



EMMA

Analyse Cartographique de Marché en Urgence

Marché du Manioc

Sous-Préfecture de Kaga Bandoro, République Centrafricaine



Marché central de Kaga Bandoro, Août 2013 (photo ES)

Août 2013

Emmeline Saint

EMMA – Rapport final

- 1. Résumé exécutif**
- 2. Contexte de l'urgence**
- 3. Méthodologie de l'EMMA**
- 4. Population cible**
- 5. Système de marché crucial**
- 6. Cartographie du système de marché**
- 7. Principaux résultats de l'analyse: analyse du besoin et analyse du marché**
- 8. Analyse de la réponse et recommandations**

Section 1. Résumé exécutif

Le 10 décembre 2012, la coalition de la Séléka lance une offensive en RCA et s'empare de plusieurs villes dans le centre et l'est du pays, avançant vers la capitale Bangui. Bangui est prise le 24 mars par les rebelles, renversant le gouvernement et provoquant une descente massive des troupes Séléka vers la capitale.

De décembre 2012 à mars 2013, les régions du Centre et Nord du pays furent occupées par la Séléka. Toute la population de la zone a été affectée par les violences et exactions commises, entraînant des mouvements de déplacés dans les zones rurales et la fuite d'une partie des habitants des zones urbaines vers d'autres zones considérées plus sûres. Les activités agricoles ont fortement été perturbées par les événements depuis décembre 2012, notamment du fait des déplacements de population. De plus, les événements ont eu un fort impact sur les échanges commerciaux entre les régions Nord et Centre et la capitale Bangui. En effet, de décembre 2012 à mars 2013, ces échanges ont été très affaiblis, voire parfois interrompus.

Cette étude EMMA s'est concentrée sur la région de Kaga Bandoro en tant que zone de couverture géographique des d'IRC. L'objectif premier de l'EMMA était d'identifier la réponse la plus appropriée pour des interventions de court et moyen terme. Comprendre les besoins, ruptures et vulnérabilités sur le marché critique sélectionné permettra la formulation de programmes de relèvement précoce plus ciblés, efficaces et efficients. De fait, l'EMMA pouvait également permettre d'identifier les potentialités de réponses au travers de programmes de transferts monétaires, dont les modalités avaient été envisagées par l'ONG qui souhaitait déterminer la capacité des marchés à 'absorber' ces programmes ainsi que les opportunités de mise en œuvre.

L'analyse du système de marché a mis en évidence que l'ensemble des acteurs de la chaîne ont été affectés, avec une perturbation de l'offre et de la demande. Les contraintes suivantes ont été identifiées :

- La production de manioc pour la campagne en cours a vu ses rendements chuter drastiquement, en quantité et en qualité (suite à l'abandon des champs, le pillage des actifs productifs, l'intensification du conflit entre les agriculteurs et les éleveurs transhumants, les maladies culturales). Les stocks de consommation ont diminué de plus de moitié et la portion commercialisée le sera de manière précoce. On anticipe une décapitalisation précoce des producteurs.
- Les opportunités d'emploi de main d'œuvre agricole se sont raréfiées et les salaires ont été divisés par 2 entre la situation de référence et la situation affectée.
- Commercialisation du manioc : le circuit de commercialisation vers Bangui a été fortement perturbé, de par l'absence de transporteurs ou de commerçants venant de Bangui (risques sécuritaires et contraintes de transport). Le manioc vendu fait également face à une

raréfaction des acheteurs (perte de pouvoir d'achat). Une plus forte concurrence des commerçants musulmans en lien avec le Tchad a été observée (multiplication de leur nombre). Ces commerçants bénéficient d'un avantage compétitif important de par leur organisation, leurs moyens et les facilités d'accès accordées par la Séléka.

Il ressort de cette analyse une forte capacité de commercialisation et stockage des grands commerçants musulmans pouvant permettre de faire face à une augmentation de la demande si celle-ci était créée.

Ainsi, la présente analyse recommande les réponses suivantes :

- Des activités de cash for work (réhabilitation des routes notamment) afin de générer des revenus pour les groupes cibles en dehors des périodes de travaux champêtres et ainsi pallier à leur décapitalisation précoce ;
- Des transferts monétaires d'urgence (cash ou coupons vivres) pour les ménages vulnérables sans force de travail ;
- Des transferts en espèces pour les petits commerçants afin de compenser la perte de capital liée notamment aux pillages ;
- Une poursuite des activités de surveillance des marchés (prix, disponibilité) et une mise à jour des résultats de l'EMMA afin de permettre un ajustement des programmes ;
- La diffusion des informations sur le marché aux acteurs de celui-ci, afin d'améliorer la prise de décision et le pouvoir de négociation ; et
- A plus long terme, un support à la préparation de la prochaine campagne, pour permettre la relance des activités agricoles :
 - Soutien/plaidoyer pour la réinstallation des services techniques ;
 - Renforcement des capacités de production par un accompagnement technique, notamment sur l'utilisation des boutures améliorées ;
 - Accompagnement financier des groupements pour la facilitation des travaux champêtres ;
 - Remplacement des actifs productifs par l'organisation de foires agricoles ;
 - Support à la provision de boutures améliorées ;
 - Soutien aux groupements pour l'aménagement des parcelles communautaires et aires de séchage ;
 - Soutien à la réouverture de la caisse d'épargne locale (Be-Okoko) ;
 - Suivi des contraintes liées au transport ; et
 - Support à l'association des femmes commerçantes de manioc sur le marché de Kaga Bandoro.

Section 2. Contexte de l'urgence

Le 10 décembre 2012, la coalition de la Séléka (formée de 3 mouvements rebelles : UFDR, CPJP et CPSK) lance une offensive en RCA et s'empare de plusieurs villes dans le centre et l'est du pays, avançant vers la capitale Bangui. En janvier 2013, l'accord de Libreville est signé qui comprend l'intégration de l'opposition au gouvernement. Mais le 17 mars, la Séléka impose la libération des prisonniers politiques sous 72 heures en menaçant de reprendre les armes. Bangui sera prise le 24

mars par les rebelles, renversant le gouvernement et provoquant une descente massive des troupes Séléka vers la capitale.

De décembre 2012 à mars 2013, les régions du Centre et Nord du pays furent occupées par la Séléka. Toute la population de ces zones a été affectée par les violences et exactions commises, entraînant des mouvements de déplacés dans les zones rurales et la fuite d'une partie des habitants des zones urbaines vers d'autres zones considérées plus sûres.

Dans ces régions, 80 à 90% de la population se trouve en zones rurales et pratiquent l'agriculture comme moyen d'existence principal. Les activités agricoles ont fortement été perturbées par les événements depuis décembre 2012, notamment du fait des déplacements de population. De plus, les événements ont eu un fort impact sur les échanges commerciaux entre les régions Nord et Centre et la capitale Bangui. En effet, de décembre 2012 à mars 2013, ces échanges ont été très affaiblis, voire parfois interrompus. Or, en temps normal, cette période représente une intense activité commerciale concernant les échanges de produits vivriers en provenance de la région de Nana-Gribizi notamment.

Quelques évaluations ont été menées dans la région de Nana-Gribizi depuis les événements. Il s'agit notamment des évaluations multisectorielles dans le cadre du RRM (*Rapid Response Mechanism*, mécanisme de réponse rapide, mené par UNICEF en partenariat avec les agences UN et les ONG), d'une évaluation rapide de la sécurité alimentaire (RFSA), dont 2 volets ont été menés en février 2013 et en mai-juin 2013 (coordonnée par la FAO et le PAM, en partenariat avec les ONG).

Ces évaluations ont identifié l'insécurité physique comme principale cause de l'insécurité alimentaire (RFSA Juin 2013), et ont également mis en avant les principales difficultés rencontrées par la quasi-totalité de la population dans les zones rurales : destruction des habitations, pillage des ressources financières et productives (matériel agricole, stocks de semences, bétail), fuite des habitants vers la brousse, déplacement des parcelles agricoles. De plus, les activités agricoles ont également été impactées par les aléas climatiques (manque de pluies pendant la période de semis), ainsi que par une intensification du conflit entre éleveurs transhumants et agriculteurs dans la région de Kaga Bandoro.

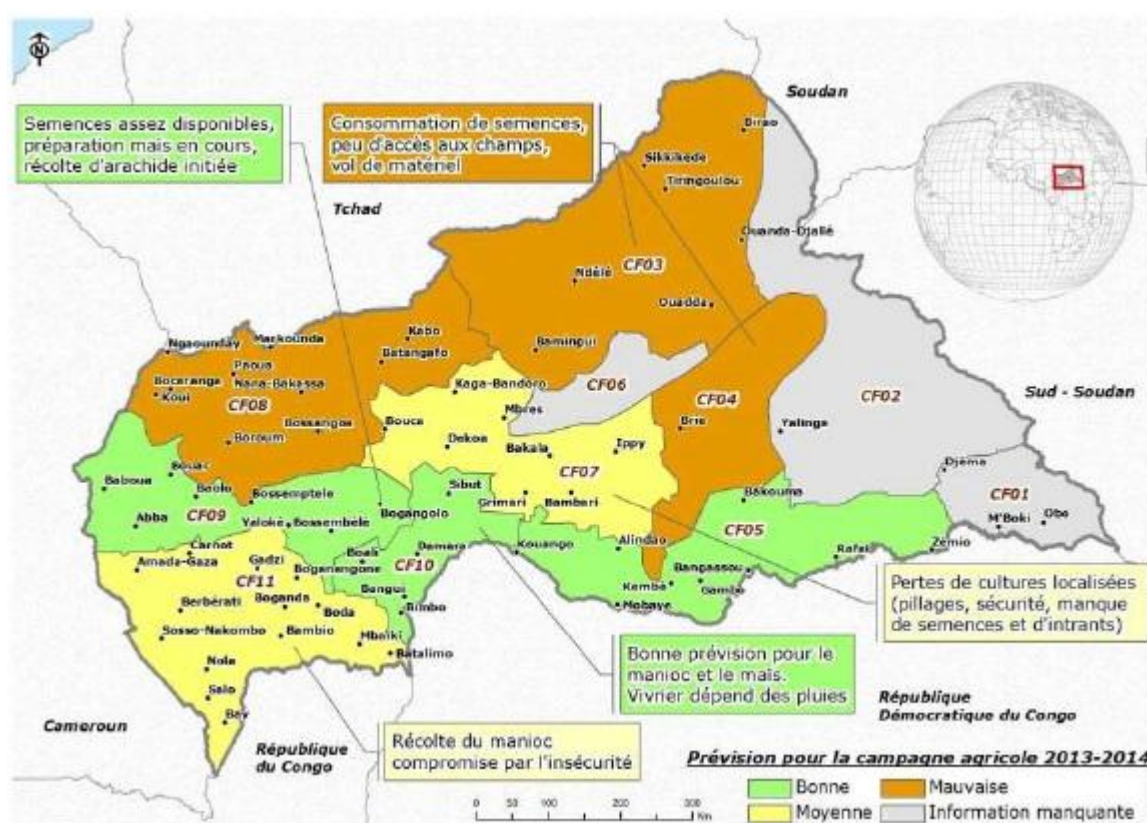


Figure 1 - Prévision pour la campagne agricole 2013-2014 (RFSA, Juin 2013)

Sur les marchés, ces évaluations ont noté une diminution du nombre de grossistes et de détaillants sur la plupart des marchés principaux, une fréquentation normale mais un pouvoir d'achat en baisse (manque de liquidités), et une forte présence militaire couplée à un déficit de fonctionnalité des services de base gérant les marchés ainsi qu'un potentiel détournement de taxes.

Le rapport RFSA classe la zone de Kaga Bandoro en vulnérabilité très élevée (zones urbaines et rurales).

Cette étude EMMA s'est concentrée sur la région de Kaga Bandoro en tant que zone de couverture géographique des d'IRC. L'objectif premier de l'EMMA était d'identifier la réponse la plus appropriée pour des interventions de court et moyen terme. Comprendre les besoins, ruptures et vulnérabilités sur les marchés critiques sélectionnés permettra la formulation de programmes de relèvement économique plus ciblés, efficaces et efficient. De fait, l'EMMA pouvait également permettre d'identifier les potentialités de réponses au travers de programmes de transferts monétaires, dont les modalités avaient été envisagées par l'ONG qui souhaitait déterminer la capacité des marchés à 'absorber' ces programmes ainsi que les opportunités de mise en œuvre.

Il est important de noter qu'au moment de l'étude, des interventions d'urgence avaient déjà pris place ou commencé dans les zones, avec une couverture des besoins plus ou moins étendue. Ces interventions ont essentiellement inclus des distributions de semences et de rations de vivres dites 'de protection' pour les populations les plus affectées, mais pour une partie de la population vulnérable uniquement (centrées sur les camps de déplacés notamment).

Section 3. **Méthodologie de l'EMMA**

L'analyse cartographique des marches en situation d'urgence ou EMMA (Emergency Market Mapping and Analysis) est une analyse rapide du marché qui permet de comprendre les aspects importants du marché reliés à une situation de crise afin de permettre aux décideurs (acteurs humanitaires internationaux et locaux, bailleurs de fonds, gouvernements) de considérer rapidement une plus large gamme d'interventions pertinentes et de prévenir les risques de dysfonctionnement. L'outil EMMA a été élaboré dans le but d'être utilisé dans les deux à trois premières semaines suivant une crise. Les principes de l'EMMA reposent sur l'ignorance optimale et l'imprécision appropriée, afin que les principaux résultats puissent être obtenus en un minimum de temps sur la base d'informations pertinentes. Le processus est itératif et s'appuie sur l'approche du « suffisamment bon ».

L'EMMA n'a pas pour but de remplacer les méthodologies d'évaluations d'urgence, notamment de la sécurité alimentaire. En revanche, cette analyse s'appuie fortement sur les données secondaires récoltés lors de ces premières évaluations suivant une crise, ainsi que sur les analyses pré-existantes telles que les analyses HEA (économie des ménages) et autres. L'apport de l'EMMA va être d'améliorer la compréhension de l'impact d'une crise sur un ou des marchés cruciaux afin d'identifier les points de rupture et ainsi formuler les interventions d'urgence et de relèvement précoce aux populations les plus affectées en s'appuyant sur les potentialités existant sur les marchés et/ou en apportant un soutien indirect à ces marchés pour en renforcer les capacités.

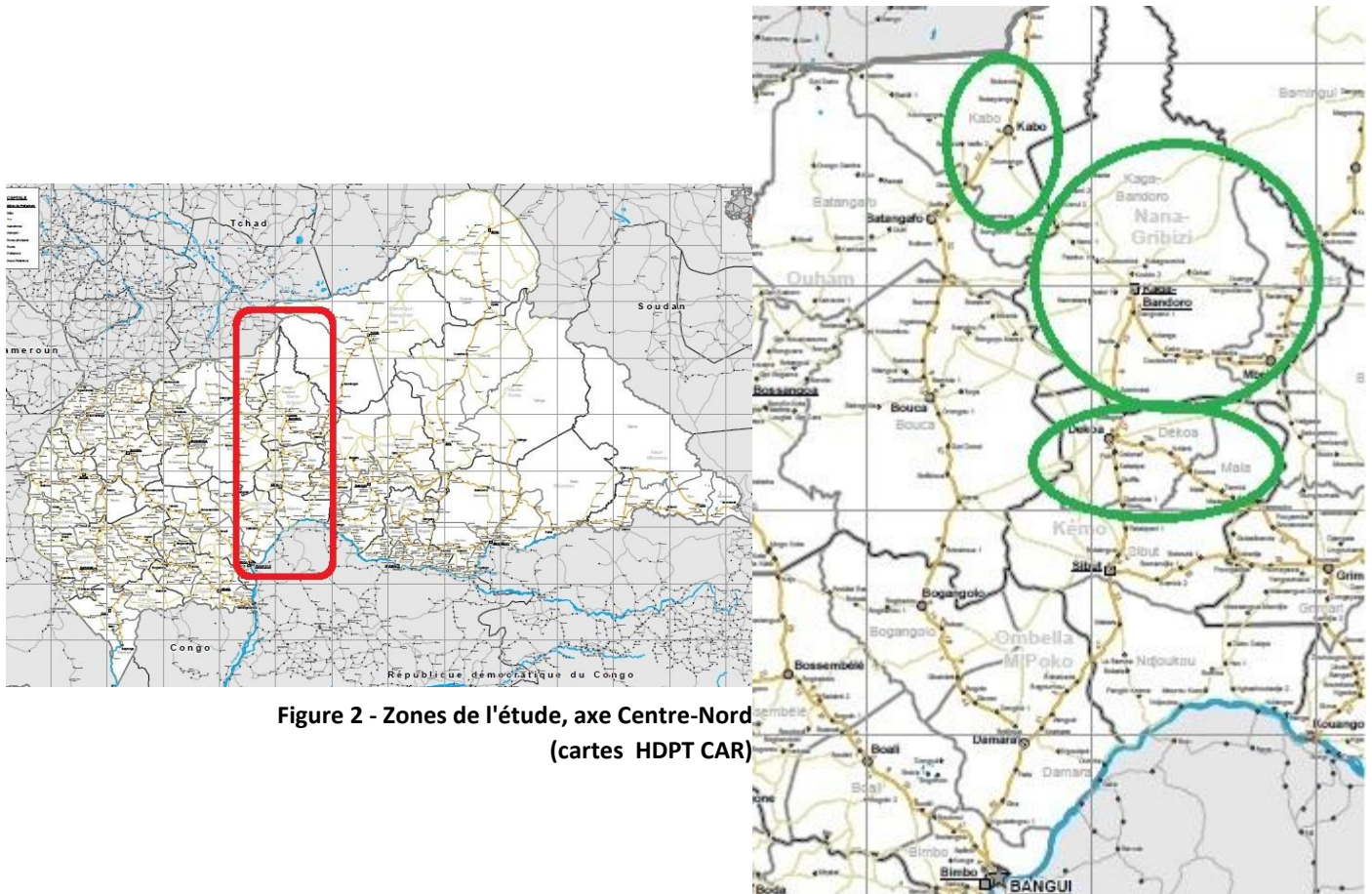
Cette EMMA a été coordonnée par IRC et Mercy Corps, en partenariat avec ACF, ACTED, COOPI et Solidarités International, avec le support d'UNICEF.

L'exercice EMMA a couvert six zones (une par ONG selon leurs zones de programmation), réparties en deux axes :

- l'axe Centre et Nord, coordonné par IRC, a couvert les sous-préfectures de Dékoa (ACF), Kaga Bandoro (IRC) et Kabo (Solidarités International) ; et
- l'axe Sud Est, coordonné par Mercy Corps, a couvert les zones de Bangassou (Mercy Corps), Obo (COOPI) et Zémio (ACTED).

IRC et Mercy Corps avaient chacun recruté une consultante pour diriger les travaux sur leurs axes respectifs.

Ce rapport couvre la zone d'IRC (Kaga Bandoro).



**Figure 2 - Zones de l'étude, axe Centre-Nord
(cartes HDPT CAR)**

Une formation conjointe a été menée par les deux consultantes à Bangui pendant 4 jours entre le 02 et le 05 août 2013. Les six agences participant à l'analyse étaient représentées, ainsi que le PAM et le PNUD (cf. Annexe 3). Cette formation a présenté aux participants les concepts, la logique et le processus EMMA. Elle a ensuite été poursuivie lors de la mise en pratique sur le terrain.

Pour la zone de Kaga Bandoro, l'équipe EMMA était composée de 6 personnes, dont 3 ont participé à la formation initiale. L'équipe était composée de 2 managers Relèvement et Développement Economique, 1 agent Activités Génératrices de Revenus, 1 agent Société Civile et 2 agents Cash For Work.

Le travail de terrain (collecte de données et analyse) a commencé lors de la formation initiale à Bangui, où chaque équipe a eu 1 demi-journée d'entretiens avec des acteurs clés de leurs marchés respectifs, et s'est poursuivie pendant 4 jours à Dékoa (du 08 au 11 août), 5 jours à Kaga Bandoro (du 13 au 17 août) et 4 jours à Kabo (du 19 au 23 août).

Une revue bibliographique a constitué la première étape de l'étude (cf. Bibliographie). Puis, pour chacune des trois zones, des entretiens ont été réalisés avec des acteurs clés des marchés sélectionnés (cf. Annexes 5 et 6).

Types d'acteurs	Nombre d'entretiens Kaga Bandoro
Ménages	16
Détaillants	16
Gros commerçants / Grossistes	7
Petits producteurs	11
Grands producteurs	7
Informateurs clés	10
TOTAL	67

Tableau 1- Type et nombre d'acteurs rencontrés

Le travail de terrain s'est clôturé par une restitution des résultats préliminaires à Bangui le 28 août, en présence des ONG participantes ainsi que de représentants du CICR et d'UNICEF.

Certaines contraintes ont été rencontrées lors de la tenue de l'EMMA :

- La plupart des administrations et services techniques en province ont cessé de fonctionner : les archives ont été en partie détruites ou perdues et les fonctionnaires ont quitté la zone et sont depuis difficilement joignables.
- Tenue des entretiens dans les villages : la population, encore très méfiante et anxieuse, vit toujours retirée dans la brousse pour la majeure partie des zones visitées. Il a ainsi été difficile de les rencontrer.
- Manque de données secondaires, notamment sur la situation de référence mais également en période affectée, les évaluations d'urgence multisectorielles ayant également fait face à des difficultés pour collecter les données. Pour la zone de Kaga Bandoro, le manque de données d'évaluation des besoins suite aux événements a également constitué une contrainte.
- L'évaluation a été réalisée en période de récolte, ce qui a entraîné des difficultés pour les estimations de volumes de produits disponibles sur les marchés.
- Enfin, les équipes participant à l'EMMA avaient des compétences techniques variées, mais la plupart n'avaient pas une expérience significative en analyse et programmation d'urgence ou encore en analyse de marchés. De ce fait, un certain temps a été pris avec chaque équipe afin de s'assurer que tous les participants avaient une compréhension commune des enjeux de l'EMMA et ainsi puissent collecter des données pertinentes

(déjà difficiles à collecter auprès des populations cibles).

Section 4. Population cible

Selon le rapport de l'Activité de zonage plus des moyens d'existence en République Centrafricaine, établi par Fewsnet en octobre 2012, la sous-préfecture de Kaga Bandoro se situe dans la zone CF07 Centre (cf. Annexe 2)

Dans cette zone, les moyens d'existence sont centrés sur la production et la vente de coton, manioc et maïs. Les activités principales des ménages pauvres en temps normal sont la production de coton, les productions vivrières et les activités de chasse et cueillette. Pour ces ménages, les sources de revenus principales sont la vente de produits vivriers, la main d'œuvre agricole et la vente de produits de cueillette et chasse. Leurs actifs productifs sont concentrés dans l'outillage aratoire. Les ménages plus aisés tirent leurs sources de revenus principalement de la vente de coton, vivrier et bétail ainsi que du petit commerce. Ils sont généralement équipés en bœufs de trait, charrues, charrettes et petits ruminants.

Pour tous les ménages, la principale source de nourriture est la propre production de vivriers. En revanche, les ménages pauvres dépendent des achats sur le marché pour une partie de l'année (entre février et juillet) pour leur alimentation, lorsque les stocks de propre production ont été écoulés (consommés ou vendus).

L'accès aux marchés dans ces zones est restreint par la mauvaise condition des routes, notamment sur les axes secondaires et particulièrement en saison des pluies (juillet à octobre).

Le risque d'insécurité est, en temps normal, le principal facteur limitant la sécurité alimentaire des ménages. En effet, en année normale, ces zones sont considérées comme excédentaires dans la production de cultures vivrières.

Tableau 2 - Calendrier saisonnier pour la sous-préfecture de Kaga Bandoro (xxx=élevé, xx=moyen, x=bas)

Item	J	F	M	A	M	J	J	A	S	O	N	D
Saison sèche	xxx	xxx	xx	x							xxx	xxx
Saison pluvieuse				xx	xxx	xxx	xxx	xxx	xx	x		
Période de soudure												
Culture du manioc : - Préparation du sol	x	xxx	xxx									
- Semis				xxx	xxx	xxx	xxx	x				
- Entretien/Sarclage					xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	
- Récolte	xx	xx	xx	xx	xx	xx	xx	x	x	xx	xxx	xxx
Vente de vivriers sur le marché	xxx	xxx	xx	x	x	x	x	xx	xx	xx	xx	xxx
Chasse/Pêche	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xx	x	x	x	xx	xx	xxx
Cueillette				xx	xx	xxx	xxx	xxx	xx			
Travaux Journalier		x	xx	xxx	xxx	xx	xx	xx	x	x	x	x

Dépenses principales achat aliments	x	xx	xxx	xxx	xx	x	x	xx	x	x	x	x
Dépenses scolaires									x	xx	xxx	xxx
Dépenses sanitaires	xxx	xxx	xxx	x	x	x	xx	xxx	xx	x	x	xxx
Volume d'échange du manioc sur le marché de KBA	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xxx	xx	x	x	xx	xxx	xxx

En conséquence des événements de décembre 2012 et mars 2013, les groupes cibles ont été définis comme illustré dans le tableau 2 ci-dessous.

Tableau 3 - Détails des groupes cibles - zone de Kaga Bandoro

<i>Groupes Cibles</i>	<i>Femmes (individus)</i>	<i>Hommes (individus)</i>	<i>Emplacement</i>	<i>Caractéristiques essentielles</i>
Ménage ruraux sans terre	3,000	1,600	Camps de déplacés de Gondava, Vami1, Lega, Baido, Vami3.	Vivent des petits travaux occasionnels et saisonniers dans les champs, et de la coupe des bois de chauffe, comptent généralement sur les distributions de vivres et des NFIs des agences humanitaires.
Petits agriculteurs Kaga Bandoro et axes	19,000	10,000	54 Villages et quartiers de la sous-préfecture de Kaga Bandoro	Comptent généralement sur la production de vivriers (manioc, arachide, maïs, sésame) et la consommation et vente de produits de cueillette et chasse. La plupart d'entre eux ont dû se déplacer suite aux événements.
Ménages urbains très vulnérables	4,000	2,000	8 arrondissements de la ville de Bandoro	Comptent généralement sur du travail occasionnel.
Population cible Total	26,000	13,600		

Section 5. **Système de marché crucial**

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.

Au vu de ces critères, le marché du manioc a été sélectionné pour la zone de Kaga Bandoro, en tant que culture de rente et de consommation (aliment de base principal) de la quasi-totalité de la population.

Ce système de marché a été étudié en comparant la situation de référence (année 2012) avec la situation actuelle telle qu'affectée par la crise.

Les questions analytiques clés pour analyser ce système de marché ont été définies comme suit :

- 1. Comment la disponibilité et l'accès au manioc des populations cibles ont-ils été affectés par la crise ?**
- 2. A quelles contraintes les agriculteurs déplacés/retournés font-ils face pour produire le manioc ?**
- 3. Le marché du manioc a-t-il une capacité suffisante pour répondre aux besoins en termes de revenus et de consommation des populations cibles ?**
- 4. Dans cette situation, quelles sont les interventions les plus appropriées ?**

Section 6. **Cartographie du système de marché**

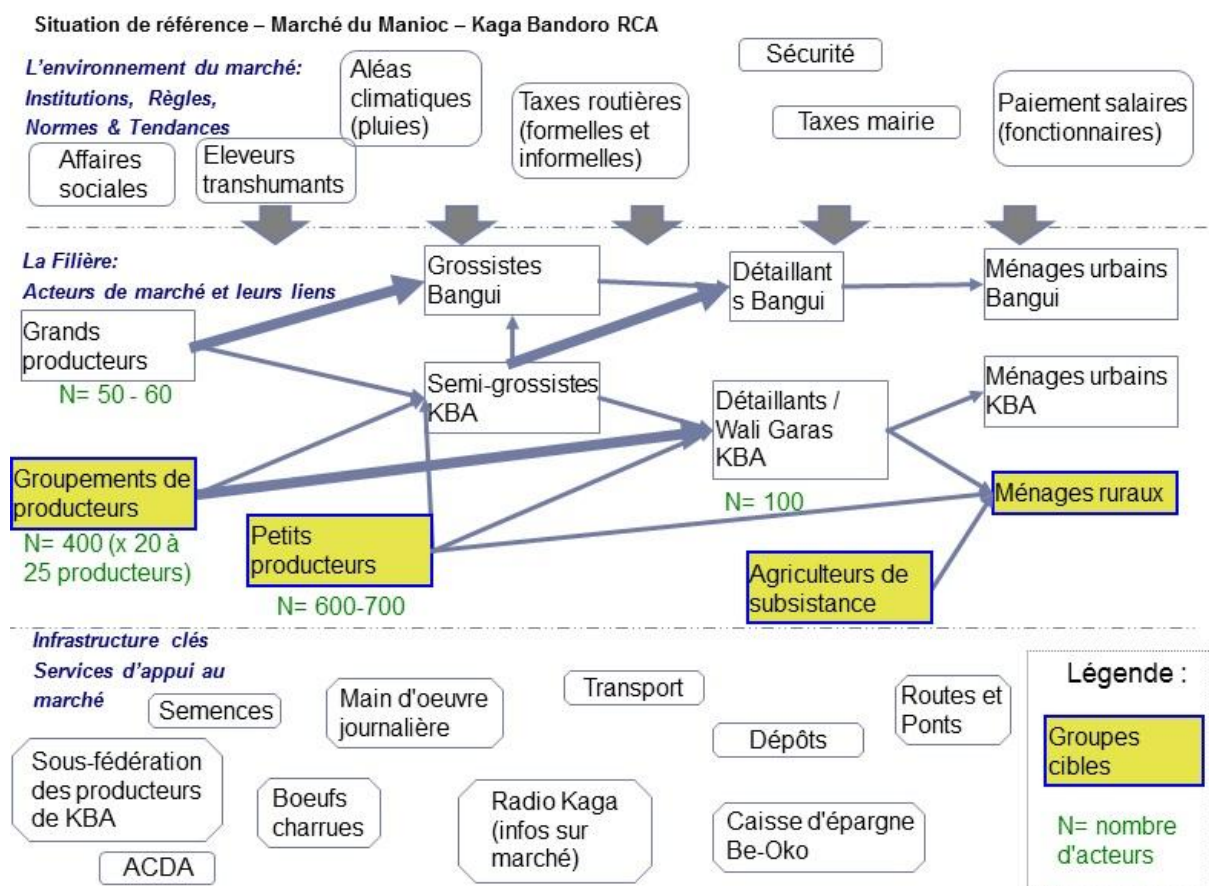


Figure 3 - Carte du système de marché du manioc dans la sous-préfecture de Kaga Bandoro en situation de référence (Août 2012)

Les composantes du système de marché du manioc à Kaga Bandoro :

La filière :

Le manioc produit dans la sous-préfecture de Kaga Bandoro suit deux circuits principaux : un circuit d'export à destination de Bangui et un circuit de commercialisation au niveau local.

Producteurs : Comme précisé ci-dessus, la quasi-totalité de la population rurale est productrice de vivriers. Les cultures se font généralement en association binaire voire ternaire : sur une même parcelle, les agriculteurs vont produire du manioc en association avec du maïs, de l'arachide et parfois du sésame. Les cultures monovariétales sont quasi-inexistantes chez la majorité des agriculteurs.

Il existe trois grands types de producteurs :

- Les grands producteurs commerciaux avec une surface cultivée de 4 à 7 hectares sont au nombre de 50 à 60 dans la sous-préfecture. La quasi-totalité de leur production est destinée à la vente, en général vers Bangui ;
- Les petits producteurs, beaucoup plus nombreux, cultivent des surfaces de 0,25 à 1 voire 2 hectares. Certains sont rassemblés en groupements de 20 à 25 producteurs (selon la sous-fédération des producteurs de Kaga Bandoro, il existerait 400 groupements, et seulement 50 seraient agréés par la sous-préfecture). Pour ces producteurs, en temps normal, entre 60 et 80% de la récolte est vendue, le reste étant consommé par le ménage.

- Les agriculteurs de subsistance représentent les ménages les plus pauvres dont la principale source de revenu est constituée par le travail agricole et la vente des produits de chasse et cueillette.

Au niveau de la commercialisation, on retrouve donc deux chaînes distinctes : un circuit vers Bangui et un circuit pour la vente en local.

Pour la vente vers Bangui, il s'agit essentiellement de grossistes des marchés PK12 et Combattants à Bangui venant s'approvisionner soit directement ou par le biais d'un transporteur, soit se fournissant au travers des *wali-garas*. Ces marchandes font l'intermédiaire entre les producteurs et les grossistes de Bangui, mais elles peuvent aussi revendre elles-mêmes au détail sur le marché de Kaga Bandoro.

Sur le marché local, le manioc est donc écoulé soit par les *wali garas* (une centaine en temps normal), soit en vente directe du producteur au ménage consommateur (ceci étant essentiellement le cas dans les marchés secondaires dans les villages le long des axes). Il existe également un autre type d'acteur, représenté par les grands commerçants musulmans échangeant avec le Tchad. En temps normal, on en dénombre entre 40 et 50. Ces grands commerçants sont très organisés et possèdent leurs propres camions pour le transport. Il existe, au sein de ce groupe de grands commerçants, un réseau très développé de communications : l'échange d'informations sur la disponibilité dans les zones ainsi que sur les prix est très développé, leur permettant de bénéficier d'un certain bénéfice compétitif.

L'environnement du marché :

Parmi les normes, règles, institutions et tendances influençant fortement la filière, on note :

- Les affaires sociales : cette institution étatique est chargée notamment de l'institutionnalisation des groupements de producteurs.
- La présence d'éleveurs transhumants : davantage marquée dans le nord et l'ouest de la sous-préfecture, la présence d'éleveurs transhumants a toujours eu un certain impact sur la production agricole, notamment au travers du traditionnel conflit entre éleveurs et agriculteurs. Il sera vu plus loin que ce conflit a été exacerbé par les événements.
- Les aléas climatiques, notamment les pluies, évidemment nécessaires aux productions agricoles (pluviales pour la plupart), mais qui jouent également un rôle dans la durée de séchage du manioc, dont la durée de conservation est limitée, en comparaison avec d'autres spéculations comme l'arachide.
- Les différentes taxes : taxes communales prélevées par la mairie pour l'occupation des espaces sur les marchés, taxes de transport.
- Paiement des salaires des fonctionnaires et salariés : comme il sera vu plus loin, la demande est fortement dépendante du paiement régulier des salaires en zones urbaines, notamment à Bangui mais également à Kaga Bandoro, affectant le pouvoir d'achat des ménages non producteurs.
- Sécurité : comme précisé plus haut, la sécurité est un élément primordial ayant un impact très fort sur le fonctionnement du marché et des échanges commerciaux.

Les infrastructures et services clés :

- Pour la production : la disponibilité en boutures de manioc, en outils aratoires, bétail de trait et en main d'œuvre journalière, l'appui technique fourni par l'ACDA et la sous-fédération des producteurs de Kaga Bandoro sont un élément crucial pour la production.
- Du côté de la commercialisation, celle-ci est très dépendante des infrastructures et services de transport. Comme il a été cité précédemment, l'état des routes sur les axes secondaires est médiocre à mauvaise, en particulier pendant la saison des pluies, et influe beaucoup sur les coûts de transport. L'insécurité influe également sur la disponibilité de ces services.
- Sur les places de marché, l'accès aux dépôts de stockage sécurisés est aussi un élément essentiel pour les détaillants. La plupart des grands commerçants possèdent leurs propres dépôts.
- L'accès au crédit était, en temps normal, théoriquement possible au travers de la principale caisse d'épargne et de crédit Be-Okoko. En revanche, peu d'acteurs y font appel, préférant les échanges de crédits informels.

La carte ci-dessous présente ce même système de marché du manioc tel qu'affecté par la crise. L'analyse des ruptures et contraintes majeures ayant fait suite aux événements sera développée dans la section suivante (Section 7 – Principaux résultats de l'analyse).

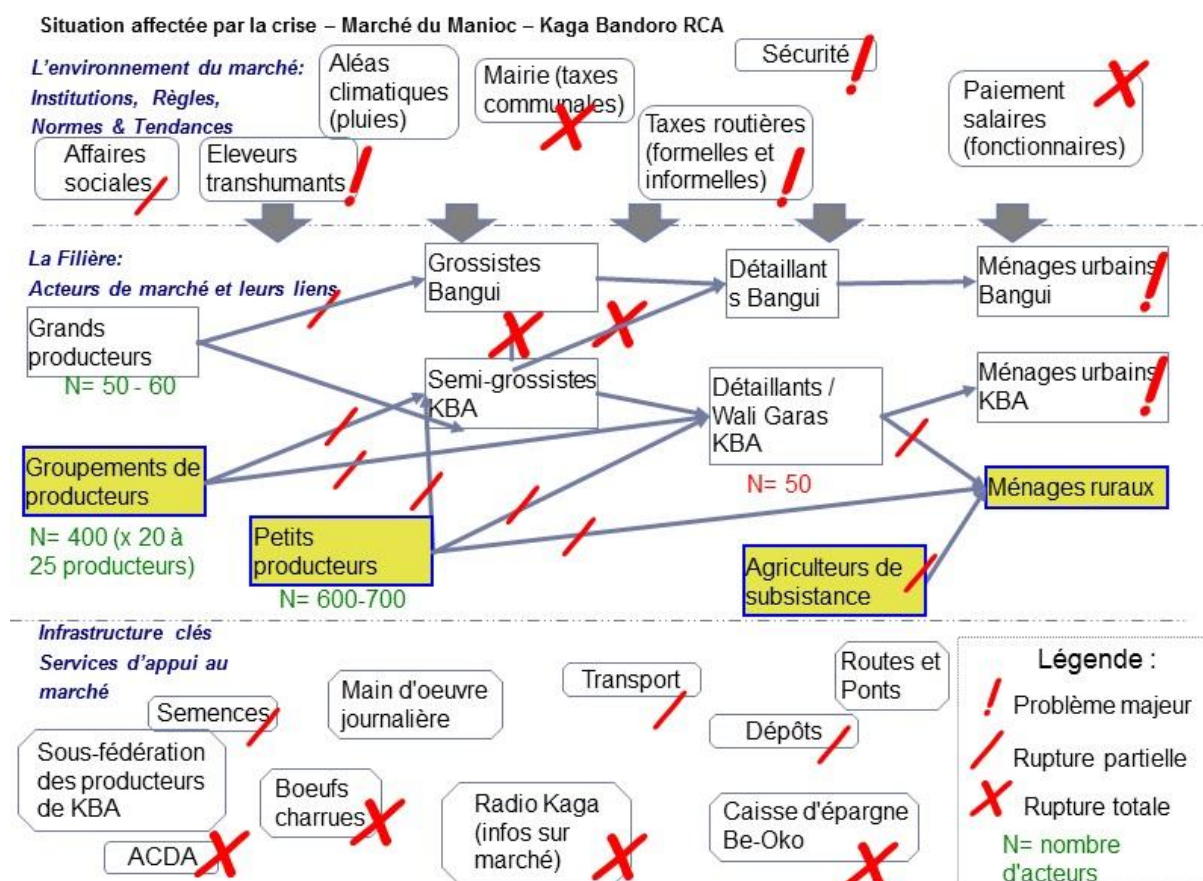


Figure 4 - Carte du système de marché du manioc dans la sous-préfecture de Kaga Bandoro en situation affectée par l'urgence (Août 2013)

Section 7. Principaux résultats de l'analyse

Cette section se propose d'analyser le besoin et le marché en répondant aux questions analytiques clés définies plus haut.

En raison des contraintes précédemment citées, il a été très difficile d'obtenir des informations chiffrées fiables quant à la quantification des volumes disponibles et échangés sur les marchés ainsi que des profils économiques des ménages. Pour ces derniers, l'absence d'information secondaire a également constitué un frein considérable. De même, des problèmes de cohérence ont été rencontrés au niveau des informations chiffrées collectées au travers des questionnaires individuels auprès des producteurs et petits commerçants (manque d'alphabétisation, réponses biaisées par les enquêtes précédentes). Les contraintes de temps et de capacité de l'équipe n'ont pas permis de pallier à ces difficultés.

Afin de ne pas fausser l'analyse en utilisant des extrapolations risquées dans ce contexte, il a été décidé de se concentrer essentiellement sur des données qualitatives collectées et triangulées au travers de tous les entretiens menés, donnant un aperçu des tendances et des contraintes rencontrées par les différents acteurs.

1. Contraintes rencontrées par les producteurs

En temps normal, les rendements moyens sont estimés entre 25 et 30 sacs 'étoile' (175 à 240 ngawi) par hectare pour 30 bottes de boutures semées. Les périodes de préparation terrain se situent en janvier-février et avril-mai, et les périodes de semis en mars-avril et juin-juillet. Les récoltes, même si elles s'étalent sur toute l'année pour le manioc, connaissent un pic en septembre-octobre et décembre-janvier.

En revanche, cette année les rendements moyens estimés sont d'environ 10 sacs étoile (70 ngawi) par hectare pour 30 bottes de boutures semées. Cette baisse de rendement s'explique par une combinaison de facteurs directement liés à la crise.

D'abord, les travaux de préparation et d'entretien des champs ont été perturbés. En effet, la plupart des agriculteurs avaient abandonné leurs parcelles au moment des événements et n'y sont revenus que de manière sporadique, par crainte des attaques. Il a notamment été constaté une recrudescence des feux de brousse endommageant une grande partie des récoltes, directement dus au manque d'entretien. Aussi, les actifs productifs tels que les outils ont été pillés lors des 'visites' des éléments Séléka. Les bœufs de trait possédés par certains producteurs aisés ont été volés lors des événements (par des éléments Séléka ou des éleveurs Mbarara en transhumance). Ainsi, certains producteurs ont dû louer les bêtes lors de la saison de préparation et semis en 2013, entraînant une charge financière supplémentaire ; pour ceux qui n'ont pu ni louer ni racheter des bêtes, les rendements ont été négativement impactés.

On a également constaté une diminution des surfaces cultivées et des montants dépensés en intrants (boutures – 17% de baisse en moyenne) et en main d'œuvre (45% de baisse en moyenne constatée chez les producteurs visités).

Le prix des boutures a augmenté, passant de 250 à 500 FCFA la botte (30 bottes étant nécessaires pour semer une surface de 1 hectare). Cela est dû à la raréfaction des boutures (les stocks ayant été pour la plupart pillés). La raréfaction et le non entretien de ces parcelles favorise également une recrudescence des cas de maladies culturales (dont la mosaïque).

Chaque année de mai à décembre, les éleveurs transhumants (Peuls et Mbarara) transitent habituellement dans la zone. Or, suite aux événements, ce phénomène s'est renforcé, avec de très nombreux cas de violences et intimidations, certains éleveurs ayant également pris les armes. Une plus grande partie des récoltes a ainsi été détruite par le bétail.

De manière générale, la plupart des agriculteurs rencontrés ont fait état de problèmes de santé récurrents réduisant la force de travail disponible (lié également au manque de services de santé opérationnels).

Afin de pallier aux faibles rendements et pertes de récoltes, les producteurs ont consommé ou vendu le manioc avant sa maturité, réduisant ainsi considérablement le stock de boutures disponibles pour la prochaine période de semis. De même, cette consommation ou vente précoce est potentiellement précurseur d'une décapitalisation rapide, avant la période normale de soudure.

En situation normale, une grande partie des producteurs amènent eux-mêmes leur production sur le marché de Kaga Bandoro, bénéficiant de prix plus intéressants. Après la crise, la raréfaction des moyens de transport (due à l'insécurité) les a amené à vendre localement ou aux quelques commerçants capables de venir s'approvisionner dans les villages ; ils ont en outre vu leur pouvoir de négociation s'amenuiser (difficulté à faire jouer la concurrence).

2. Contraintes rencontrées par les ménages, agriculteurs de subsistance et ménages dépendant du travail journalier comme source de revenu principale

D'après les enquêtes effectuées auprès des ménages, la consommation de manioc a été divisée par deux entre la situation de référence et la situation affectée par l'urgence, passant de 6 cuvettes par mois pour un ménage de taille moyenne en saison des pluies à 3 cuvettes (en saison sèche, cette proportion passe de 12 cuvettes par mois à 6).

Pour les mêmes raisons que les producteurs, énumérées précédemment, les agriculteurs de subsistance ont dû diminuer la superficie de leurs parcelles et ont vu leur production chuter, entraînant une diminution des stocks de consommation disponibles.

Les salaires issus du travail journalier agricole, principale source de revenus pour ces ménages, ont été divisés par 2 entre la situation de référence et la situation affectée, exacerbant leur baisse de pouvoir d'achat.

Lorsque les ménages ont dû se déplacer suite aux événements, ils sont entrés en concurrence avec les habitants des zones de 'refuge' et ont ainsi rencontré des difficultés supplémentaires en termes d'accès à des parcelles cultivables.

3. Contraintes rencontrées par les commerçants

Les commerçants ont été doublement impactés par la crise, car celle-ci a eu des effets négatifs tant sur l'offre que sur la demande.

La perte de récoltes et l'absence de certains agriculteurs (insécurité) a entraîné un approvisionnement moindre et peu stable. De manière générale, les commerçants s'approvisionnent toujours auprès des mêmes producteurs, notamment par impossibilité de se fournir plus loin (inaccessibilité des routes, insécurité, coûts de transport élevés).

Au niveau des capacités de transport, il est à noter une multiplication, après les événements, du nombre de barrages plus ou moins formels le long des axes, chacun imposant des taxes aléatoires influant de fait sur les coûts de transport.

Les stocks et dépôts ont été pillés lors des événements, affectant le capital des commerçants.

La diminution drastique du pouvoir d'achat des ménages consommateurs (non-paiement des salaires) et l'absence des *waligaras* venant de Bangui (découragées par les risques sécuritaires sur le trajet) a entraîné une chute des ventes et du nombre d'acheteurs (diminution de 50 à 80%), obligeant les détaillants à baisser leurs prix et amoindrir leurs marges. Les clients habituels (fonctionnaires, *waligaras*) ont laissé la place après la crise aux clients musulmans et peuls, plus aisés. Le manioc ne se conservant pas, les commerçants ne peuvent pas stocker pour vendre à une période ultérieure plus propice et sont obligés de vendre, parfois à perte.

D'autre part, les commerçants ont été et sont victimes de rackets (vol de capital) et d'intimidations pour baisser leurs prix.

Le nombre de commerçants sur les marchés de Kaga Bandoro centre et Ouandago a considérablement diminué (baisse de 30 à 60%), certains ayant abandonné l'activité devenue non rentable et insécurisée.

A Kaga Bandoro, l'association des *wali garas* commerçantes de manioc a vu le nombre de ses membres actifs sur le marché diminuer de moitié. De 100 commerçantes sur le marché de Kaga Bandoro en situation de référence, il n'en reste qu'une cinquantaine en août 2013, et ce en conséquence directe des événements. Si le nombre de commerçantes a été divisé par 2, les quantités vendues ont, elles, été divisées par 5 (en moyenne de 10 sacs 'farine' vendus par jour par commerçante à seulement 2 sacs).

Les marges des commerçantes ont été très largement impactées par les contraintes d'offre et de demande et l'augmentation des coûts du transport.

Les coûts de transport ont augmenté, en raison du nombre réduit de véhicules empruntant les axes (risques sécuritaires) et de la multiplication des taxes et 'tracasseries' routières en conséquence directe de la crise.

Une plus forte concurrence des commerçants musulmans et Tchadiens, plus aisés et dont l'augmentation du nombre (de 50 à 80 sur le marché de Kaga Bandoro) a été facilitée par la levée des taxes à leur encontre par les Séléka. Les commerçants musulmans semblent mieux organisés que les commerçants 'traditionnels' ou 'historiques', notamment du fait d'une meilleure stratégie de communication (les acteurs s'informant mutuellement de la disponibilité et des prix des productions) et de plus grandes facilités de transport (camions et affranchissement des tarifs de péages routiers). Ces commerçants vendent en grande partie à destination du Tchad (Sido, Sahr), mais ont aussi une forte capacité de répondre à une demande locale si celle-ci était relancée.

Un de ces grands commerçants ayant des liens avec le Tchad, présent sur le marché de Kaga Bandoro, a ainsi décrit son activité, représentative de l'activité moyenne de chaque acteur de cette catégorie de grossistes :

- Approvisionnement sur les axes, notamment à Sana et Bamala (axe KBA-Dékoa) chez des producteurs qui remplissent un dépôt au fur et à mesure de la récolte (coût du dépôt : 100F/sac). Situation inchangée cette année.
- Revente au Tchad (Sido, Sahr).
- Le pic d'activité se situe de janvier à juillet (moindre d'août à décembre car le manioc n'est pas suffisamment séché à cette période). Situation inchangée cette année.
- Quantités commercialisées : 100 sacs par mois (environ 7 tonnes) de janvier à juillet. Il assure que malgré les événements, il a pu échanger les mêmes volumes cette année.
- Le tableau 4 ci-dessous présente les prix à l'achat (par cuvette) et à la revente (par sac 'étoile', chaque sac contenant 7 à 8 cuvettes) :

Tableau 4 - Tableau des prix, grossiste musulman KBA

Prix en FCFA		2012	2013
Prix d'achat par cuvette	Saison sèche	1,000 à 1,250	600
	Saison pluvieuse	1,500 à 2,000	1,000
Prix de vente par sac (7-8 cuvettes)	Saison sèche	17,500	14,000 à 18,000
	Saison pluvieuse	20,000	25,000

- Le coût du transport entre le lieu de production et le lieu de vente est resté invariable, entre 4,000 et 5,000 FCFA par sac.
- Ainsi, les bénéfices dégagés par ce commerçant sont supérieurs à l'année 2012 de référence. En saison sèche, en 2012, la marge par sac après transport était de 5,500 FCFA en moyenne, alors qu'en 2013, juste après les événements, elle était de 7,000 FCFA. En saison pluvieuse, c'est-à-dire au mois d'août notamment, l'écart est d'autant plus probant : en 2012, il dégageait 3,000 FCFA par sac ; alors qu'en 2013, il s'agit de 13,000 FCFA par sac.

Il apparaît ici très clairement dans cet exemple que cette catégorie de commerçants a, suite aux événements, largement bénéficié de son pouvoir de négociation auprès des producteurs ainsi que de leurs facilités de transport (non-paiement des taxes routières notamment).

En comparaison, l'exemple de ce grossiste local de Ndomete, à la sortie de Kaga Bandoro sur l'axe KBA-Dékoa :

- Approvisionnement local pour revente aux grossistes de Bangui. Nombre de concurrents de même taille (activité similaire) dans la zone : entre 13 et 15 en 2012, entre 10 et 12 aujourd'hui.
- En saison pluvieuse (avril à octobre), ce commerçant commercialisait en 2012 12 à 24 sacs 'étoile' par mois, alors qu'en 2013, ce chiffre est tombé à 8 sacs par mois.
- Prix : selon le tableau 5, les prix d'achat entre 2012 et 2013 sont restés stables alors que le prix de vente a considérablement diminué (de 22,000 à 14,000 FCFA par sac 'étoile').

Tableau 5 - Tableau des prix, grossiste local de Ndomete

Prix en FCFA		2012	2013
Prix d'achat par cuvette	Saison sèche	1,000	?
	Saison pluvieuse	1,750 à 2,000	1,750 à 2000
Prix de vente par sac (7-8 cuvettes)	Saison sèche	13,000	?
	Saison pluvieuse	22,000	14,000

- En saison pluvieuse, le coût du transport a augmenté entre 2012 et 2013, passant de 2,500 FCFA par sac pour le transport de Ndomete à Bangui, à 3,500 FCFA par sac. Ceci est dû à la multiplication des barrages routiers et à une diminution du nombre de transporteurs.

Au niveau des grossistes de Bangui s'approvisionnant à Kaga Bandoro, l'activité reflète les tendances d'échange du grossiste de Ndomete :

- Manioc plus rare en saison pluvieuse, surtout de juillet à septembre.
- Quantités commercialisées : en 2012, entre 30 et 50 sacs par jour. En 2013, ce chiffre tombe entre 5 et 10 sacs par jour, du fait du manque d'approvisionnement et de la faible demande (rupture au niveau du pouvoir d'achat des ménages urbains).
- Prix : le tableau 6 montre une évolution des prix comparable à celle du grossiste local de Ndomete : même si les prix d'achat ont augmenté entre 2012 et 2013, les prix de vente en saison pluvieuse ont considérablement baissé (de 22,500 à 16,000 FCFA par sac), traduisant une difficulté d'écoulement de la marchandise et donc un écrasement des marges.

Tableau 6 - Tableau des prix, grossiste de Bangui

Prix en FCFA		2012	2013
Prix d'achat par cuvette	Saison sèche	750 à 800	1,000 à 1,250
	Saison pluvieuse	1,000	1,500
Prix de vente par sac (7-8 cuvettes)	Saison sèche	14,000	13,500
	Saison pluvieuse	22,500	16,000

Les trois exemples ci-dessus montrent les différences d'impact qu'ont eu les événements. Si les commerçants locaux 'traditionnels' ont été très affectés, les commerçants musulmans, notamment ceux échangeant avec le Tchad, ont vu leur activité inchangée voire renforcée suite aux événements.

Section 8. Analyse de la réponse et recommandations

Cette section a pour objectif d'analyser les options de réponses envisageables au vu des éléments apportés par l'analyse des contraintes du marché. On va ainsi chercher à répondre à la dernière question analytique clé sur les interventions les plus appropriées.

Il est important de noter qu'un prérequis crucial à la mise en place de ces interventions est le maintien d'un sentiment de sécurité relative.

De fait, toute intervention humanitaire, lorsqu'il s'agit de fournir aux bénéficiaires une assistance en nature ou en espèces, peut être sujette aux risques de détournement (au profit des leaders), de vol ou accentuer les risques d'intimidation. Dans le contexte de la RCA, et notamment dans la sous-préfecture de Kaga-Bandoro, la situation sécuritaire fragile voire instable peut être source d'inquiétude quant aux modalités de distribution de l'aide humanitaire, car selon le principe 'Ne pas nuire' (*Do No Harm*), toute assistance doit éviter de mettre les populations (bénéficiaires ou non) à plus grand risque.

L'arrivée dans la sous-préfecture de Kaga-Bandoro du nouveau ComZone, qui s'est exprimé en faveur d'une meilleure gestion de la sécurité pour permettre aux populations de reprendre leurs activités économiques, a marqué le début d'un processus de sensibilisation et de démobilisation, notamment au travers de patrouilles conjointes FOMAC-Séléka qui ont débuté pendant la semaine du 12 août. Cependant, ces patrouilles ne couvrent qu'un rayon réduit autour de Kaga-Bandoro et les positions des leaders ne sont pas toujours partagées par certains éléments Séléka, laissant ainsi un nombre considérable d'hommes armés 'non contrôlés'.

Toute intervention devrait donc être précédée et accompagnée de mesures de sensibilisation des leaders et autorités, avec notamment la mise en place de mécanismes de vérification et de contrôle transparent pour l'identification des bénéficiaires et les distributions.

Les discussions avec les communautés rencontrées ont souligné les risques potentiels liés à des distributions, qu'elles soient en nature ou en espèces. Il a été fait cas de problèmes de 'capture' de l'aide distribuée par des autorités ou autres leaders lors de distributions en nature ayant eu lieu dans les mois précédant l'étude EMMA. Les communautés ont ainsi évoqué le fait que du cash peut être

plus discrètement géré, même s'il peut amener à des intimidations de la part d'éléments armés. Le principal aspect à prendre en compte pour minimiser les risques serait de distribuer l'argent via des mécanismes déjà en place et utilisés par la population. Or, dans la sous-préfecture de Kaga-Bandoro, aucun de ces systèmes n'est plus fonctionnel à présent.

La possibilité d'intégrer des personnes démobilisées (ex-éléments Séléka) aux travaux de Cash For Work (CFW) pourrait être envisagée. L'inclusion du plus grand nombre de personnes dans les interventions permettrait de réduire les risques liés à l'inclusion/exclusion des bénéficiaires, notamment les pressions exercées par les non bénéficiaires sur les bénéficiaires.

Tableau 7 - Options de réponse

Option de réponses	Avantages	Désavantages	Faisabilité et calendrier
Cash For Work pour la réhabilitation des infrastructures (routes, places de marché)	- Désenclavement des axes secondaires - Source de revenu complémentaire pour ménages bénéficiaires : relance de la demande et accès financier au marché facilité - Facilitation de la reprise des services de transport et diminution des coûts liés	- Réalisable uniquement pendant la période 'creuse' agricole (quand activités réduites) - Afflux de cash et risques liés aux distributions - Risques d'inflation	- Forte - Moyen terme
Transferts monétaires d'urgence (cash ou coupons vivres) pour les ménages vulnérables sans force de travail	- Relance de la demande - Accès facilité aux aliments de base sur le marché - Inclusion de ménages sans force de travail (exclus du CFW)	- Insécurité liée à la circulation de cash : risque de vol, intimidation - Risques d'inflation	- Moyenne / forte - Moyen terme
Transferts en espèces pour les petits commerçants (stock grants)	- Compense la perte de capital liée à la baisse de la demande - Permet une augmentation des stocks en prévision de programmes de transferts monétaires (augmentation de la demande), notamment	- Insécurité : risques de vols, pillages de stocks, intimidations - Nécessite des capacités de stockage et d'écoulement	- Moyenne - Moyen terme

	par l'approvisionnement dans zones éloignées		
Appui à la production agricole : encadrement technique, fourniture d'intrants essentiels, remplacement des actifs productifs	- Relance de la production agricole (en quantité et qualité) - Ré-augmentation des superficies cultivées - Accès facilité aux intrants de qualité	- Nécessite un suivi technique rapproché - Risques de mauvaise utilisation - Dépendance des producteurs vis-à-vis des ONG - Nécessite un rétablissement du sentiment de sécurité relative (retour sur zones agricoles, entente avec les éleveurs transhumants, etc)	- Forte - Moyen / long terme
Octroi de microcrédits pour les producteurs et les petits commerçants	- Relance économique - Promotion de l'esprit d'entrepreneuriat - Activités formalisées - Augmentation des capitaux	- Structures de microfinance affectées par la crise - Nécessite un travail de sensibilisation/formation poussé - Pas accessible à toutes les catégories	- Faible - Moyen / long terme
Services de diffusion d'information sur le marché	- Circulation d'information pour une prise de décision réfléchie - Augmentation du pouvoir de négociation de tous les acteurs - Renforcement des capacités - Intégration des acteurs de la filière	- Nécessite une étude des modalités de transfert de l'information	- Moyenne / Forte - Moyen / long terme

Tableau 8 - Recommandations de réponse

Activité	Risques et hypothèses	Durée	Effets sur le marché et les populations	Indicateurs
CFW pour la réhabilitation des infrastructures (routes, places de marché)	- Sécurité des distributions de cash - Disponibilité de la force de travail - Risque d'inflation très modéré	4 mois de septembre à décembre (avant travaux champêtres)	- Réhabilitation des infrastructures : effets multiplicateurs (facilitation des services de transport, amélioration de l'intégration du marché) - Génération de revenus	- Nombre de bénéficiaires - Nombre de sites réhabilités (kilomètres, etc) - Montants distribués par bénéficiaire et utilisation de ce revenu - Reprise des services de transport
Transferts monétaires d'urgence (cash ou coupons vivres) pour les ménages vulnérables sans force de travail	- Sécurité - Nécessite une évaluation des modalités de distribution de cash	Court / moyen terme	- Relance de la demande - Accès facilité aux aliments de base sur le marché - Inclusion de ménages sans force de travail (exclus du CFW)	- Nombre de bénéficiaires - Montants alloués et utilisation de l'argent - Suivi des marchés
Transferts en espèces pour les petits commerçants (stock grants)	- Sécurité	Court terme	- Compense la perte de capital liée à la baisse de la demande - Permet une augmentation des	- Nombre de commerçants bénéficiaires - Nombre de commerçants sur le

			stocks en prévision de programmes de transferts monétaires (augmentation de la demande), notamment par l'approvisionnement dans zones éloignées	marché - Quantités restockées
Surveillance des marchés (prix, disponibilité) Mise à jour des résultats de l'EMMA	- Projet existant : besoin de pérennité	Continu	- Ajustement des programmes d'urgence et de relèvement précoce	- Bulletins mensuels
Services de diffusion d'information sur le marché à disposition des producteurs	- Remise en route de Radio Kaga (opérationnelle avant la crise, diffusait ce type d'informations) - Accessibilité pour les communautés des axes (éloignées de KBA)	Continu	- Circulation d'information pour une prise de décision réfléchie - Augmentation du pouvoir de négociation de tous les acteurs - Renforcement des capacités - Intégration des acteurs de la filière	- Nombre de ménages touchés - Nombre de sessions de sensibilisations - Niveau d'information accessible pour tous les acteurs de la filière
Recommandations pour la relance économique des groupes cibles producteurs de manioc (moyen/long terme)				
Soutien / plaidoyer pour la réinstallation des services	- Dépend fortement de la situation	Dès que possible	- Promouvoir les services techniques	- Retour des agents des services techniques

techniques (réouverture des bureaux, relance des capacités)	sécuritaire et politique		locaux et leur remise en marche - Utilisation des compétences locales	(ACDA, autres) - Reprise des activités de support technique
Renforcement des capacités de production par un accompagnement technique, notamment sur l'utilisation des boutures améliorées	- Nécessite un suivi rapproché de la part des services d'encadrement technique (disponibilité sur place)	Dès que les services techniques ont retrouvé leurs capacités Continu (long terme)	- Améliorer les pratiques culturelles - Renforcer le lien entre services techniques et groupements/producteurs	- Nombre de séances de formation - Nombre de visites de suivi - Nombre de producteurs touchés par ces séances et visites
Accompagnement financier des groupements pour la facilitation des travaux de préparation et d'entretien des parcelles (recrutement main d'œuvre)	- Mise en place d'un système de micro-crédit ou simple transfert monétaire - Sécurité	De décembre/janvier à août/septembre	- Favoriser l'embauche des travailleurs journaliers agricoles sur les parcelles (réduire les contraintes sur les producteurs et augmenter les opportunités d'embauche des ménages plus vulnérables)	- Nombre de groupements/producteurs bénéficiaires - Augmentation de la main d'œuvre recrutée - Niveau de salaire de la main d'œuvre journalière
Remplacement des actifs productifs (outillage, bétail de trait) par l'organisation de foires agricoles (système	- Besoin de confirmer au préalable la disponibilité des vendeurs et	De décembre à Mars (travaux de préparation des parcelles)	- Renforcer le lien entre les acteurs du marché - Promouvoir des	- Nombre de bénéficiaires - Nombre de commerçants

de coupons)	produits sur le marché local		achats locaux	impliqués
				- Augmentation et amélioration des actifs productifs des groupements/producteurs
Support à la provision de boutures améliorées en lien avec centres ICRA (puis récupération d'une partie des boutures pour redistribution lors de la prochaine campagne)	- Nécessite le fonctionnement de l'ICRA (impact de la situation politico-sécuritaire) - Nécessite un accompagnement technique des producteurs	A partir des mois de janvier/février Long terme	- Favoriser la culture de variétés améliorées - Améliorer les rendements (possible doublement des rendements par rapport aux variétés traditionnelles) - Réduire le cycle de culture, améliorer le <i>turn over</i>	- Nombre de groupements/producteurs bénéficiaires - Augmentation des rendements - Amélioration des pratiques culturelles et de leur acceptation - Suivi post-récolte
Soutien aux groupements pour l'aménagement des parcelles communautaires et aires de séchage	- Travail avec groupements agréés - Risque de création de groupements fictifs	A partir des mois de décembre/janvier	- Améliorer les pratiques culturelles - Augmenter la qualité / quantité du manioc récolté	- Nombre de parcelles communautaires améliorées - Nombre d'aires de séchage améliorées créées
Soutien à la réouverture de la caisse d'épargne locale (Be-Okoko)	- Nécessite une étude plus approfondie du fonctionnement et des contraintes de	Décembre/janvier	- Renforcement des structures locales de support à l'entrepreneuriat	- Reprise des activités d'octroi de micro-crédit

	la caisse d'épargne		- Utilisation des compétences locales - Insertion des programmes de relèvement précoce dans des perspectives de plus long terme	
Suivi des contraintes liées au transport	- En complément des programmes d'urgences (CFW pour la réhabilitation des routes notamment)	Dès que possible	- Suivi de l'impact des programmes de CFW pour la réhabilitation des routes	- Reprise des activités de transport à tous niveaux (pousse-pousse, vélos, véhicules) - Suivi du coût du transport
Support à l'association des <i>wali garas</i> vendeuses de manioc sur le marché de KBA (stock grants, diffusion de l'information sur les marchés)	- Nécessite une analyse de leur mode de fonctionnement - Sécurité	Dès que possible	- Restructuration de l'activité des commerçantes (offre, stockage, transport) - Amélioration du pouvoir de décision par une meilleure circulation de l'information sur le marché (stocks disponibles au niveau des producteurs, etc)	- Nombre d'adhérentes à l'association - Diminution des pertes liées à la sécurité

ANNEXE 1 - BIBLIOGRAPHIE

FAO & PAM – *Evaluation rapide de la sécurité alimentaire en République Centrafricaine*, Juin 2013
FEWSNET – *Activité de zone 'plus' de moyens d'existence de la République Centrafricaine*, un rapport spécial du réseau de systèmes d'alerte précoce contre la famine (Fews Net), Octobre 2012
FEWSNET – *Central African Republic, Desk Review*, Mai 2012
FEWSNET – *Central African Republic, Remote Monitoring Update*, Juin 2013
OCHA – *Rapports de situation*, 2013
PAM – *Analyse Globale de la Vulnérabilité et de la Sécurité Alimentaire*, République Centrafricaine, Décembre 2009
PAM – *Analyse du Fonctionnement des marchés en relation avec la sécurité alimentaire des ménages*, République Centrafricaine, Septembre 2011
UNFPA – *Projections recensement population*, 2012
ACF, FAO, PAM – *Bulletin de suivi des prix*, Avril à Juin 2013
ACF – *Bulletin d'information, Surveillance Multisectorielle*, Juin 2013

Dékoa :

ACF – *Rapport d'évaluation d'urgence Kémo*, Janvier 2013
ACF – *Rapport d'évaluation d'urgence Kémo*, Avril 2013
ACF – *Rapport préliminaire d'évaluation des besoins en sécurité alimentaire et en nutrition*, Préfecture de la Kémo, Juin 2013
ACF – *Rapport d'évaluation rapide multisectorielle (RRM) dans la préfecture de la Kémo*, Avril 2013

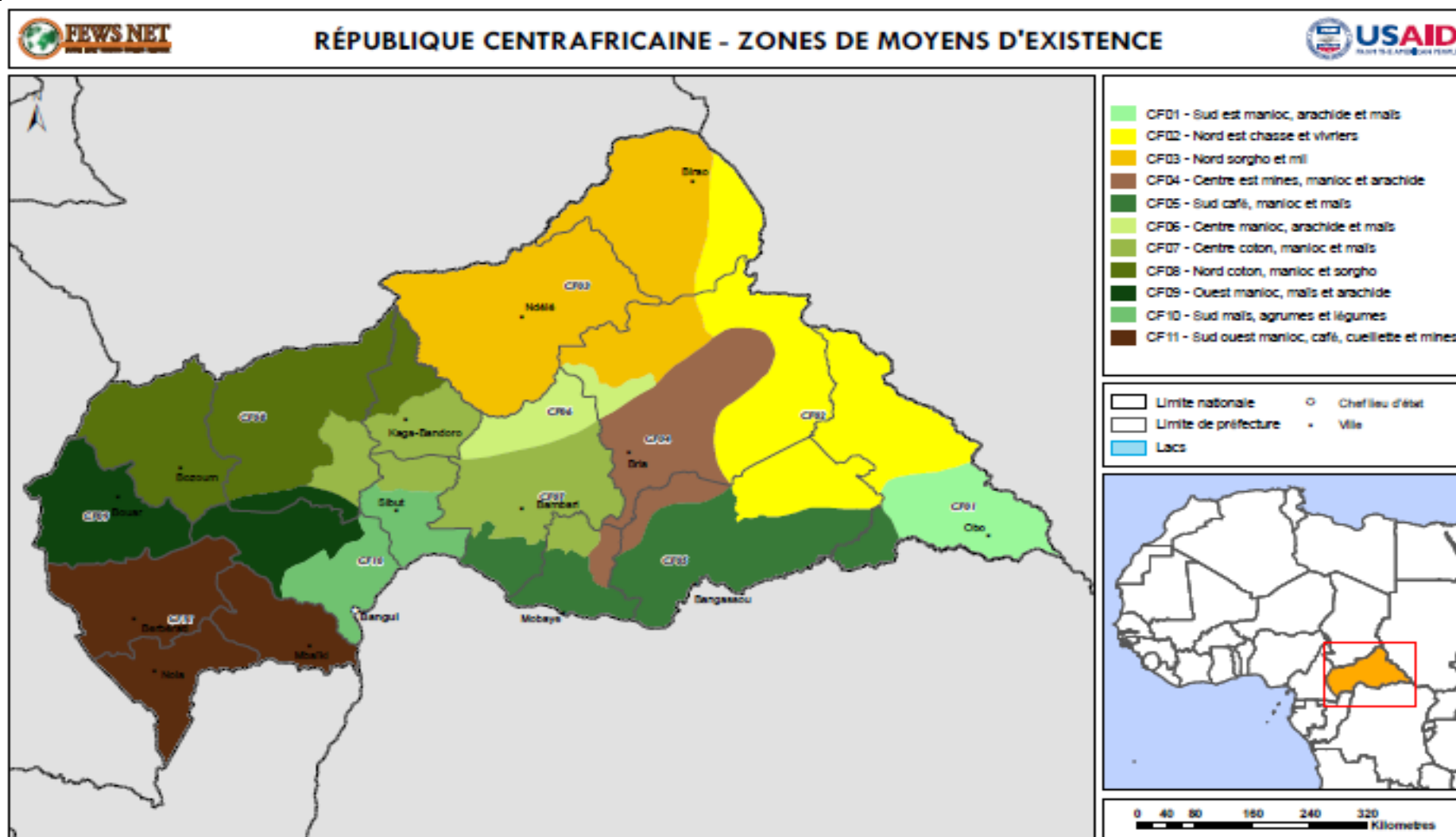
Kaga Bandoro :

IRC – *Compte-rendu des ateliers sur la commercialisation des produits agricoles dans la sous-préfecture de Kaga Bandoro*, 2012
IRC – *Présentation des résultats de l'analyse filière et des moyens d'existence*, Sous-préfectures de Nana Gribizi, Bocaranga, Ngaoundaye, Septembre 2011

Kabo :

Solidarités International – *Rapport intermédiaire d'évaluation en sécurité alimentaire, ville de Kabo et sites de déplacés, préfecture de l'Ouham*, Avril 2013
Solidarités International – *Evaluation de la situation en sécurité alimentaire dans la sous-préfecture de Kabo*, Avril 2013
Solidarités International – *Evaluation de l'évolution de la sécurité alimentaire et des moyens d'existence sur les axes Kabo-Ouandago et Kabo-Batangafo*, Juin 2013

ANNEXE 2 – CARTE DES ZONES DE MOYENS D'EXISTENCE EN RCA



ANNEXE 3 – LISTE DES PARTICIPANTS A LA FORMATION, BANGUI, 2 AU 5 AOUT 2013

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

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

ANNEXE 4 – MEMBRES DE L'EQUIPE EMMA IRC

Prénom & Nom	Fonction
Emmeline SAINT	Consultante EMMA
Narcisse MBASSINGA	Manager/ERD (team leader EMMA)
Didier POUTIA	Manager/ERD
Ghislain KOURANDHAUT	Agent Société civile
Cyril ISSENI	Agent AGR
Guy Florent MBOLISSA	Assistant CFW
Jonas MBADINGAI	Agent CFW

ANNEXE 5 – LISTE DES ACTEURS CLES ENQUETES

Nom et Prénom	Fonction	Contact
KADEKOYE Davide	Directeur general ICRA	70 11 54 35 / 75 67 34 81
KONGUERE Ernest	Directeur Technologie et biotechnie a ICRA	70 96 12 80
SELENGOUMA David	Chef de programme de certification des semences	70 40 71 61/ 72 15 23 66
VOPEYANDE Marie Brice	Directeur de Centre de Recherche de Boukoko	75 05 77 83
NGAWEN Janvier	Directeur de réglementation et de contrôle des prix	75 20 32 16/ 77 77 26 22
NZONIWA Jean Pierre	Directeur d'Animation de commercialisation et de crédit a L'ACDA	75 57 04 45/ 72 50 72 00
GBAZA Edith	ACDA	70 95 10 70
MBOUNOU NGOPO Mathurin	Chef de Service des études et de Petite et moyenne entreprise(Impôt)	75 56 86 96/ 77 20 26 26
OROMBIA AMIN Antoine	Chef de Service de production , conditionnement et conservation des Semences	70 85 43 01
ANTOINE	Chef de secteur CREF Kaga Bandoro (Domete)	72 20 85 30
FEINZOURE	Directeur General de l'ORCCPA	
Flora	CICR	
YAKETE François	Président de la Sous Fédération des producteurs	
MAYEKAMASSON Julie	Chef d'antenne ECHELLE	75 54 20 10/ 72 21 86 73

ANNEXE 6 – QUESTIONNAIRES

Guide d'entretien pour les informateurs clés

Situation de référence : la structure normale et le fonctionnement du système de marché

Acteurs du marché

- 1 Pourriez-vous les étapes fonctionnelles et les personnes ou entreprises concernées par l'obtention du manioc sur le marché, c'est-à-dire les producteurs, vendant par l'intermédiaire des commerçants et de ces intermédiaires vers les consommateurs ?
- 2 Quelles sont, dans une année normale, les prix généralement payés dans toute la chaîne de marché, à cette époque de l'année ?

Fournisseurs de services

- Y a-t-il des services importants fournis par d'autres entreprises qui soutiennent ou rendent cette chaîne de marché viable ? *(par exemple les fournisseurs d'intrants, les services de transport, les installations de stockage, les communications, les services financiers, les places de marché)*

Institutions, règles et normes

- Quelles lois, règles formelles ou réglementations ont une grande influence (positive ou négative) sur le fonctionnement de la chaîne d'approvisionnement ?
- Y a-t-il des pratiques informelles de douane, des habitudes et les pratiques qui façonnent les relations (par exemple, instaurer la confiance) entre les acteurs du marché ?

Performance de référence du système de marché

Section 9. Quels sont les mois où la demande est la plus forte, dans une année normale? Et ceux où la demande est plus basse ?

Section 10. Pourriez-vous estimer la production totale combinée locale que le marché a échangé la saison dernière (au niveau national et local) ?

Section 11. Le prix du manioc change-t-il en fonction de la saison ? A quelles périodes de l'année les prix sont-ils généralement les plus hauts et les plus bas ? Quels seraient les prix moyens à cette époque de l'année ?

Section 12. Quel est le volume de stock généralement disponible dans une année normale ?

Compétition et intégration

- Y a-t-il des points dans la chaîne d'approvisionnement où un ou deux acteurs du marché (commerçants par exemple) sont capables de dominer ou de contrôler l'offre et pour autant de fixer les prix des marchandises ?
- Le schéma des variations saisonnières des prix dans la zone touchée a-t-il tendance à se rapprocher du modèle dans d'autres régions ou dans la capitale (une fois les frais de transport pris en compte) ? Si non, pourquoi pensez-vous que les variations de prix saisonnières dans cette zone sont différents d'autres zones ?

Situation affectée par l'urgence

9. Quels sont les impacts / changements qui sont apparus dans les voies d'approvisionnement du producteur au consommateur par l'intermédiaire d'un commerçant ?
10. Comment la situation d'urgence a-t-elle affecté les services importants mentionnés précédemment, les services publics importants ou les infrastructures publiques ?
11. Quelle est la perte de marge dans les affaires en situation d'urgence ? Quels sont les coûts des entreprises qui augmentent et de combien ? (*par exemple, carburant, stockage, acquisition, travail, etc*)
12. L'accès des commerçants à la production locale a-t-il changé et pourquoi ?
13. Pour le manioc, les prix ont-ils augmenté, diminué ou sont-ils restés stables, par rapport à l'évolution normale à cette époque de l'année ? Précisez dans quelle mesure.
14. Quelle est la quantité de manioc actuellement disponible en stock ?
15. Comment les acteurs de la chaîne de marché se sont-ils adaptés au choc ?
16. La situation d'urgence a-t-elle affecté la façon dont les fournitures et les prix sont contrôlés et si oui, comment ? (*par exemple en réduisant le nombre d'entreprises en activité ou en limitant les options de transport*)
17. Si une plus grande demande dans la zone d'urgence était garantie, dans quelle mesure seriez-vous capables d'augmenter vos achats / votre volume d'affaire dans la région touchée ?
18. Y aurait-il encore certains groupes de consommateurs qui seraient difficiles à fournir, par exemple en raison des risques élevés, de la faiblesse des infrastructures, des routes en mauvais état, etc ?

QUESTIONNAIRE GROSSISTES – EMMA Août 2013

Village :

Distance/KBD

Nom de l'enquête

Sexe M/F

Date:



Marché Critique : MANIOC		Localisation du marché		Type d'acteur :
Type d'information	Unités	Août 2012	Août 2013	Prévisions dans les prochains mois
1. Type de Manioc vendu				
2. Origine de Manioc: Ou achetez-vous le Manioc 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 de Manioc et des périodes où vous vendez moins de Manioc				

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

11. A quel prix vendez-vous le manioc par saison (préciser l'unité)				
12. Quels sont les principaux facteurs qui déterminent le prix?				
13. En quoi le commerce change-t-il lors d'une mauvaise année? Comment les acteurs s'adaptent-ils ?				
14. Réussissez-vous à répondre à la demande que vous avez lors d'une mauvaise année? Si non, quelle est la quantité qui vous manquerait ?				
15. Quels sont les effets sur votre commerce de l'aide alimentaire du PAM et des ventes subventionnées de l'Etat?				
16. Travail journalier: y'a-t-il une période haute et une basse (préciser les mois)? Quel est le coût en argent ou en 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)				
22. Si vous avez accès au crédit, cela correspond à quelle quantité de stocks et pour combien de semaine ?				

23. Quel est le mode de transport des Manioc 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 ?				
24. Quel est le mode de transport des Manioc 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 ?				
25. Si il y avait une demande plus élevée aujourd'hui, jusqu'à combien pourriez-vous augmenter votre stock ? (% du stock existant ou nombre de sacs additionnels) 26. Combien de temps cela prendrait ? 27. Ou trouveriez-vous ce surplus de stocks (zone géographique et acteur) ? 28. Qu'est-ce qui vous limiterait (accès au				

crédit, stockage, offre, transport conditions des routes)?	
29. Selon vous, que faudrait-il pour appuyer la filière? Selon la saison ? Pour les commerçants et les consommateurs ?	

QUESTIONNAIRE COMMERÇANTS DÉTAILLANTS – EMMA Août 2013

Localisation:



Nom de l'enquêté :

Sexe de l'enquêté : M/F

Date:

1. Quels ont été les impacts de la crise sur votre commerce? Comment les commerçants et la communauté en général font-ils face à ce moment difficile?
2. Quels sont les produits/articles que vous vendez depuis le début de la crise?
3. Combien et en quelle quantité?
4. Quelle quantité de manioc vendez-vous normalement a cette époque de l'année?
5. Quel est le niveau de votre stock de manioc actuellement par rapport la normale?
6. Qui sont vos clients? Qu'est ce qui les caractérise?
7. Combien de clients avez-vous ces temps-ci? Et en temps normal?
8. Comment la crise affecte-t-elle la demande de vos clients?
9. Quel est votre prix de vente actuel et quel est celui de l'année passé?
10. Qui et où sont vos fournisseurs ?

11. Est-ce que cela a changé depuis le début de la crise ?
12. Y a-t-il des facteurs saisonniers influant sur vos prix d'achat ?
13. Combien d'autres personnes vendent les mêmes produits que vous dans la même localité ?
14. Y a-t-il des zones voisines qui ne reçoivent pas d'approvisionnement régulier du marché ? si oui pourquoi ?
15. Quels sont les principaux problèmes auquel vous êtes confrontés pour faire des affaires aujourd'hui ?
16. Lesquels de ces problèmes sont liés à l'impact de la crise ?
17. A votre avis qu'est-ce qui pourrait être fait pour résoudre tous ces problèmes en particulier ceux liés à l'impact de la crise ?

Fiche d'informations – Entretien Commerçant local / Détaillant

Marché critique:		Emplacement commerçant:		Type de commerçant:
Périodicité (semaine):				
Type d'information	Unité	Aout 2012	Aout 2013	Changement / Tendance
1. Volume des ventes (Ngawi/Semaine)				
2. Prix d'achat (Montant en FCFA/Ngawi)				
3. Coût des intrants(emballage) (FCFA/Ngawi)				
4. Coût de la main d'oeuvre (FCFA/Semaine)				
5. Prix de vente (FCFA/kg)				
6. Stocks détenus (Ngawi)				
7. Si la demande augmente, combien de temps pour re- stocker et en quelle quantité				

8. Source d'approvisionnement				
9. Moyen de transport pour l'approvisionnement				

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

QUESTIONNAIRE GROS PRODUCTEURS – EMMA Août 2013

Village :

Distance/KBD

Nom du groupement:

Nom de l'enquêté

Sexe M/F

Date:



Marché Critique : MANIOC		Localisation du marché :		Type d'acteur : Gros producteur
Type d'information	Unités	Août 2012	Août 2013	Prévisions dans les prochains mois
1. Type de manioc cultivé (variété) ?				
2. Surface cultivée (année normale et cette année) ?				
3. Type d'accès au foncier (propriétaire, héritage, location, métayage...) ? Précisez le prix payé à l'hectare ?				
4. Utilisez-vous la main d'œuvre journalière ? les bœufs de location ? Si oui, combien payez-vous pour une campagne agricole ?				
5. Combien dépensez-vous en intrant pour une				

campagne agricole ?				
6. Estimation d'une production moyenne (année normale et cette année)				
7. Part de la production vendue ? Part de la production consommée ?				
8. A quel moment vendez-vous le manioc produit ?				
9. Combien d'argent vous rapporte la vente du manioc?				
10. Quels sont les dépenses effectuées avec cet argent ? (plus %)				
11. Combien de temps vous dure votre stock de manioc dédié à la consommation ?				
12. A qui vendez-vous le manioc ? Type d'acteur, nombre moyen				

d'acteurs, où sont-ils ? 13. Quelles sont les modalités de paiement (crédit, argent, nature) ?				
14. A quel prix vendez-vous le manioc par saison (préciser l'unité) ?				
15. Quels sont les principaux facteurs qui déterminent le prix?				
16. En quoi le commerce change-t-il lors d'une mauvaise année? Comment les acteurs s'adaptent-ils ?				
17. Quelles sont les principales contraintes que vous rencontrez ?				
18. 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 ?
19. Quels sont les services que vous utilisez? (transport, stockage, communications, services financiers,				

assurance etc)				
20. Quel est le mode de transport du manioc à la vente? Quel est le coût de transport par unité (par sac/tonne par exemple)? Est-ce que ce coût varie au long de l'année ?				
21. Selon vous, que faudrait-il pour appuyer la filière? Selon la saison ? Pour les commerçants et les consommateurs ?				

QUESTIONNAIRE PETITS PRODUCTEURS – EMMA Août 2013

Village :

Distance/KBD



Nom du groupement:

Nom de l'enquêté

Sexe M/F

Date:

Marché Critique : MANIOC		Localisation du marché :		Type d'acteur : Petit producteur vivrier
Type d'information	Unités	Août 2012	Août 2013	Prévisions dans les prochains mois
1. Type de manioc cultivé (variété)				
2. Estimation d'une production moyenne (année normale et cette année)				
3. Part de la production vendue ? Part de la production consommée ?				
4. A quel moment vendez-vous le manioc produit ?				

5. Combien d'argent vous rapporte la vente du manioc?				
6. Quels sont les dépenses effectuées avec cet argent ?				
7. Combien de temps vous dure votre stock de manioc dédié à la consommation ?				
8. A qui vendez-vous le manioc ? Type d'acteur, nombre moyen d'acteurs, où sont-ils ? 9. Quelles sont les modalités de paiement (crédit, argent, nature) ?				
10. A quel prix vendez-vous le manioc par saison (préciser l'unité) ?				
11. Quels sont les principaux facteurs qui déterminent le prix?				
12. En quoi le commerce change-t-il lors d'une mauvaise année? Comment les acteurs s'adaptent-ils ?				

13. Quelles sont les principales contraintes que vous rencontrez ?				
14. 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 ?
15. Quels sont les services que vous utilisez? (transport, stockage, communications, services financiers, assurance etc)				
16. Quel est le mode de transport du manioc à la vente? Quel est le coût de transport par unité (par sac/tonne par exemple)? Est-ce que ce coût varie au long de l'année ?				
17. Selon vous, que faudrait-il pour appuyer la filière? Selon la saison ? Pour les commerçants et les consommateurs ?				

QUESTIONNAIRE D'ENQUETE ADRESSE AUX MENAGES CIBLES – EMMA Août 2013

I. IDENTIFICATION :



Village : Distance/KBD

Nom du groupement

Nom de l'enquêté

Sexe M/F

Date:

Marché Critique : Arachide		Localisation du marché :		Type d'acteur : Ménages
Type d'information	Unités	Août 2012	Août 2013	Prévisions dans les prochains mois
1. Consommation de manioc dans le ménage (nombre de fois par semaine) ?				
2. A quelle période de l'année votre ménage consomme-t-il le plus de manioc (période + quantité) ?				
3. A quelle période de l'année votre ménage consomme-t-il le moins de manioc (période + quantité) ?				
4. A quelle période de l'année votre ménage a-t-il le plus de manioc en stock (période + quantité) ?				

5. A quelle période de l'année votre ménage a-t-il le moins de manioc en stock (période + quantité) ?				
6. Quelles sont les sources de nourriture de votre ménage ? Quelles sont les sources d'approvisionnement en manioc?				
7. Quelles sont les sources de revenus dans votre ménage ?				
8. Quel est le niveau de revenus dans le ménage (FCFA/semaine) ?				
9. A quel(s) marché(s) vous approvisionnez-vous ? (marché ou revendeurs – précisez)				
10. A quelle fréquence vous rendez-vous dans ce(s) marché(s) ? (nombre de fois par semaine)				
11. A quel moment de l'année vous rendez-vous le plus au marché (ou faites-vous le plus appel aux revendeurs) ?				

(+ fréquence/semaine)				
12. A quel moment de l'année vous rendez-vous le moins au marché (ou faites-vous le moins appel aux revendeurs) ? (+ fréquence/semaine)				
13. Avez-vous des difficultés d'accès au marché qui limitent vos visites ? Si oui, lesquelles ?				
14. Comment estimez-vous le prix du manioc sur ce marché (ou chez les revendeurs) ?				
15. Comment estimez-vous la qualité du manioc sur ce marché (ou chez les revendeurs) ?				
16. A quel moment de l'année votre ménage s'approvisionne-t-il en manioc plutôt sur le marché (période + quantité) ?				
17. A quel moment de l'année votre ménage consomme le manioc que vous produisez (période + quantité) ?				
18. Selon vous, que faudrait-il pour appuyer la filière du manioc?				

Selon la saison ? Pour les commerçants et les consommateurs ?	
---	--

Fiche d'informations – Entretien Ménages: Dépenses et Consommation

Emplacement du ménage:		Taille du ménage:
Périodicité (mois/semaine):		
Principaux postes de dépense (ou consommation)	Aout 2012 (quantité, valeur, période)	Aout 2013 (quantité, valeur, période)
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
10.		
Total approximatif des dépenses:		

NOTES:

1. Ne retenez que les types de dépenses /consommation les plus significatifs.
2. Decidez d'une période (mois/semaine) et utilisez cette même période pour toutes les réponses.
3. Incluez la consommation de produits et services fournis par autrui plutôt qu'achetés.
4. Incluez la quantité et la valeur estimée (selon le marché) de nourriture que le ménage consomme et qui provient de sa propre production.
5. 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):			
Principales sources de revenus	Qui reçoit le paiement?	Aout 2012 (quantité, valeur, période)	Aout 2013 (quantité, valeur, période)
1.			
2.			
Autres sources de revenus			
1			
2			
3.			
4.			
Total approximatif des revenus:			

NOTES:

1. 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...
2. Decidez d'une période (mois/semaine) et utilisez cette même période pour toutes les réponses.
3. 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.
4. Incluez la quantité et la valeur estimée (selon le marché) de nourriture que le ménage consomme et qui provient de sa propre production.
5. Si pertinent, précisez qui reçoit les revenus (homme, femme, chef de ménage).