pour objectif de renforcer les moyens d'existence des populations affectées par la LRA et par l'arrivée de la Séléka en améliorant la production agricole et la sécurité alimentaire. Mercy Corps a ainsi souhaité utiliser la méthodologie EMMA pour évaluer les opportunités et modalités de mise en œuvre de ce programme dans la sous-préfecture de Mbomou, dans la zone de Bangassou.

L'analyse du système de marché des outils a mis en évidence que **toute la chaîne de marché des acteurs a été affectée** suite à la prise de pouvoir de la Séléka, essentiellement en raison **d'une faible demande** liée à la chute du pouvoir d'achat des populations et à la suspension et le ralentissement des programmes d'ONG. L'analyse des besoins a montré que la majorité des ménages de la zone a perdu une grande partie de leurs sources de revenu avec des montants de revenu très faibles cette année. La commercialisation des outils agricoles a été fortement touchée, les événements ayant eu lieu en mars juste avant la période agricole : les populations n'ont donc pas acheté d'outils agricoles cette année et les ventes étaient extrêmement réduites du côté des commerçants.

L'analyse de la réponse a montré que malgré la capacité hétérogène des acteurs, les contraintes de transport auxquelles ils font face et la faible élasticité du système de marché, le marché de Bangassou pouvait répondre aux besoins en outils agricoles des groupes ciblés par le projet, soit 420 ménages, en termes de quantité mais aussi de qualité.

**Dans ces conditions, l'étude recommande de réaliser un programme de transfert monétaire selon les conditions et prérequis suivants:**

- Mettre en place un système de coupons outils plutôt que coupons valeurs. Les commerçants et les forgerons ont en majorité déclaré préférer un programme de coupons outils associé à un préfinancement des commandes pour les raisons suivantes : la garantie de vente des outils commandés et éviter les négociations avec les bénéficiaires sur le prix des outils ;

- Etablir un système de coupons outils distinct pour les forgerons (coupons houe daba locale) et pour les commerçants (coupons outils importés) ;
- Besoin de préfinancer les acteurs locaux sur la base d'un contrat ou MoU clair, notamment pour les forgerons ;
- Besoin de confirmer les besoins en outils locaux et importés par rapport au type d'outils et la qualité souhaités. Le critère de qualité doit être inclus dans les contrats avec les commerçants et forgerons ;
- Les commandes devraient être réalisées 1 mois à l'avance afin de laisser le temps aux commerçants et forgerons de s'approvisionner en outils agricoles ;
- Suivi évaluation du programme afin d'évaluer l'impact sur les moyens d'existence des populations et sur les marchés ;

**En parallèle des réponses à moyen terme ont été identifiées et s'inscrivent dans la stratégie de Mercy Corps d'appui à la résilience des populations affectées:**

- Appui des forgerons comme Activité Génératrice de Revenu (AGR) : renforcement des capacités pour la production d'outils agricoles de bonne qualité, appui à l'accès à des matières premières de bonne qualité ;
- Appui à la production agricole avec dotations en intrants agricoles et encadrement technique ;

## **Section 2. Contexte**

Depuis début 2008, le sud de la République Centrafricaine (RCA) a fait l'objet d'attaques répétées des éléments 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 de Mbomou cherchant une protection contre les attaques de la LRA, dont 5.742 à Rafai et les régions avoisinantes et 3.205 à Bangassou (OCHA, Octobre 2012). Les déplacements ont continué toute l'année de 2012, la préfecture de Mbomou ayant été la cible de quatre des six plus grandes attaques de la LRA contre des civils cette année. Beaucoup de ces familles nouvellement déplacées dans Bangassou vivent avec des familles d'accueil.

L'escalade des attaques de la LRA en 2013 a entraîné à nouveau de nombreux déplacements. L'occupation récente des villes dans le nord et le centre par l'alliance rebelle Séléka a coupé l'accès entre Bangui et la préfecture de Mbomou depuis début Décembre 2012. Plus de 20 villes dans le nord et le centre de la RCA restent contrôlés par les forces Séléka. Plus récemment, à la mi-Mars 2013, la Séléka a pris le contrôle de Bangassou et a avancé à l'est jusqu'à Agoumar entraînant une déstabilisation de la zone et de nouveaux déplacements. On estime que sur l'ensemble du pays, 1.100.000 personnes sont touchées par la crise actuelle, avec plus de 173.000 nouveaux déplacés dans les zones contrôlées par la Séléka. Pour les communautés vivant dans la préfecture de Mbomou, la combinaison des attaques de la LRA en 2013 et la récente invasion de la Séléka a aggravé la situation humanitaire et les vulnérabilités existantes.

Une évaluation multisectorielle organisée par la coordination d'ACTED dans le cadre du Rapid Response Mechanism (RRM) financée par l'UNICEF en mai 2013 dans la préfecture de Mbomou a montré que dans la zone de Bangassou, les pillages en intrants agricoles ont été systématiques et ont compromis la campagne agricole de 2013 même si les stocks alimentaires et semences ont pu être sauvegardés. L'évaluation rapide réalisée par le PAM et la FAO en Juin 2013 a également confirmé la mise en péril de la capacité de production des ménages en raison notamment du vol ou de la vente forcée d'équipements agricoles, jugeant ainsi la disponibilité et l'accès aux intrants difficile. Ces évaluations ont également souligné que les marchés, peu intégrés entre eux avant les événements, ont été largement perturbés par un manque de pouvoir d'achat général, un manque de liquidités et la diminution du nombre de commerçants. Cette évaluation a ainsi classé la zone de Bangassou en vulnérabilité élevée à très élevée avec des poches de vulnérabilité très élevée sur Bangassou ville.

Mercy Corps, dans le cadre des programmes de résilience de l'UNICEF et celui de Relance Economique et protection de OFDA ; mis en œuvre dans le Sud-Est, ayant pour objectif : construire la résilience communautaire et renforcer l'environnement protecteur des enfants, des femmes et des hommes affectés par la LRA ainsi que les survivantes, rescapées et la communauté hôte et par l'arrivée de la Séléka en améliorant la production agricole et la sécurité alimentaire. Mercy Corps a ainsi souhaité utiliser la méthodologie EMMA pour évaluer les opportunités et modalités de mise en œuvre de ces programmes dans la sous-préfecture de Mbomou, dans la zone de Bangassou.

## **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 Bangassou, préfecture de Mbomou, où Mercy Corps met en œuvre des programmes d'eau et assainissement, d'éducation,, de Résilience et Relance Economique.



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

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 partie de l'équipe d'évaluation de Mercy Corps a participé à cette formation à Bangui, 3 personnes au total : le team leader et deux enquêteurs.

L'équipe EMMA était composée au total de 10 membres de Mercy Corps. L'équipe était composée d'un team leader, le responsable du programme résilience de Bangassou, et de 3 équipes de 3 personnes, chacune étant composée de deux enquêteurs et d'un guide local (les enquêteurs étant nouveaux sur la zone). La consultante de Mercy Corps a encadré les équipes pendant toute la durée de l'étude.

L'évaluation EMMA a ensuite été réalisée sur la zone de Bangassou entre le 08 et le 14 aout 2013. Pour des raisons de sécurité, l'équipe d'évaluation n'a pas pu se déplacer au-delà du rayon de 5 km. 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, transporteurs, autorités et acteurs-clé et ménages. Au total, 58 enquêtes et 7 entretiens avec des acteur-clés ont été réalisés (cf. Annexe 2. Liste des acteurs enquêtés et Annexe 3 : Fiches d'entretiens et questionnaires).

<b>Types d'acteur</b>	<b>Nombre de questionnaires</b>
Gros commerçants Bangui	3
Artisans Forgerons Bangui (atelier)	1
Gros commerçants Bangassou	3
Détaillants Bangassou	5
Artisans Forgerons Bangassou	8
Ménages déplacés Bangassou	10
Ménages hôtes Bangassou	5
Ménages agriculteurs riches Bangassou	11
Ménages agriculteurs pauvres Bangassou	12
<b>TOTAL</b>	<b>58</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.

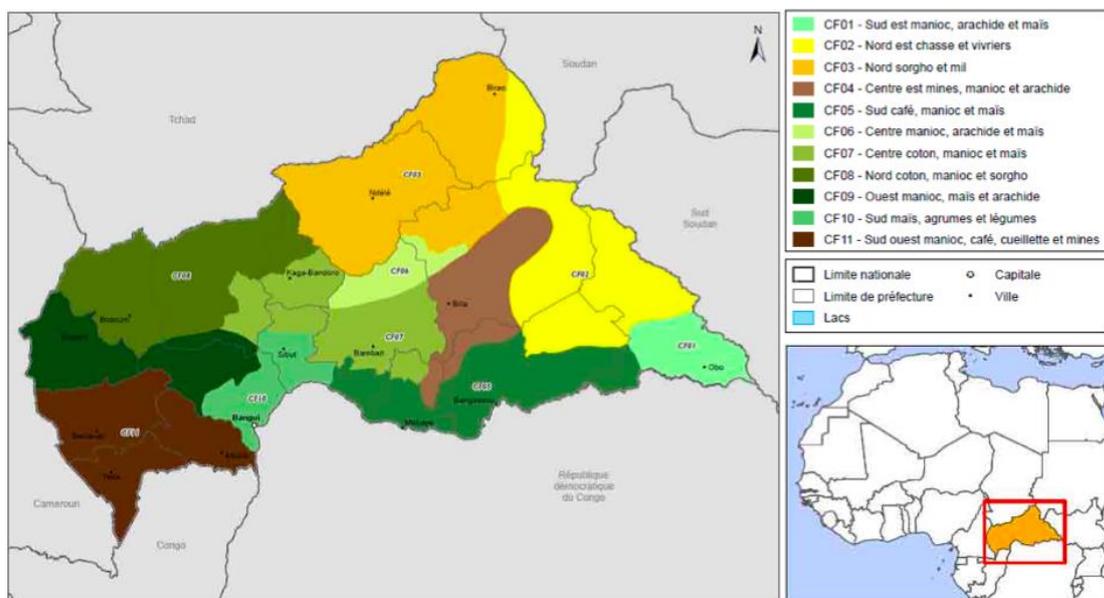
Certaines contraintes lors de l'application de la méthodologie peuvent être citées :

- Données secondaires limitées sur la zone d'étude ;
- Absence d'une 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 ;
- Une majorité de l'équipe d'évaluation a été récemment recrutée et ne connaissait pas la zone d'évaluation, ce qui a demandé de recruter des guides locaux et a pu limiter l'analyse de marché à certaines étapes clés de la méthodologie ;
- L'évaluation a été réalisée pendant la période de Ramadan, ce qui pourrait avoir créé un biais sur le type et montant des dépenses réalisées par les ménages musulmans ;

- 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 présence de la Séléka sur la zone étant encore récente, certains acteurs-clés n'étaient pas présents sur la zone d'étude : commerçants, acteurs de l'administration etc.

#### Section 4. Population cible

Selon l'AGVSA réalisée par le PAM et la FAO en 2009, plus de 80% de la population de la zone d'étude vit d'une activité agricole. La majorité de ces agriculteurs étaient organisés en groupements agricoles avant les événements – environ 12 coordinations sur la sous-préfecture de Bangassou regroupant 3584 producteurs (source : DRA Bangassou). La région de Bangassou, zone forestière, a été classifiée selon Few's Net en Octobre 2012 comme une région dont les moyens d'existence sont fondés sur l'exploitation du café, du manioc et du maïs. Cependant, avec la chute du cours du café à l'international, les populations exploitant le café ont perdu une source de revenu importante et ont réduit les surfaces d'exploitation de café, au profit ces dernières années de l'exploitation de l'huile de palme.

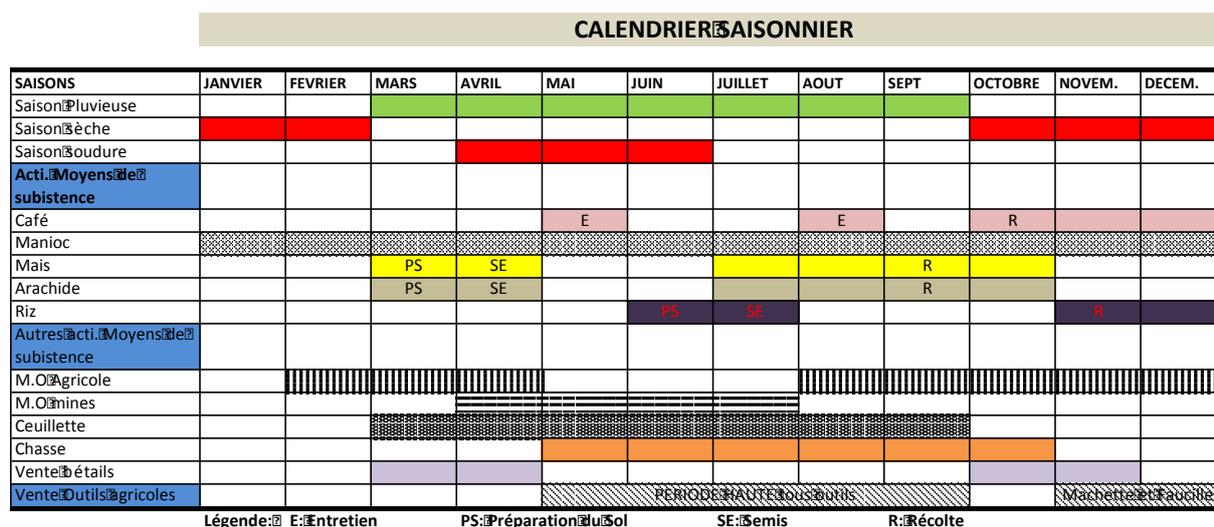


Carte 2: Carte de la République Centrafricaine par zone de moyens d'existence Source : Few'snet, 2012

Le manioc représente la principale culture et source de nourriture des ménages de la zone d'étude suivi du maïs. Les ménages nantis cultivent deux cycles de maïs dans une année normale et achètent également le manioc, davantage par convenance que par nécessité : en effet, transformer le manioc pour la consommation pendant le pic des pluies de juillet à septembre devient un travail intensif du fait de l'insuffisance de soleil pour le séchage. Du fait des faibles surfaces cultivées et du manque de main-d'œuvre, les ménages pauvres dépendent de l'achat de manioc pour 4-6 mois de l'année. La récolte du premier cycle de maïs en juillet atténue les difficultés d'accès à la nourriture pendant la période de soudure qui dure de mai à juin.

La principale source de revenus pour les ménages nantis est la vente de café suivie par celle des cultures vivrières (maïs, arachide, courge). La culture du café offre des possibilités d'emploi agricole, surtout pendant la récolte en octobre-décembre. Les ménages pauvres dépendent du travail agricole pour une quantité non négligeable de leur revenu, mais beaucoup disposent aussi petites plantations

de café qui leur procurent des revenus auxquels s'ajoutent ceux de la vente d'une partie des cultures vivrières. Les ménages pauvres vendent également des produits de cueillette et de chasse. Une grande partie des jeunes des ménages pauvres migrent vers la zone minière voisine (près de Bakouma, Nzako et Dimbi) à la recherche de travail à partir d'avril à novembre. La pêche est pratiquée par certains ménages vivant à proximité des rivières Kotto, Mbomou et Oubangui et procure de la nourriture et des revenus. Tous les ménages élèvent du bétail, principalement les ovins, caprins et porcins, qui constitue une source importante de revenus particulièrement pour les ménages nantis. Les ménages pauvres élèvent majoritairement la volaille et un petit nombre de caprins.



**Figure 1 : Calendrier saisonnier – Préfecture de Mbomou**

Suite aux attaques de la LRA et l'arrivée de la Séléka dans la zone de Bangassou, 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 :

- **Déplacés anciens** (suite aux attaques de la LRA en 2010 et 2012) **et déplacés nouveaux** (depuis l'arrivée de la Séléka dans la ville) agriculteurs de Rafai et Bangassou. Ils vivent dans un site de déplacés dans la ville de Bangassou et dans des familles d'accueil ou familles hôtes dans Bangassou ville et ses alentours.
- **Ménages résidents** ayant accueilli ou accueillant des familles de déplacés. Il n'a pas été possible de connaître le nombre de familles et de personnes d'accueil mais ces familles ont été incluses dans les chiffres des déplacés;
- **Ménages résidents agriculteurs et vulnérabilité** : il n'existe pas de données récentes sur l'importance de la vulnérabilité parmi la population de Bangassou Selon l'AGVSA de 2009, 41,8% des ménages étaient très pauvres et pauvres, 20% des ménages étaient moyens, 20% nantis et 20% très nantis. Selon l'évaluation rapide de la sécurité alimentaire en République Centrafricaine datant de Juin 2013 et réalisée par le PAM, la vulnérabilité des ménages de la zone de Bangassou est considérée comme élevée et très élevée avec des poches de vulnérabilité très élevée à Bangassou ville. Les données collectées auprès des ménages montrent que le niveau socio-économique des ménages riches ou nantis est peu éloigné du niveau socio-économique des ménages pauvres. Sachant que toute la zone n'a pas été affectée de la même façon, cette étude considérera que 80% de la population est vulnérable.

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

Région	Population cible	Nombre de population totale	Population vulnérable
Sous-Préfecture de Bangassou	Déplacés Agriculteurs (anciens et nouveaux) et Ménages hôtes d'accueil	8 400*	8 400
	Ménages Résident agriculteurs	54 600**	44 000
	<b>Marché global : 63 000 personnes soit 10 500 ménages***</b>  <b>Total groupes cibles: 52 400 personnes soit 8 733 ménages</b>		

\* Source : Croix rouge Centrafricaine Bangassou

\*\* Source : PAM

\*\*\* Source : AGVSA, PAM, 2009 : Taille moyenne des ménages selon AGVSA sur Mbomou est de 6

## 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 de leur programme de résilience et d'appui à la relance agricole, Mercy Corps a sélectionné le marché critique des outils agricoles, les populations de la zone ayant perdu la grande majorité de leurs moyens de production pendant les derniers événements de la Séléka.

L'étude s'est intéressée plus spécifiquement aux outils utilisés dans la zone d'étude, Bangassou : houe daba, houe cellan, machette, hache, râteau, pelle et poussette ou pousse-pousse.

La période de référence retenue est celle de Aout 2012, avant l'arrivée de la coalition de la Séléka, considéré comme choc principal sur la zone d'étude.

Les questions analytiques-clés sont les suivantes :

- I**      a) Quelles sont les principales contraintes affectant les populations cibles pour avoir accès aux outils agricoles ?  
            b) Comment l'accessibilité de la population cible aux outils agricoles a changé entre aout 2012 – aout 2013?
- II.**     a) Quelle est la provenance des outils agricoles vendus sur le marché avant/après la crise ?  
            b) Quelle est la capacité du marché de kits d'outils agricoles à approvisionner les populations vulnérables ?
- III.**     Quels sont les types d'intervention les plus appropriés - transferts monétaires et selon quelles modalités? Distribution directe ou autres interventions indirectes?

## **5.2 Environnement du marché en situation de référence – Aout 2012**

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. Il est également ressorti des entretiens avec les commerçants que des taxes informelles sont prélevées par les agents des impôts au niveau de Bangui.

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 Banque Mondiale, Union Européenne et 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 les préfectures du Haut Mbomou et de Mbomou: Caritas, Première Urgence, ACTED.

## **5.3 Acteurs du marché en situation de référence – Aout 2012**

Il n'existe pas à proprement parler de grossistes sur Bangui ou Bangassou mais de gros commerçants qui ne sont pas spécialisés dans la vente d'outils agricoles mais vendent une variété de produits de quincaillerie à la fois en gros et au détail.

### **BANGUI**

Il existe entre 20 et 30 gros commerçants en majorité libanais et environ 200 à 300 moyens commerçants centrafricains et tchadiens musulmans à Bangui. Ces commerçants s'approvisionnent au Cameroun, et à Bangui auprès des ateliers d'artisans forgerons à travers des intermédiaires. Il n'a pas été possible de connaître les volumes de commercialisation d'outils agricoles pour les plus gros commerçants. Les commerçants de taille moyenne commercialisent entre 2000 et 20 000 pièces d'outils agricoles par mois – selon le type d'outil - pendant la période agricole, de juin à septembre. Il existe deux qualités d'outils :

- Outils importés de Douala, le prix est plus élevé et s'adresse plutôt aux agriculteurs ayant les moyens ou agriculteurs nantis ;
- Outils fabriqués localement moins cher qui sont plus utilisés par les agriculteurs pauvres et considérés de moins bonne qualité.

Selon les entretiens avec les commerçants de taille moyenne, ils ont la capacité de répondre à des commandes importantes, de l'ordre de plus de 10 000 pièces d'outils en provenance du Cameroun pour les outils importés et plus de 1000 pièces pour les outils fabriqués localement.

Ils n'ont en général que peu ou pas accès au crédit formel mais peuvent se regrouper pour augmenter leur capacité d'approvisionnement et répondre à des appels d'offre. Certains possèdent des moyens de transport ou travaillent avec des transporteurs et possèdent des entrepôts dans

Bangui. Leurs principaux clients en 2012 sont les agriculteurs de la région de Bangui, les commerçants détaillants de Bangui et des provinces – notamment Bangassou - et les ONG.

### **Forgerons Bangui**

Il existe une trentaine d'ateliers d'artisans forgerons sur Bangui. Chaque atelier produit environ 200 et 300 pièces d'outils par semaine soit 800 à 1200 unités par mois en aout 2012. Leur capacité de production est limitée puisqu'ils ne peuvent augmenter que de 20% la fabrication d'outils et dépendent de la disponibilité en matières premières et de la main d'œuvre qualifiée. Ils produisent une grande variété d'outils agricoles : houe cellan, houe daba, machette, râteau, pousse-pousse, hache.

Ces forgerons pratiquent deux prix, détaillants et prix de gros, en fonction du volume de commande. Ils vendent une partie de leur production aux commerçants moyens et par intermédiaire pour les commandes des ONG et aux agriculteurs de la région de Bangui. Ils conservent un stock d'outils d'environ 100 à 200 pièces.

## **BANGASSOU**

### **Commerçants Bangassou**

Il y a peu de commerçants de Bangassou qui réalisent le commerce d'outils agricoles et aucun n'est spécialisé dans la vente de ces produits mais comme à Bangui, ils vendent également des produits de quincaillerie. Ils se répartissent ainsi :

- **3 à 5 gros commerçants** qui s'approvisionnent à Bangui auprès des gros et moyens commerçants et des artisans forgerons de Bangui : ils vendent tous les types d'outils, surtout les machettes, râteaux et limes d'importation. Ils ont peu ou pas de stocks en outils et répondent surtout à des commandes en mettant entre 15 jours et 1 mois pour se réapprovisionner. Ils commercialisent entre 1000 et 3000 pièces d'outils par mois en aout 2012 mais ils vendent davantage d'outils agricoles en fin d'année, vers novembre et décembre, lorsque les ménages ont plus de revenu issu de la vente de leur récolte. Leur principale contrainte est le transport car l'état des routes est mauvais, surtout en saison des pluies.
- **Une trentaine de boutiques** qui s'approvisionnent en RDC, à Bema et auprès des gros commerçants de Bangui en outils importés et locaux et auprès des artisans forgerons de Bangassou en outils locaux: houe, machettes, faucilles et haches. Ils vendent en moyenne entre 30 et 70 pièces d'outils agricoles par mois en aout 2012. Leurs stocks en outils agricoles sont relativement limités (entre 20 et 30 pièces) mais leur stock en machettes est plus important car c'est l'outil importé le plus vendu (150).
- **Une dizaine de petits commerçants détaillants** qui s'approvisionnent auprès des artisans forgerons de Bangassou et vendent généralement entre 10 et 50 outils agricoles locaux, essentiellement des houes daba et des haches. Ils ne possèdent pas de stocks et vendent en flux tendu, en fonction des commandes.

En 2012, tous ces commerçants vendaient essentiellement aux agriculteurs, ménages déplacés et ONG (Première Urgence) notamment pendant la période de novembre et décembre, lorsque les agriculteurs vendent leur récolte et ont un revenu plus important.

### **Artisans forgerons Bangassou**

Ils sont environ une dizaine sur Bangassou. Ils s'approvisionnement en matières premières, du métal provenant de pièces détachées de voitures et de camions, provenant de Bangassou jusqu'à Bambari, soit directement soit par l'intermédiaire des commerçants à Bangassou. Ils sont également des commerçants ambulants et vendent leurs outils dans la zone de Bangassou jusqu'à Rafai. Ils

produisent entre 60 et 500 pièces par mois de différents types d'outils : machettes, houe daba, hache et faucille.

Leur coût principal est l'achat de matières premières. Etant limités en capacité de financement et n'ayant pas d'accès au crédit, ils sont obligés à produire en fonction des commandes et d'avoir un stock d'outils très limités.

Ils ont un peu de stocks, entre 100 et 250 pièces pour le mois, et vendent essentiellement les houes daba. Il leur faut environ 1 mois pour reconstituer leur stock. Leurs clients sont les commerçants détaillants, les ONG, les agriculteurs ainsi que les populations déplacées.

Il existe également 2 à 3 soudeurs qui fabriquent des pousse-pousses, environ une vingtaine par mois.

## ONG

Il y a peu d'ONG dans la zone de Bangassou, essentiellement Mercy Corps, Première Urgence, ACTED, FAO et Merlin. Les interventions mises en œuvre dans le secteur de l'agriculture et des intrants agricoles sont essentiellement Première Urgence qui avait réalisé une distribution d'outils en 2012 et la FAO et ACDA qui avaient un projet d'amélioration de l'accès aux intrants agricoles en mettant en place une boutique d'intrants. Première Urgence avait acheté les outils en partie à Bangassou ainsi qu'à Bangui.

### 5.4 Prix des outils par type d'acteurs

		Prix de gros (FCFA)	Prix de détail (FCFA)
<b>Gros Commerçants Bangui</b>	Houe Ceylan	3 500	4 000
	Houe Linda	2 000	2 500
	Machettes importées	2 000	2 500
	Râteaux importés	1 500	2 000
	Pousse-Pousse avec pneus	70 000	80 000
	Hache importée avec manche	7 000	7 000
	Hache locale avec manche	2 000	2 500
		Prix de gros (FCFA)	Prix de détail (FCFA)
<b>Artisans Bangui</b>	Houe Ceylan	2 500	3 000
	Houe Daba	2 000	2 500
	Machette locale	2 000	2 500
	Râteau local	1 500	2 000
	Pousse-Pousse avec pneus	70 000	80 000
	Hache locale avec manche	2 000	2 500
	Marteau	6 000	7 000
		Prix de gros (FCFA)	Prix de détail (FCFA)
<b>Gros commerçants Bangassou</b>	Machettes importées	N/A	3 500
	Râteaux importés	N/A	2 500
	Lime importée GM	N/A	2 000
	Lime importée PM	N/A	1 000
		Prix de gros (FCFA)	Prix de détail (FCFA)
<b>Détaillants</b>	Houe Daba	N/A	500

<b>Bangassou</b>	Machette locale	N/A	1 800
	Hache locale	N/A	2 300
	Faucille	N/A	2 500
		<b>Prix de gros (FCFA)</b>	<b>Prix de détail (FCFA)</b>
<b>Artisans Bangassou</b>	Houe Ceylan	N/A	750
	Houe ronde	N/A	350
	Houe Daba	N/A	500
	Machette locale	1 750	2 000
	Râteau local	N/A	2 000
	Pousse-Pousse avec pneus	N/A	85 000
	Hache locale avec manche	1 500	2 000
	Faucille	N/A	1 500

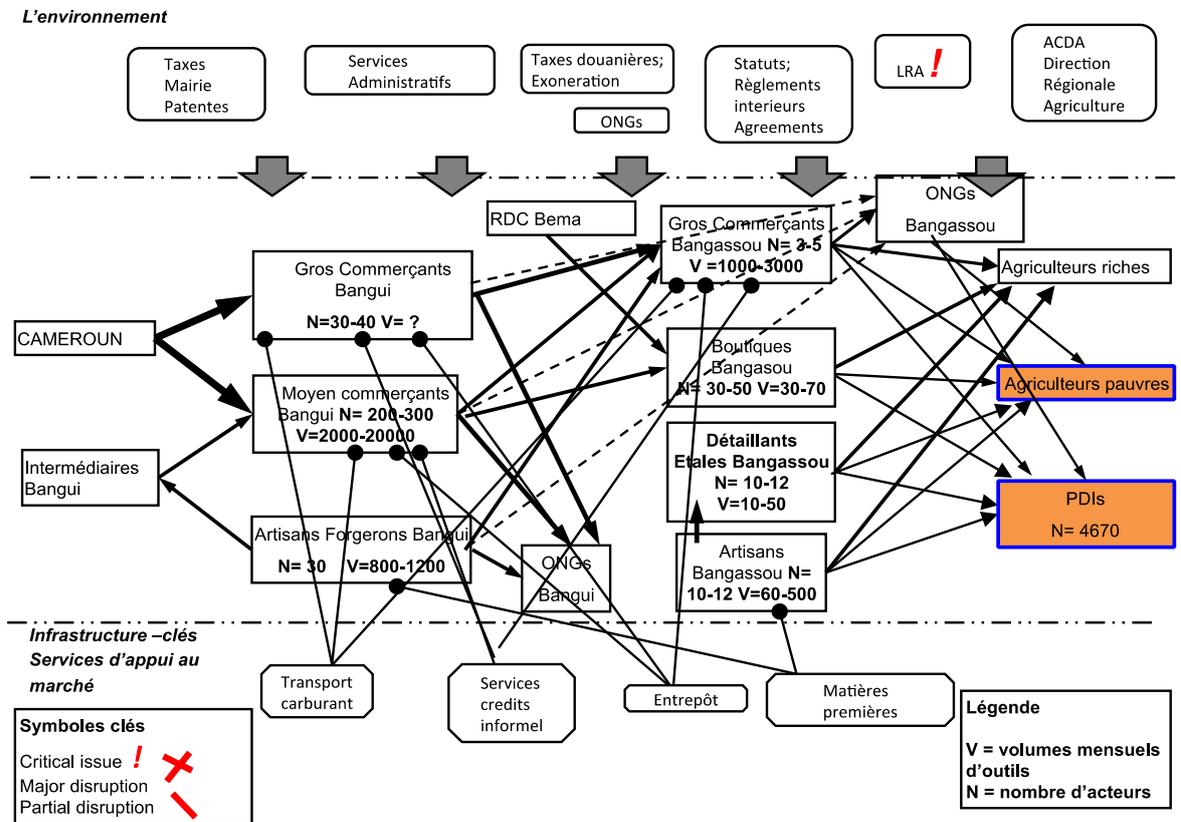
**Tableau 3 : Prix de gros et de détail par type d'acteurs et types d'outils– Bangui et Bangassou** (Source : entretiens avec les commerçants et artisans)

Les outils locaux sont moins chers mais sont considérés par les agriculteurs de moins bonne qualité que les outils importés du Cameroun ou de RDC.

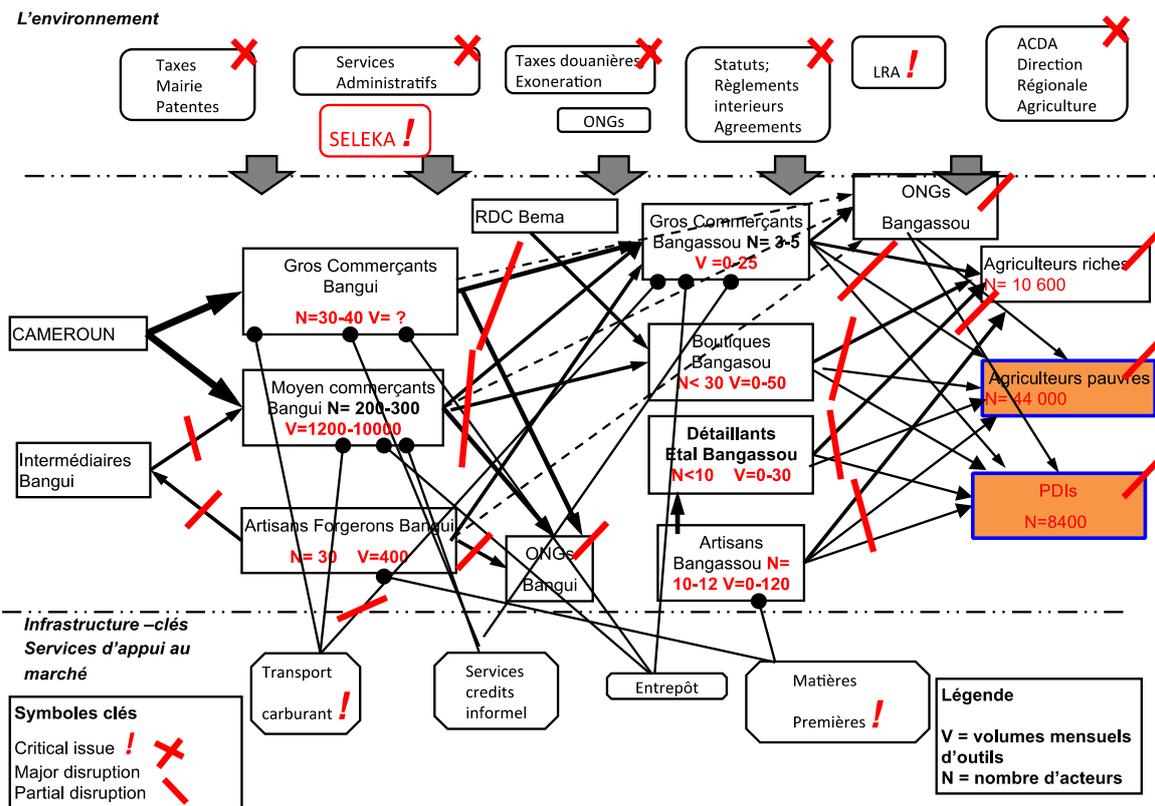
Le coût principal pour les commerçants de Bangassou vendant des outils importés reste le transport, la distance et l'état des routes demandant un temps assez long entre Bangui et Bangassou pour constituer un stock. Ces deux marchés sont donc mal intégrés et peu élastiques.

**Section 6. Cartes du système de marché en situation de référence – Aout 2012 et en situation d’urgence – Aout 2013**

**Carte du système de marché des outils agricoles – Aout 2012**



## Carte du système de marché des outils agricoles – Aout 2013



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

### 7.1 Analyse des besoins : impact de la crise sur les ménages

Cette partie présente les résultats d'analyse des besoins en répondant à la première question analytique clé:

**I a) Quelles sont les principales contraintes affectant les populations cibles pour avoir accès aux outils agricoles ? b) Comment l'accessibilité de la population cible aux outils agricoles a changé entre aout 2012 et aout 2013?**

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

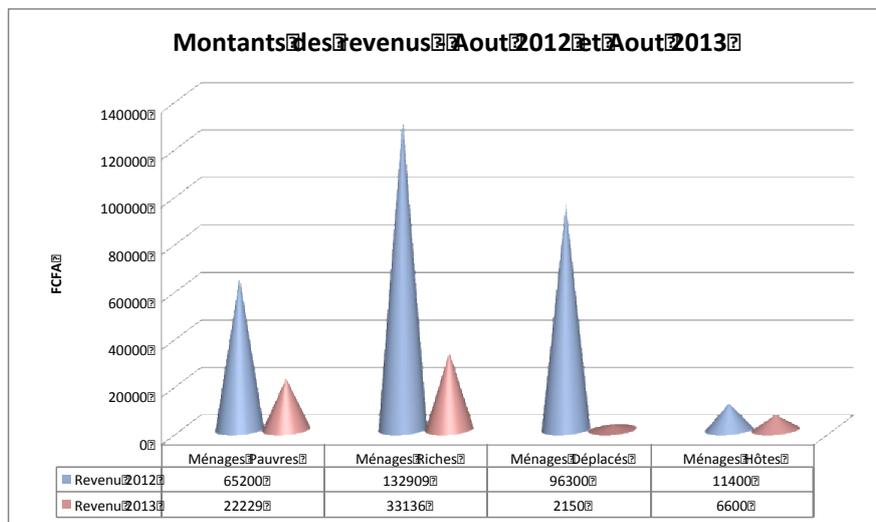
- Certains postes de dépenses importants sont liés à la période d'évaluation, notamment l'habillement pour l'école et les frais scolaires ou les dépenses liées au ramadan ;
- Certaines sources de revenu sont très irrégulières et de faible montant ;
- L'évaluation a été réalisée pendant la période de 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 incluse dans l'estimation des dépenses ;

L'étude du profil des ménages montre que la majorité des ménages de la zone a perdu une grande partie de leurs sources de revenu avec des montants de revenu très faibles cette année. Cette réduction est estimée à 40% pour les ménages hôtes, de 65% à 75% respectivement pour les ménages agriculteurs pauvres et riches, et jusqu'à 90% pour les ménages déplacés.

Cette chute du revenu s'explique par :

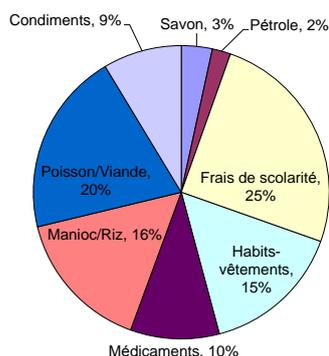
- La diminution des superficies cultivées et d'accès à leurs champs en lien avec l'insécurité : les ménages interrogés ont déclaré avoir diminué de moitié leurs surfaces cultivées entre aout 2012 et aout 2013. Cette réduction des surfaces cultivées entraîne également une diminution des opportunités de travail agricole pendant la période de récolte. Les personnes déplacées ont été particulièrement touchées car ayant peu d'accès au foncier et aux terres agricoles, elles n'ont pas eu de production agricole et dépendent beaucoup du travail journalier.
- L'arrêt ou la perturbation 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 2012, notamment la vente de l'arachide, du maïs et du manioc ;

La perte de leurs sources de revenus issus de la vente des produits agricoles a entraîné une diminution importante de leur pouvoir d'achat, réduisant ainsi la demande en outils agricoles sur le marché et en biens de première nécessité. La majorité des ménages interrogés a déclaré la mévente de leurs produits agricoles comme leur principale contrainte d'accès au marché, ainsi que le manque de disponibilité des denrées alimentaires et la cherté de la vie.

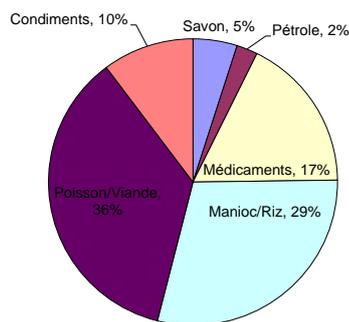


Les ménages déjà vulnérables avant l'arrivée de la Séléka ont été d'autant plus affectés qu'ils dépendent essentiellement de sources de revenu très irrégulières et précaires, notamment le travail journalier dans les champs pendant la période de récolte, payé par les agriculteurs riches qui ont été également affectés par l'arrivée de la Séléka.

Les principaux postes de dépenses des ménages en aout 2012 portaient essentiellement sur la couverture des besoins basiques alimentaires, notamment céréales et poisson ou viande, et non alimentaires, frais de scolarité, habillement et santé.

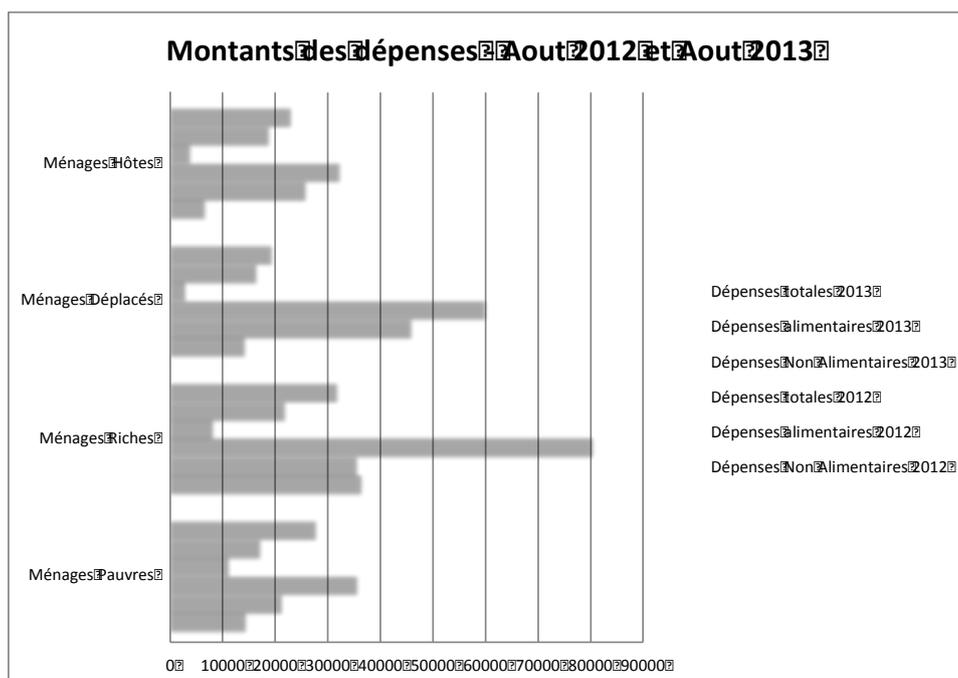


**Postes de dépenses – Aout 2012**



**Postes de dépenses – Aout 2013**

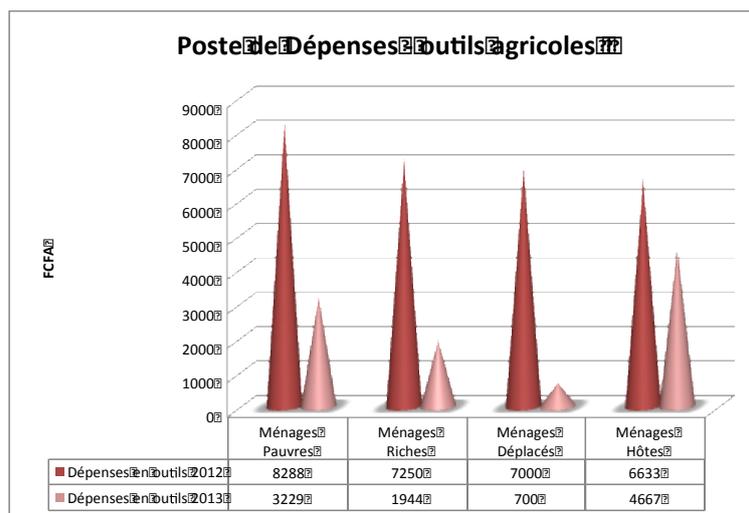
La chute du pouvoir d'achat en Aout 2013 a obligé les groupes cibles à réduire leurs postes de dépenses, notamment sur les frais de scolarité et les habits, mais également leurs dépenses alimentaires. Comme l'illustre le graphique ci-dessous, tous les groupes cibles ont diminué leurs dépenses de plus de 20% pour les ménages pauvres et ménages d'accueil de déplacés, jusqu'à 60% pour les ménages riches et près de 70% pour les ménages déplacés.



L'arrivée de la Séléka a entraîné également des pillages et une perte importante du capital productif, et notamment des outils agricoles.

La majorité des ménages interrogés possédaient en aout 2012 essentiellement des houes daba, haches et machettes de fabrication locale et achetés auprès des forgerons et commerçants de Bangassou. Ces achats étaient réalisés en général en fin d'année grâce au revenu tiré de la vente de leur récolte d'arachide et de maïs.

Cette année, les ménages vulnérables, qu'ils soient résidents pauvres, familles d'accueil ou déplacés, ont dû réduire ou annuler leurs dépenses en outils agricoles par manque d'argent. Dans les prochains mois, une minorité des ménages va utiliser leurs anciens outils qu'ils ont pu conserver ou en racheter avec le revenu de la vente de leur récolte et la majorité souhaite un appui extérieur.



Les besoins exprimés par les ménages en outils comprennent :

Groupe-cible	Types d'outils prioritaires
Ménages agriculteurs pauvres Ménages Hôtes Ménages Déplacés	Houe daba (locale et importée) Machette (importée) Hache (importée)
Ménages agriculteurs riches	Houe daba (locale et importée) Machette (importée) Hache (importée) Pelle, houe cellan et arrosoir pour ceux qui souhaitent faire du maraîchage

**Tableau 4 : Besoins en outils exprimés par les groupes cibles** (source : entretiens ménages)

Sur la base des profils ménages, les besoins exprimés pour un ménage moyen de 6 personnes sont de 2 houes daba, 2 machettes et 1 Hache soit un montant d'environ 16 000 FCFA.

Tous les ménages interrogés ont également sollicité des semences d'arachide et riz en accompagnement des outils agricoles, ainsi que pour ceux qui souhaitent réaliser des activités maraîchères, des semences maraîchères.

Les ménages interrogés ont également fait part d'autres besoins qu'ils leur paraissent prioritaires : ils ont cité la nourriture, les habits, les médicaments, la reconstruction de la maison, les fournitures

scolaires et un appui pour des activités génératrices de revenu telles que l'élevage de porc (homme), moulins à manioc et matériel pour stocker le manioc (femme) et matériel de pêche (homme). La totalité des ménages déplacés interrogés ont souhaité des outils agricoles ainsi que des terres agricoles.

Sachant que les besoins en outils et le nombre d'outils diffèrent selon la taille de la famille, les outils déjà en possession et encore utilisables et que les sources et montants des revenus vont évoluer avec l'arrivée des récoltes (qui ont lieu au moment de l'évaluation) permettant à certains ménages d'acheter leurs outils en fin d'année, le calcul des besoins repose sur les hypothèses suivantes :

- Les outils demandés correspondent aux préférences des ménages identifiées pendant l'évaluation EMMA de 2 houes daba (locale et importée), 2 machettes (importées) et 1 Hache (importée) ainsi qu'1 poussette (locale) et de 2 râteaux (importés).
- L'ONG COHEB devrait distribuer un kit d'outils importés provenant de Bangui en septembre à 2125 ménages vulnérables dans la zone de Bangassou. Cette information doit être confirmée dans les prochaines semaines.
- Le reste des ménages va commencer à acheter leurs outils en fin d'année, vers novembre et décembre. Les ménages pauvres et déplacés achèteront en majorité des outils locaux mais préféreront une qualité importée pour la machette et la hache.
- La durée du besoin n'est pas considérée en considérant les outils agricoles comme un capital qui sera utilisable dans le moyen terme.

Sur la base de ces hypothèses, le calcul des besoins est fondé sur les besoins du groupe bénéficiaire dans le cadre du programme d'appui à la production agricole de Mercy Corps, soit 420 ménages déplacés et ménages hôtes.

Population cible	Nombre de personnes en besoin	Nombre de ménages	Manque d'outils par ménage	Préférences de l'aide
<b>Ménages déplacés et familles hôtes</b>	2 520	420 ménages	840 Houes (locales et importées) 840 Machettes (importées) 420 Haches (importées) 820 râteaux 420 poussettes (locales)	Distribution directe et argent

**Tableau 5: Calcul du besoin sur le marché des outils – Septembre 2013**

## 7.2 Résultats de l'analyse de marché : impact de la crise sur les marchés

II. a) Quelle est la provenance des outils agricoles vendus sur le marché avant et après la crise ?  
 b) Quelle est la capacité du marché de kits d'outils agricoles à approvisionner les populations vulnérables ?

Comme l'illustre la carte du système de marché des outils en situation d'urgence, l'arrivée de la Séléka a entraîné l'arrêt du fonctionnement des institutions, services administratifs et des services

techniques, les services financiers et le prélèvement des taxes et perturbé les activités des ONG avec des difficultés d'accès aux populations affectées et de garantie de sécurité.

L'analyse du système de marché des outils a mis en évidence que **toute la chaîne de marché des acteurs a été affectée** suite à la prise de pouvoir de la Séléka, essentiellement en raison :

- D'une faible demande liée à la chute du pouvoir d'achat des populations : en effet, la commercialisation des outils agricoles a été fortement touchée puisque les événements ont eu lieu en mars juste avant la période agricole : les populations n'ont donc pas acheté d'outils agricoles cette année et les ventes étaient extrêmement réduites du côté des commerçants. Le niveau des prix n'a donc pas changé depuis l'année dernière.
- A la suspension et le ralentissement des programmes d'ONG à Bangui et à Bangassou ;
- Les difficultés d'approvisionnement à Bangassou lié à l'état des routes, à l'insécurité et au manque de carburant ;

### **Bangui**

Les commerçants de Bangui ont vécu une forte réduction de leurs volumes commercialisés d'outils agricoles cette année, environ divisés par deux cette année et équivalent à 1200 à 10 000 pièces d'outils, même s'ils conservent une bonne capacité d'approvisionnement vers le Cameroun s'ils reçoivent des commandes.

Les forgerons de Bangui ont également été affectés par la crise et ne reçoivent plus de commande et ont divisé par deux leurs volumes de vente d'outils, environ 400 pièces par mois et par atelier. Ils peuvent néanmoins augmenter leur production sur une durée de 1 mois s'ils reçoivent une commande.

### **Bangassou**

L'arrivée de la Séléka a également eu impact au niveau de la chaîne des acteurs de Bangassou. Les commerçants et les forgerons de Bangui ont largement réduit leurs ventes en outils agricoles cette année qui sont proches de zéro quelque soit le type de commerçants et le type d'outils.

Les entretiens avec les gros commerçants de Bangui ont montré qu'ils avaient une capacité suffisante pour répondre à une augmentation de la demande sur Bangassou, les connexions avec Bangui et le Cameroun étant toujours existantes même si elles ont été perturbées : mauvais état des routes, insécurité, manque de transporteurs et de carburant. Ils ont déclaré être prêts à s'approvisionner à Bangui s'il y avait une commande d'outils mais il leur faut en général un délai de 15 jours à 1 mois et une avance pour financer leurs achats en outils.

Les petites boutiques de Bangassou ont également réduit en nombre et ont limité leur réapprovisionnement de Bangui et de Béma (RDC) pour les outils, la demande étant faible et les conditions de transport incertaines. Ils ont cependant conservé une certaine capacité à s'approvisionner en outils si la demande augmente, environ 150 à 300 pièces en 2 semaines, en fonction des jours de marché de Béma en RDC.

Les petits commerçants détaillants ont par contre une faible capacité à restocker et dépendent de la capacité de production des forgerons : en moyenne 150 houes et 120 haches par semaine et demandent 1 à 2 mois pour se réapprovisionner en outils locaux.

Les forgerons ont divisé par deux leur production et vente d'outils et ont perdu en capacité de production pour restocker à cause des tracasseries de la Seleka, les difficultés d'accès aux matières premières par manque de sécurité pour les déplacements et le manque de financement et de liquidités pour préfinancer un stock. Ils possèdent un stock très limité aujourd'hui mais ils peuvent

augmenter de 50% leur production en 1 mois s'ils reçoivent une commande et s'ils sont préfinancés. Ils ont une préférence pour un programme de préfinancement et de coupons afin de garantir l'achat des matières premières et la vente de leurs outils et ont affirmé pouvoir se déplacer dans la zone, jusqu'à 200 km pour certains forgerons.

Il est difficile aujourd'hui pour les commerçants et forgerons d'avoir une visibilité sur l'évolution de la situation dans les prochains mois. Les gros commerçants comptent constituer un petit stock d'outils d'ici la fin de l'année après les récoltes.

**Besoins en outils agricoles à Bangassou:**

840 Houes locales et importées, 840 Machettes importées, 420 Haches importées, 840 râteaux importés et 420 poussettes locales.

**Capacité actuelle du marché de Bangassou :**

Environ 2500 pièces d'outils importés par mois

Environ 1200 pièces d'outils locaux par mois

En conclusion, l'analyse des systèmes de marché des outils agricoles a montré une capacité hétérogène des acteurs dans le système de marché des outils agricoles et une élasticité réduite ne permettant pas une adaptation rapide des marchés à une augmentation de la demande mais **une capacité suffisante pour répondre aux besoins en outils agricoles pour 420 ménages** mais:

- Les petits commerçants et les forgerons manquent de capacité de financement et d'accès aux matières premières dans le cas des forgerons. Ils ont besoin d'un délai de 1 à 2 mois pour reconstituer un stock d'outils agricoles locaux et importés pour les commerçants boutiques. L'augmentation des capacités des petits commerçants et forgerons nécessiterait un support en capital et éventuellement en matières premières pour les forgerons.
- Les gros commerçants ont une capacité plus élevée en approvisionnement d'outils agricoles de qualité importée en provenance de Bangui même si la durée de réapprovisionnement peut prendre jusqu'à 1 mois.
- Pour le cas des poussettes, la disponibilité en poussettes locales est limitée et les commerçants de Bangassou devront s'approvisionner à Bangui auprès des forgerons artisans ou soudeurs pour compléter la commande.

**Section 8. Recommandations et conclusions**

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

**III. Quels sont les types d'intervention les plus appropriés - transferts monétaires et selon quelles modalités? Distribution directe ou autres interventions indirectes ?**

L'analyse de la réponse a montré que le marché de Bangassou pouvait répondre aux besoins en outils agricoles des groupe-cibles, soit 420 ménages, en termes de quantité mais aussi de qualité. **Dans ces conditions, l'étude recommande de réaliser un programme de transfert monétaire selon les conditions et prérequis suivants:**

- Appui en outils agricoles à travers les acteurs du marché local ;
- Mettre en place un système de coupons outils plutôt que coupons valeurs. Les commerçants et les forgerons ont en majorité déclaré préférer un programme de coupons outils associé à

un préfinancement des commandes pour les raisons suivantes : la garantie de vente des outils commandés et éviter les négociations avec les bénéficiaires sur le prix des outils ;

- Etablir un système de coupons outils distinct pour les forgerons (coupons houe daba locale) et pour les commerçants (coupons outils importés) ;
- Besoin de préfinancer les acteurs locaux sur la base d'un contrat ou MoU clair, notamment pour les forgerons ;
- Besoin de confirmer les besoins en outils locaux et importés par rapport au type d'outils et la qualité souhaités. Le critère de qualité doit être inclus dans les contrats avec les commerçants et forgerons ;
- Les commandes devraient être réalisées 1 mois à l'avance afin de laisser le temps aux commerçants et forgerons de s'approvisionner en outils agricoles ;
- Suivi évaluation du programme afin d'évaluer l'impact sur les moyens d'existence des populations et sur les marchés ;

**En parallèle des réponses à moyen terme ont été identifiées qui s'inscrivent dans la stratégie de Mercy Corps d'appui à la résilience des populations affectées:**

- Appui des forgerons comme AGR : renforcement des capacités pour la production d'outils agricoles de bonne qualité, appui à l'accès à des matières premières de bonne qualité ;
- Appui à la production agricole avec dotations de semences et d'encadrement technique ;

Tableau 6 : Options de réponse

Option de réponses	Avantages	Désavantages	Faisabilité	Risques
Distribution directe avec achats locaux à Bangassou	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Outils distribués directement aux bénéficiaires</li> <li>- Qualité des outils contrôlée</li> <li>- Appui aux commerçants et forgerons locaux – appui économique</li> <li>- Augmentation de la capacité de production agricole des ménages avec des outils de bonne qualité</li> <li>- Correspond aux préférences des ménages enquêtés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Qualité des outils achetés peut être mauvaise</li> <li>- Capacité des forgerons et des commerçants à délivrer les outils en temps et dans les quantités demandées</li> <li>- Volonté des commerçants locaux d’acheminer les outils de Bangui à cause de l’insécurité et l’état des routes</li> <li>- Manque de choix des bénéficiaires</li> <li>- Nécessite des moyens logistiques importants</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Forte</li> <li>- Besoin de 1 mois à 1 mois et demi pour obtenir les outils agricoles</li> <li>- Besoin de préfinancer les achats auprès des commerçants et forgerons</li> <li>- Commande auprès des forgerons d’un seul type d’outil local – houe daba - à répartir parmi les forgerons de Bangassou</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revente des outils agricoles distribués</li> <li>- Quantités d’outils livrées insuffisantes ou de mauvaise qualité</li> <li>- Les petits commerçants peuvent être pénalisés si les achats sont effectués auprès des gros commerçants</li> <li>- Inflation des prix des outils agricoles</li> <li>- Délai de livraison des outils agricoles</li> </ul>
Distribution directe avec achats locaux à Bangui	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Outils distribués directement aux bénéficiaires</li> <li>- Qualité des outils contrôlée</li> <li>- Augmentation de la capacité de production agricole des ménages avec des outils de bonne qualité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Qualité des outils achetés peut être mauvaise</li> <li>- Manque de choix des bénéficiaires</li> <li>- Manque de volonté des commerçants de Bangui d’acheminer les outils vers Bangassou à cause de l’insécurité et l’état des routes</li> <li>- Nécessite des moyens</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faisabilité moyenne</li> <li>- Nécessite 1 mois à 1 mois et demi pour acheminer les outils agricoles à Bangassou</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Revente des outils agricoles distribués</li> <li>- Quantités d’outils livrées insuffisantes ou de mauvaise qualité</li> <li>- Pénalisation des commerçants et forgerons locaux – concurrence sur les outils agricoles</li> </ul>

		logistiques importants		- Délai de livraison des outils agricoles
Distribution d'argent	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Choix des bénéficiaires du type et la qualité des outils</li> <li>- Moyens logistiques limités</li> <li>- Augmentation des liquidités sur Bangassou et appui à la relance économique de la zone</li> <li>- Appui aux commerçants et forgerons locaux – appui économique</li> <li>- Augmentation de la capacité de production agricole des ménages avec des outils de bonne qualité</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Utilisation de l'argent pour d'autres dépenses</li> <li>- Laisse la place à une négociation entre bénéficiaire et commerçants/forgerons au détriment des deux parties</li> <li>- Besoin de beaucoup de liquidités à disposition pour Mercy Corps et de moyens financiers/administratifs</li> </ul>	Faisabilité nulle à moyenne	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Spéculation des commerçants et forgerons</li> <li>- Sécurité des bénéficiaires et des équipes de Mercy Corps</li> <li>- Pression des familles d'accueil sur les familles déplacées pour l'utilisation de l'argent</li> </ul>
Distribution de coupons - outils	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conditionné aux outils agricoles : assure l'utilisation pour les outils agricoles et l'impact du projet sur la résilience</li> <li>- Moyens logistiques limités</li> <li>- Augmentation de la capacité de production agricole des ménages avec des outils de bonne qualité</li> <li>- Appui aux commerçants et forgerons locaux – appui économique</li> <li>- Possibilités de déplacement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Nécessite des procédures de contrôle logistiques et financières</li> <li>- Coût d'impression, du transport et de distribution des coupons</li> <li>- Procédures de contrat avec les commerçants et forgerons avec préfinancement</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Faisabilité forte</li> <li>- 1 mois à 1 mois et demi pour la disponibilité des outils</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risques de vols, pertes et faux coupons</li> <li>- Arrangements entre bénéficiaires et commerçants/forgerons pour obtenir la valeur monnaie du coupon</li> <li>- Sécurité des bénéficiaires</li> </ul>

	<b>des artisans et commerçants dans la région de Bangassou</b>			
<b>Appui aux forgerons</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Augmentation de la capacité de production des forgerons et de la disponibilité en outils agricoles sur la zone</li> <li>- Lien entre une réponse de court terme et un appui aux moyens d'existence en AGR dans le moyen et long terme</li> <li>- Augmentation de l'accès aux outils agricoles par la population de la zone</li> <li>- Appui à la vie économique locale- effets multiplicateurs</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Besoin de préfinancer les forgerons pour passer une commande en outils agricoles</li> <li>- Durée de production des outils importante</li> <li>- Qualité des outils hétérogène</li> </ul>	<b>Forte</b> <b>A court et moyen terme</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Détournement des fonds de préfinancement par les forgerons</li> <li>- Capacité réduite des forgerons à s'approvisionner en matières premières</li> </ul>
<b>Etude plus approfondie sur l'approvisionnement en matières premières pour les forgerons</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Appuie les réponses prévues sur du court et moyen terme</li> </ul>		<b>Forte</b> <b>A moyen terme</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Accès à la zone de Bambari</li> </ul>
<b>Etude sur d'autres AGR potentielles pour les populations affectées</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Résilience et appui aux moyens d'existence de la population</li> <li>- Certaines AGR ont été identifiées pendant l'EMMA</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Temps d'évaluation et de mise en œuvre</li> </ul>	<b>Forte</b> <b>A court terme</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manque de capacité des équipes pour réaliser l'étude</li> <li>- Accès à la zone d'intervention</li> </ul>

<p><b>Appui à la production agricole maraîchère et vivrière</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Résilience et appui aux moyens d'existence de la population vulnérable</b></li> <li>- <b>Disponibilité des produits agricoles sur le marché et accessibilité</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Problème d'accès au foncier, notamment pour les populations déplacées</b></li> </ul>	<p><b>Forte</b> <b>A court et moyen terme</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- <b>Insécurité</b></li> <li>- <b>Conditions climatiques</b></li> </ul>
---	---	--	---	--

Tableau 7 : Recommandations de réponses

Activité	Risques et hypothèses	Durée	Effets sur le marché et les populations	Indicateurs
Distribution de coupons outils	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Risques de vols, pertes et faux coupons</li> <li>- Arrangements entre bénéficiaires et commerçants/forgerons pour obtenir la valeur monnaie du coupon</li> <li>- Sécurité des bénéficiaires</li> </ul>	1 mois, entre septembre et octobre	<p>Appui à la vie économique locale avec des effets multiplicateurs : augmentation des financements de stocks pour les commerçants et augmentation du bénéfice</p> <p>Renforcement des liens agriculteurs et commerçants et forgerons</p> <p>Renforcement des moyens de production des populations bénéficiaires</p> <p>Augmentation de la disponibilité locale en produits agricoles</p>	<p>Superficie emblavée</p> <p>Quantités de produits agricoles récoltés</p> <p>Prix des produits agricoles au marché</p> <p>Montant des revenus des ménages bénéficiaires et utilisation de ces revenus</p> <p>Nombre d'actifs par ménage pour le travail agricole</p> <p>Quantités d'outils agricoles (et autres produits à définir) stockées et commercialisées par les commerçants</p> <p>Bénéfice généré par les commerçants bénéficiaires et non bénéficiaires</p> <p>Evolution des prix des outils agricoles</p>
Appui aux forgerons	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Détournement des fonds de préfinancement par les forgerons</li> <li>- Capacité réduite des</li> </ul>	6 à 9 mois, à partir de septembre	Renforcement des capacités des forgerons pour répondre aux préférences de la population en qualité et types d'outils	<p>Nombre de personnes recrutées par forgeron et durée moyenne d'embauche</p> <p>Stock d'outils chez les forgerons</p>

	forgerons à s'approvisionner en matières premières		Appui à la vie économique locale avec des effets multiplicateurs : embauche de main d'œuvre pour les forgerons et augmentation du bénéfice de l'activité	Bénéfice généré par les forgerons
Appui à la production agricole : distribution de semences vivrières : arachide, riz	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Pas d'accès au foncier</li> <li>- Insécurité</li> </ul>	6 à 9 mois à partir de avril 2014	<p>Renforcement des moyens de production et d'existence des populations bénéficiaires</p> <p>Augmentation de la disponibilité locale en produits agricoles</p>	<p>Superficie emblavée</p> <p>Quantités de produits agricoles récoltés</p> <p>Prix des produits agricoles au marché</p> <p>Montant des revenus des ménages bénéficiaires et utilisation de ces revenus</p> <p>Nombre d'actifs par ménage pour le travail agricole</p>
Etude plus approfondie sur l'approvisionnement en matières premières pour les forgerons	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacité de l'équipe Mercy Corps</li> <li>- Accès à la zone d'approvisionnement en matières premières</li> </ul>	1 mois, entre septembre et octobre	- Complète la réponse d'appui aux forgerons	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rapport d'étude</li> <li>- Quantités et qualité de matières premières disponibles</li> <li>- Coût de la matière première</li> </ul>
Etude sur d'autres AGR potentielles pour les populations affectées	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Capacité de l'équipe Mercy Corps</li> </ul>	2 mois, à partir d'octobre	S'inscrit dans la stratégie de Mercy Corps sur l'appui à la résilience	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Rapport d'étude</li> <li>- Nombre d'AGR identifiées</li> <li>- Nombre d'AGR mises en place</li> <li>- Nombre de ménages bénéficiaires appuyés</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

**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>	Abeshaw Tedesse	Coordinateur sécurité alimentaire	72251292	<a href="mailto:fsc@cf.missions-acf.org">fsc@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>	Félien Arthur Djambay Sangui	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:aheyes@cr.mercycorps.org">aheyes@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
<b>ACTED</b>	<b>Frédéric LINARDON</b> Responsable Sécurité Alimentaire	<a href="mailto:Frederic.linardon@acted.org">Frederic.linardon@acted.org</a> 72 24 10 88
<b>Mercy Corps – Croix Rouge Centrafricaine</b>	<b>Victor ANILENGBE</b> Consultant NFI	75 74 84 47 72 03 79 58
<b>ONG COHEB</b>	<b>Thierry</b> Responsable Sécurité Alimentaire	70 05 88 71
<b>CARITAS Bangassou</b>	<b>Abbé Guy</b> Responsable Antenne	72 52 89 32
<b>Direction Régionale de l’Agriculture</b>	<b>Directeur Régional de l’Agriculture</b> Dieudonné Bangandi	75 70 77 45 70 40 15 10
<b>Préfecture de Mbomou</b>	<b>Secrétaire Général</b>	
<b>FAO</b>	<b>Etienne</b> Responsable Urgences Co-lead cluster Sécurité Alimentaire	75 50 36 01 ou 72 50 36 01 <a href="mailto:etienne.ngoniogabia@fao.fr">etienne.ngoniogabia@fao.fr</a>

**Annexe 3 : Fiches d'entretiens et Questionnaires**

**Fiche d'informations – Entretien Commerçant local / Détaillant**

<b>Marché critique: Outils agricoles</b> Kit = (1houe, 2 machettes, 1 poussette; 2 râteaux ; 1 haches).		<b>Emplacement commerçant:</b>		<b>Type de commerçant:</b>	
<b>Périodicité (mois, semaine):</b>		<b>Sexe du commerçant: H F</b>			
<b>Type d'information</b>	<b>Unité</b>	<b>Situation de référence Aout 2012</b>	<b>Situation d'urgence Aout 2013</b>	<b>Changement / Tendance</b>	
<b>1. Origine des outils/ Fournisseurs</b>					
<b>2. Types d'outils (importés, locaux) et Quantité d'outils vendus ( 9 Juillet – 8 Aout 2013)</b>					
<b>3. Prix d'achat des outils (montant en FCFA/kg )</b>					

4. Coût de la main d'oeuvre (FCFA/période)				
5. Cout du transport (FCFA/ période)				
6. Prix de vente des outils. (FCFA )				
7. Stocks détenus d'outils				
8. Temps nécessaire pour re- stocker				
9. Contraintes liées à l'activités				
10. S'il y a une demande plus élevée, aujourd'hui, jusqu'à combien d'outils pourriez-vous vendre (% quantité vendue ou nombre d'outils)?  11. Combien de temps cela prendrait?				

<b>12. Qu'est-ce qui vous limiterait?</b>	
<b>13. Si une aide est fournie aux agriculteurs pour l'achat d'outils agricole, accepteriez-vous de participer à un programme d'aide en argent ou coupons ? Pourquoi ?</b>	

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

Fiche d'informations – Entretien Ménages: Dépenses et Consommation

Emplacement du ménage:	Taille du ménage:		Surface cultivée:
Périodicité (mois/semaine):	Sexe Chef de ménage : H    F		
	Situation de référence (quantité, valeur, période) – Aout 2012	Situation d'urgence (quantité, valeur, période) – Aout 2013	Perspectives dans les prochains mois
Types d'outils possédés (local, importés):			
Besoins en types d'outils:			
<b>Principaux postes de dépense (ou consommation)</b>			
I. Non- alimentaires (mois)			
14.			

15.			
16.			
II. Alimentaires ( semaines)			
1.			
2.			
3.			
<b>Quelles sont vos dépenses liées à l'achat des outils agricoles - l'année dernière et cette année (préciser si ce sont des outils locaux ou importés)</b>			
<b>Total approximatif des dépenses:</b>			

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

Emplacement du ménage:		Taille du ménage:		
Périodicité (mois/semaine):		Sexe Chef de ménage : H F		
Principales sources de revenus	Qui perçoit les revenus?	Situation de référence (quantité, valeur, période) –Aout 2012	Situation d'urgence (quantité, valeur, période) – Aout 2013	Perspectives dans les prochains mois
17.				
18.				
19.				
20.				
21.				
22.				
23.				
<b>Total approximatif des revenus:</b>				

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

Si vous receviez des espèces plutôt qu'une aide matérielle,, quels types de produits ou de services achèteriez-vous en premier ?

Si vous aviez le choix, comment préféreriez-vous recevoir l'aide pour les outils agricoles (argent, coupon, distribution directe)?

**Fiche d'informations – Entretien avec artisan / producteur local**

<b>Marché critique: Outils agricoles</b> Kit = (2houe, 2 machettes, 1 poussette; 2 râteaux ; 1 hache).		<b>Emplacement producteur:</b>		<b>Type de producteur:</b>	
<b>Périodicité (mois, semaine):</b>			<b>Sexe Chef de ménage : H F</b>		
<b>Type d'information</b>	<b>Unité</b>	<b>Situation de référence (Aout 2012)</b>	<b>Situation d'urgence (Aout 2013)</b>	<b>Prévisions dans les prochains mois</b>	
24. Quantité produite (Volume en outils/période)					
25. Prix de vente					
26. Ventes (Montant en FCFA/période)					
27. Coût des intrants(FCFA) (FCFA/période)					
28. Cout du transport					

29. Gains nets (FCFA/période)				
30. Stock possédé disponible				
31. Temps nécessaire pour restocker (refaire des outils)				
32. Principales contraintes rencontrées pour conduire l'activité				
33. S'il y a une demande plus élevée aujourd'hui, jusqu'ou pourriez-vous augmenter votre stock d'outils agricoles ?				
34. Combien de temps cela prendrait ? Qu'est-ce qui vous limiterait ?				
35. Si une aide est fournie aux agriculteurs pour l'achat d'outils agricole, accepteriez-vous de participer à un programme d'aide en argent ou coupons ?				

Pourquoi ?	
------------	--

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

**Fiche d'informations – Gros Commerçant - Grossiste**

Date:

Noms Enquêteurs : <b>Marché Critique : Outils agricoles</b> <b>Kit = (1houe, 2 machettes, 1 poussette; 2 râtaux ; 1 haches).</b>		Localisation du marché		Type d'acteur :
Type d'information	Unités	Situation de référence – Aout 2012	Situation urgence – Aout 2013	Prévisions dans les prochains mois
1. Type d'outils agricoles vendus (préciser si local ou importé)				
2. Origine des outils agricoles: Ou achetez-vous les outils agricoles et à qui (lieu géographique, acteur) ? Utilisez-vous des intermédiaires ?				
3. Est-ce qu'il y a différentes périodes dans le commerce : des périodes où vous vendez plus d'outils et des périodes où vous vendez moins d'outils(préciser les mois de demande haute et de demande basse)?				

4. Quantités commercialisées: Préciser la quantité d'outils que vous achetez par mois en période haute et basse				
5. A quel prix achetez-vous les outils (préciser l'unité) en période haute et basse				
6. Nombre de concurrents comme vous (prendre quelques contacts)				
7. A qui vendez-vous les outils? Type d'acteur, nombre moyen d'acteurs, où sont-ils? 8. Quelles sont les modalités de paiement (crédit, argent, nature) ?				
9. Quels sont les autres acteurs entre vous et le consommateur final ?				
10. Quelles sont les quantités mensuelles vendues pour chaque type d'acteur?				
11. A quel prix vendez-vous les outils agricoles pendant la				

<p>saison (préciser l'unité) – préciser si :</p> <p>prix grossiste ou prix détaillant/ outil local ou importé</p>				
<p>12. Quels sont les principaux facteurs qui déterminent le prix?</p>				
<p>13. En quoi le commerce change-t-il depuis les récents événements dans le pays? Comment les acteurs s'adaptent-ils ?</p>				
<p>14. Réussissez-vous à répondre à la demande que vous avez depuis les récents événements dans le pays ?</p> <p>Si non, quelle est la quantité qui vous manquerait ?</p>				
<p>15. Quels sont les effets sur votre commerce de l'aide des ONG et des ventes subventionnées de l'Etat?</p>				
<p>16. Travail journalier: y'a-t-il une période haute et une basse (préciser les mois)? Quel est le coût en argent ou en</p>				

nature ?				
17. Stock moyen disponible selon la saison				
18. Quel est le temps nécessaire entre la commande et la réception du stock ?				
19. Quelles sont les principales contraintes que vous rencontrez ?				
20. 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 ?
21. Quels sont les services que vous utilisez? (transport, stockage, communications, services financiers, assurance etc)				

<p>22. Si vous avez accès au crédit, cela correspond à quelle quantité de stocks et pour combien de semaine ?</p>				
<p>23. Quel est le mode de transport des outils à l'achat? Quel est le cout de transport par unité (par par exemple)? Est-ce que ce coût varie au long de l'année ?</p>				
<p>24. Quel est le mode de transport des outils à la revente? Quel est le cout de transport par unité (par par exemple)? Est-ce que ce coût varie au long de l'année ?</p>				
<p>25. Si il y avait une demande plus élevée aujourd'hui, jusqu'à combien pourriez-vous augmenter votre stock ? (% du stock existant ou nombre d'outils additionnels)</p> <p>26. Combien de temps cela prendrait ?</p> <p>27. Ou trouveriez-vous ce surplus de stocks (zone géographique</p>				

<p>et acteur) ?</p> <p>28. Qu'est-ce qui vous limiterait (accès au crédit, stockage, offre, transport conditions des routes)?</p>	
<p>29. Si une aide est fournie aux agriculteurs pour l'achat d'outils agricole, accepteriez-vous de participer à un programme d'aide en argent ou coupons ? Pourquoi ?</p>	
<p>30. Selon vous, que faudrait-il pour appuyer la filière vente d'outils agricoles? Selon la saison ? Pour les commerçants et les consommateurs ?</p>	