

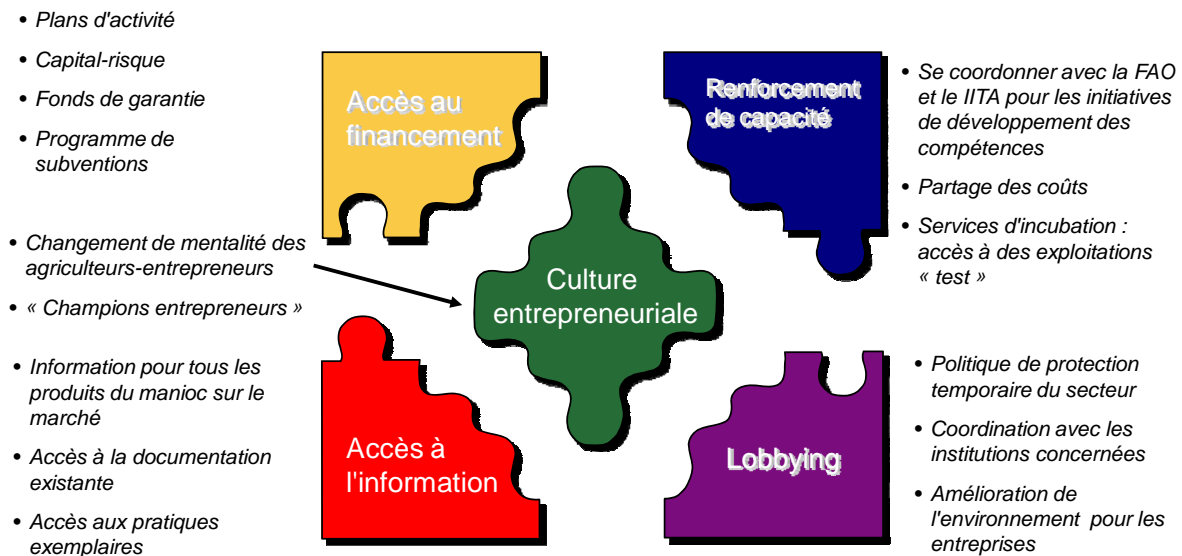
## X. La solution – un modèle de soutien intégré

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

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

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

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



Les cinq composantes du système de soutien sont :

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

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

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

## ***B. Soutien à la production***

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

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

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

---

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

<sup>34</sup>

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

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

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

Ces interventions sont résumées dans le tableau ci-dessous.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Ces interventions sont résumées dans le tableau ci-dessous.

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

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

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

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

## Conclusion

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

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

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

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

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



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

## Annexe I : Entrevues et Visites sur le Terrain

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

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

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

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

MCours.com