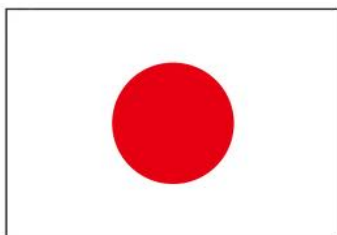


Etude de l'Année Fiscale 2011 financée par le Ministère de l'Agriculture, des Forêts  
et des Pêches du Japon



Etude sur les mesures visant l'augmentation de  
l'investissement dans le secteur agricole en Afrique

Résumé du rapport d'exposé de l'année fiscale 2011

Mars 2012

CROSSINDEX Corp.

## Table des matières

1. Contour de l'étude.....	1
1.1 Contexte.....	1
1.2 Objectif de l'étude.....	1
1.3 Activités.....	2
1.4 Processus.....	4
2. Résultats sur les industries de l'igname et du manioc au Ghana et au Cameroun.....	5
2.1 Contraintes à chaque partie de la chaîne de valeur.....	5
2.2 Les participants dans la chaîne de valeur.....	6
2.3 Le rôle du gouvernement / de l'agence internationale et des investisseurs.....	7
3. Contraintes et solutions au cours de la chaîne de valeur.....	8
3.1 Les contraintes de la chaîne de valeur.....	8
3.2 Production/ Agriculture.....	8
3.3 Emmagasiner/ Transformation/ Transport.....	14
3.4 Vente en gros/ Vente au détail.....	19
3.5 Consommation intérieure/ Exportation.....	21
4. Conclusion.....	24

## Acronymes

1. GIC	Groupe de l'Initiative Commune
2. CRI (CSIR-CRI)	Le Conseil pour la Recherche Scientifique et Industrielle Récoltes Institut de la Recherche
3. CVC	Comité villageois de concertation
4. IDE	Investissements Directs à l'Étranger
5. FIDA	Fonds International de Développement Agricole
6. IITA	Institut international d'agriculture tropicale
7. IRAD	l'Institut de Recherche Agricole pour le Développement
8. JIRCAS	Centre japonais de la recherche international pour les sciences agricoles
9. MAFF	Ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches
10. MoARD	Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural
11. MOFA	Ministère de l'Alimentation et de l'Agriculture
12. ONG	Organisation Non Gouvernementale
13. APD	Aide Publique au Développement
14. PNDRT	Programme National de Développement des Racines et Tubercules
15. PPRSD	Direction des Services de Protection et de Contrôle des Végétaux
16. TICAD	Conférence Internationale de Tokyo sur le Développement de l'Afrique

# 1. Contour de l'étude

## 1.1 Contexte

Le Japon a promis, dans le cadre de la TICAD (Conférence internationale de Tokyo sur le développement de l'Afrique) IV (mai 2008), de contribuer au développement des Etats africains via le doublement des IDE (Investissements Directs à l'Etranger) et de l'APD (Aide Publique au Développement) pour ces régions. Considérant cet état de fait, l'intention du MAFF (Ministère de l'Agriculture, des Forêts et des Pêches) a été de mener une étude sur les racines et les tubercules cultivés en Afrique subsaharienne (insistant particulièrement sur le manioc et l'igname). L'étude s'est penchée sur deux pays : le Ghana (un pays de l'Afrique de l'Ouest) et le Cameroun (un pays de l'Afrique centrale).

L'igname et le manioc sont consommés en tant que nourriture de base dans de nombreux territoires de la région, alors que la productivité reste basse à cause des méthodes primitives de culture, la faible fertilité du sol, les organismes nuisibles, etc. Cette étude a été conduite dans l'attente d'identifier les problèmes faisant obstacle au secteur de l'investissement privé à chaque étape de la chaîne de valeur de l'igname et du manioc, et d'approuver les mesures pour surmonter ces problèmes et de promouvoir l'investissement dans ce secteur. Les détails des recommandations sont décrits dans le rapport principal et l'essentiel est expliqué dans ce présent rapport d'exposé.

## 1.2 Objectif de l'étude

Il est attendu de cette étude :

- A) que soient identifiées les contraintes faisant obstacle au secteur de l'investissement privé à chaque étape de la chaîne de valeur ; et
- B) qu'elle recommande les mesures pour surmonter ces contraintes et promouvoir l'investissement dans ce secteur.

Le but de l'ensemble de l'étude est d'assurer l'approvisionnement sûr et stable de nourriture pour les habitants de l'Afrique subsaharienne.

Par conséquent, est attendue une contribution à la sécurité alimentaire mondiale.

Objectifs spécifiques de cette étude:

- Accroître la production de l'igname et du manioc.
- Réduire le taux de perte après la récolte.
- Maintenir un haut niveau de qualité.
- Explorer un nouveau marché.

### 1.3 Activités

En se concentrant sur le manioc et l'igname, tous deux produits et consommés en tant qu'importante nourriture de base en Afrique subsaharienne, les chercheurs ont identifié les problèmes faisant obstacle à l'investissement privé dans le secteur. Des mesures ont été recommandées, prenant en compte les situations actuelles dans chaque étape de la chaîne de valeur :

- Production/ Agriculture
- Emmagasiner/ Transformation/ Transport
- Vente en gros/ Vente au détail
- Consommation intérieure/ Exportation

D'autre part, hormis les entretiens menés dans la région, les études de cas suivantes ont été menées :

Etude des cas1: Etude sur l'efficacité de la culture des semences d'igname mise en œuvre par les associations d'agriculteurs

Des tests ont été menés auprès de deux associations d'agriculteurs de la région du Nord formant des billons pour la culture d'igname. En comparant le cas utilisant des tracteurs avec celui utilisant la main-d'œuvre, le montant de la suppression des coûts a été démontré.

Pour cela, le temps nécessaire pour la formation des billons de petite taille destinés à la production de patates de semence et celui des billons de taille moyenne destinés aux produits d'exportation ont été enregistrés, chacun dans les cas des tracteurs et de la main-d'œuvre. Des bûtes habituelles pour la culture d'igname ont également été formées.

Etude de cas2: Séance de dégustation de produits à base d'igname et de manioc

Des séances de dégustation de produits à base d'igname et de manioc ayant pour cible les classes moyenne supérieure d'Accra au Ghana ont été organisées. Les produits présentés sont les quatre suivants: chips d'igname, chips de manioc, igname frite et manioc frit. Une dégustation de pain

contenant du manioc a aussi eu lieu. Quatre sortes de pain ont alors été présentées: des pains contenant relativement 0%, 10%, 50% et 70% de farine de manioc. La variation des réponses selon la proportion de farine de manioc a été étudiée.

Suivi des prix: Examiner la possibilité de la vente d'ignames à prix élevés en raison des ajustements des saisons de chargements opéré par les associations d'agriculteurs

Les variations des prix du marché et les prix à l'exportation de certaines variétés d'igname ont été suivies avec la contribution des exportateurs et des associations d'agriculteurs. En observant la variation des prix du marché et ceux à l'exportation, a été simulée la possibilité d'une augmentation des recettes selon la capacité de négociation des associations d'agriculteurs et l'ajustement de la période d'expédition.

## 1.4 Processus

Le programme d'étude s'est déroulé ainsi décrit ci-dessous;

Réunion du comité d'experts:

Japon (septembre 2011 - février 2012)

MAFF, Université Agricole de Tokyo, Université Waseda, JIRCAS, Tokumoto Technology Corp. LTD., etc.

Entretiens, recherches et expériences:

Ghana (octobre – novembre 2011)

Entretien et recherche: organisations gouvernementales, transformateurs, chercheurs, ONG, exportateurs, associations, agriculteurs.

Expérience : dégustation d'igname et de manioc (Accra), utilisation de tracteurs pour la formation de billons (Tamale).

Cameroun (novembre 2011)

Entretien et recherche: organisations gouvernementales, transformateurs, chercheurs, ONG, exportateurs, grossistes, associations, agriculteurs.

Dialogues de politique et ateliers:

Ghana (février 2012)

Dialogue de politique et atelier: organisations gouvernementales, transformateurs, chercheurs, ONG, exportateurs, associations, agriculteurs.

Cameroun (février 2012)

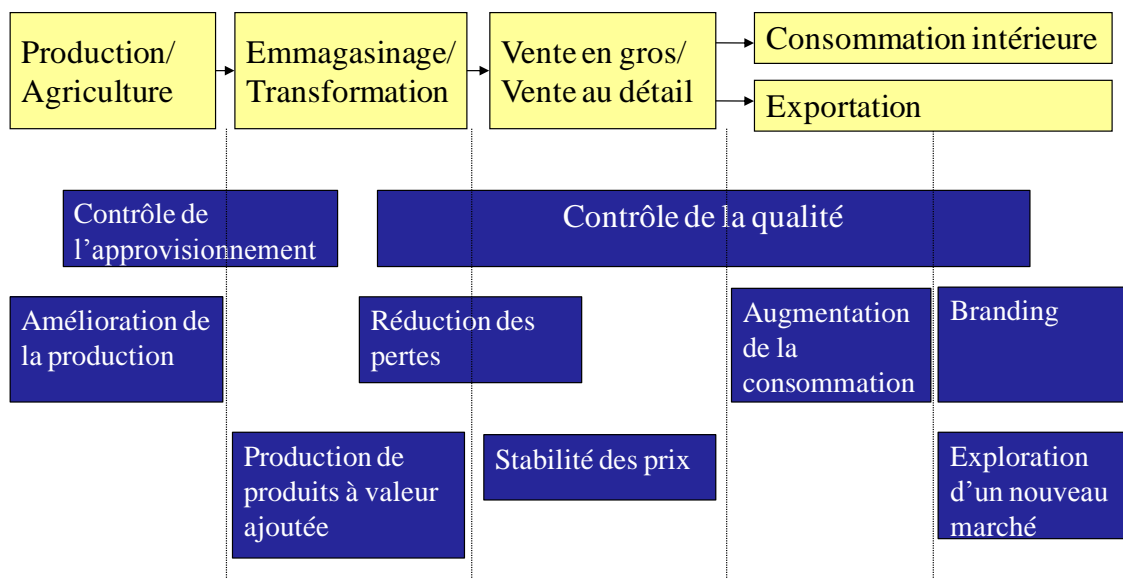
Dialogue de politique et atelier: organisations gouvernementales, transformateurs, chercheurs, ONG, exportateurs, grossistes, associations, agriculteurs.

## 2. Résultats sur les industries de l'igname et du manioc au Ghana et au Cameroun

### 2.1 Contraintes à chaque partie de la chaîne de valeur

Voici ci mentionnes des exemples de contraintes que comporte la chaîne de valeur, lesquelles exemples constitueront les points principaux de la présente étude:

- Contraintes de la chaîne de valeur de l'igname et du manioc -

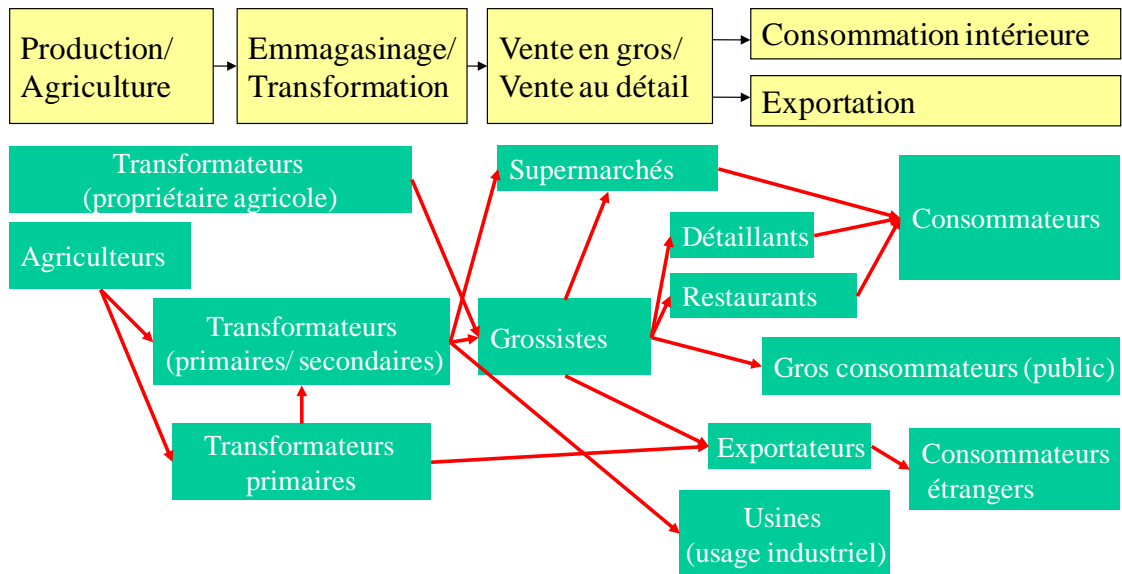




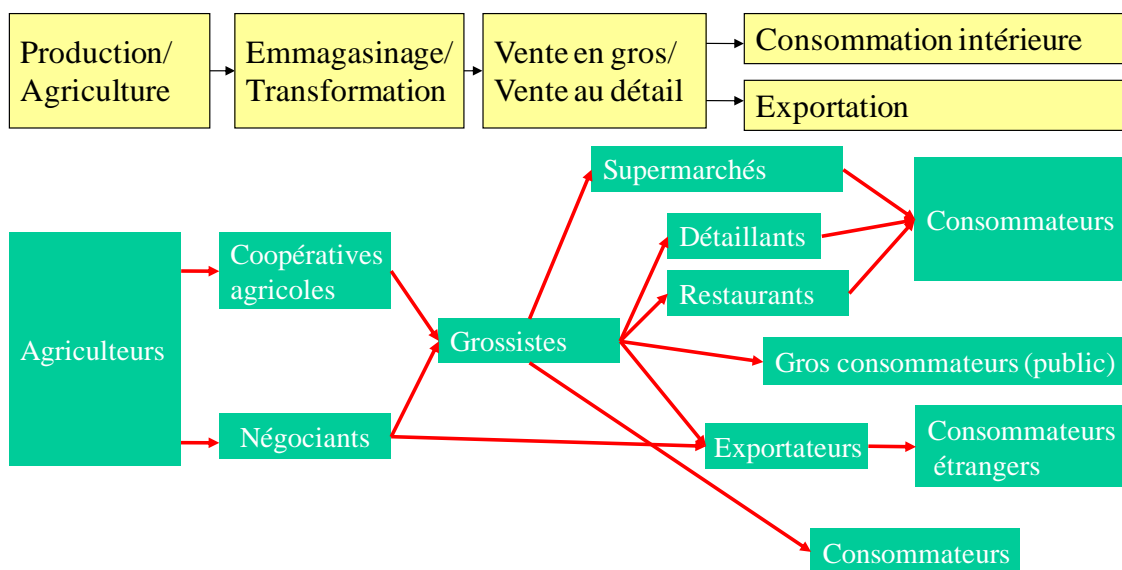
## 2.2 Les participants dans la chaîne de valeur

Voici les principaux participants dans la chaîne de valeur.

### - Chaîne de valeur des produits transformés (igname et manioc) -

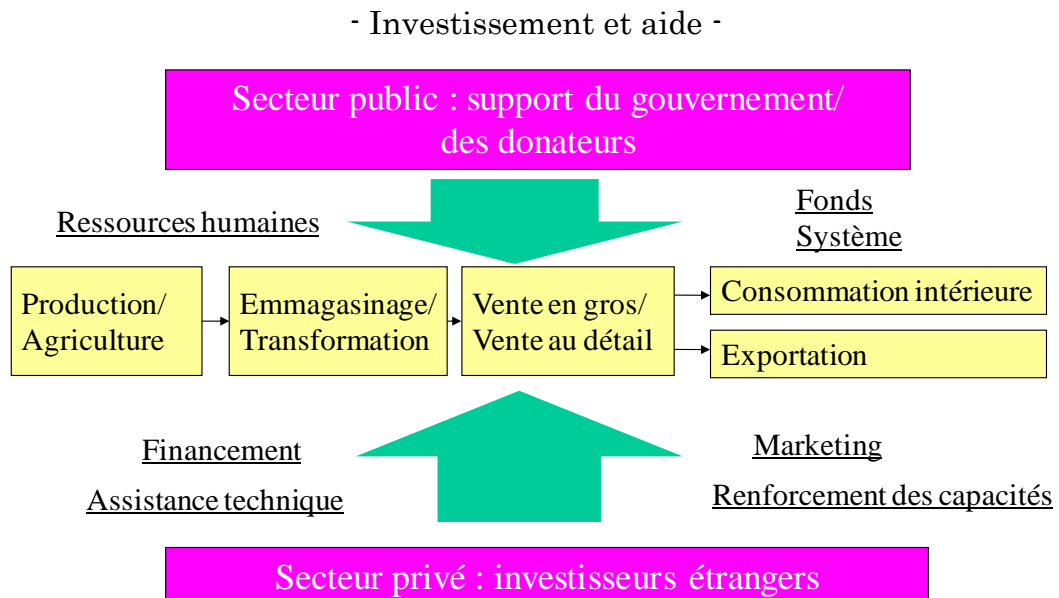


### - Chaîne de valeur de l'approvisionnement d'igname brute -



### 2.3 Le rôle du gouvernement/ de l'agence internationale et des investisseurs

Voici les point importants de l'aide gouvernementale et des investissements étrangers.



### 3. Contraintes et solutions au cours de la chaîne de valeur

#### 3.1 Les contraintes de la chaîne de valeur

En s'appuyant sur l'étude conduite au Japon et les entretiens menés au Ghana et au Cameroun, de graves contraintes à chaque étape de la chaîne de valeur de l'igname et du manioc ont pu être identifiées, comme ainsi décrites ci-dessous.

Production/ Agriculture	Emmagasinage/ Transformation
Organisme nuisible et maladie	Technologie d'emmagasinage
Qualité de la semence, matériels végétaux	Emmagasinage de la semence
Machine et entretien	Technologie de transformation
Main d'œuvre	Igname et manioc à valeur ajoutée
Rotation des cultures	Manque d'équipements
Manque d'information sur les prix	Perte causée par le transport
Culture	Maintien de la qualité de l'igname et du manioc
Formation	
Suivi	

Vente en gros/ Vente au détail	Consommation intérieure/ Exportation
Perte causée par la vente en gros	Igname et manioc à valeur ajoutée
Maintien de la qualité de l'igname	Promotion
Perte sur le marché	Marketing
Rupture d'approvisionnement des produits à base de manioc à valeur ajoutée	Nom de marque du Ghana et Cameroun
	Emballage
	Manque d'information sur le marché étranger

Les solutions à chaque étape de la production/ de l'agriculture, de l'emmagasinage/ de la transformation/ du transport, de la vente en gros/ de la vente au détail, de la consommation intérieure/ exportation sont proposées ci dessous.

#### 3.2 Production/ Agriculture

Proposition 1: Un modèle de distribution de matériels végétaux agricoles améliorés (semenceaux d'igname, boutures de manioc) d'agriculteurs à agriculteurs Actuellement au Ghana et au Cameroun,

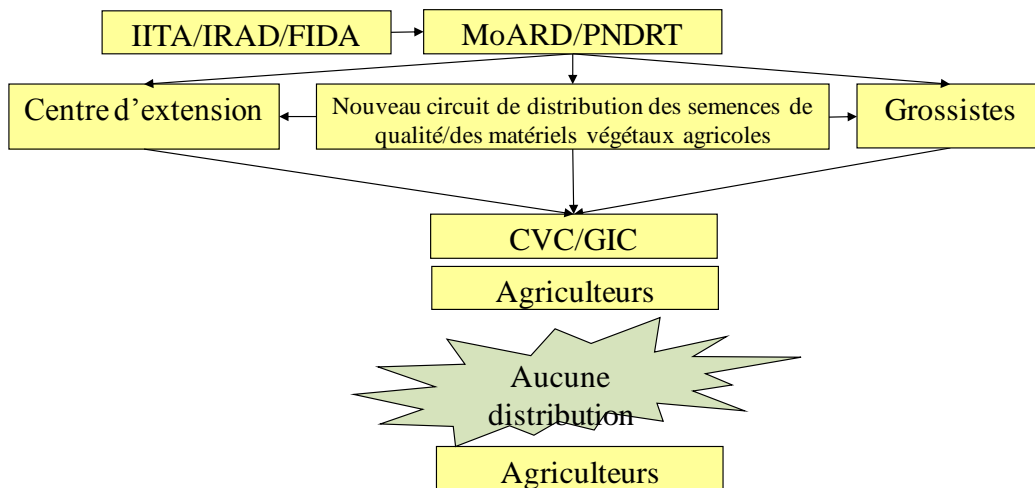
des matériels végétaux agricoles améliorés, à forte fertilité et résistants aux maladies, sont requis pour l'augmentation de la production.

Pour l'amélioration des matériels végétaux au Cameroun, l'IITA, l'IRAD et le FIDA se sont impliqués dans le développement et via le centre d'extension, les associations d'agriculteurs, les producteurs de semence (producteurs de matériels végétaux agricoles), et les grossistes ont distribué les matériels végétaux aux agriculteurs, sous le contrôle du MoARD/ PNDRT. En ce qui concerne le Ghana, ce sont l'IITA, le CRI, et les universités qui se sont investis dans le développement, alors que ce sont le centre d'extension, les producteurs de semence (producteurs de matériels végétaux), et les grossistes qui ont, via les associations d'agriculteurs, distribué les matériels végétaux aux agriculteurs, sous le contrôle du MOFA.

Cependant, la distribution d'agriculteurs à agriculteurs ne fonctionne pas parfaitement. La raison est que, certains agriculteurs essaient de vendre leurs matériels végétaux agricoles améliorés à leurs homologues à prix élevés, ou les gardent pour un usage strictement personnel.

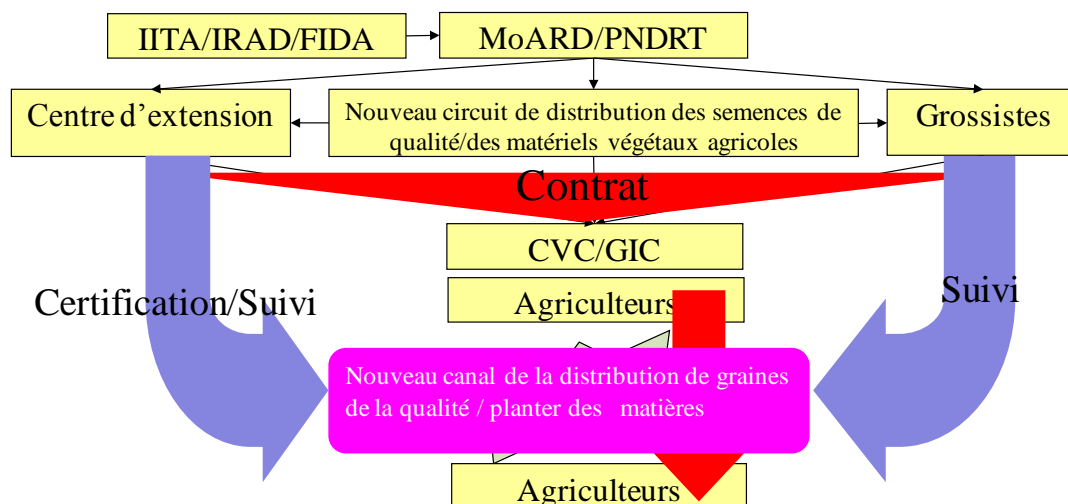
- Chaîne de valeur des matériels végétaux agricoles améliorés -

- 1.Modèle présent -



Pour résoudre l'inefficacité dans la distribution des matériels végétaux agricoles améliorés et des semences d'igname, nous proposons un nouveau modèle appelé « le modèle de distribution d'agriculteur à agriculteur » et, « les systèmes de certification », qui seront efficaces quant à l'accélération de la distribution des matériels végétaux agricoles améliorés.

- 2. Modèle potentiel -



Pour rendre efficace ce modèle (le modèle de distribution d'agriculteurs à agriculteurs), il y a nécessité de signer un contrat entre les centres d'extension, les producteurs de semences (producteurs de matériels végétaux agricoles améliorés), les distributeurs (les entre metteurs) et les associations d'agriculteurs. Grâce à l'aide de ces derniers, il sera possible de suivre la distribution de matériels végétaux agricoles améliorés d'agriculteurs à agriculteurs.

L'avantage pour les agriculteurs est que ce modèle leur permette, bien qu'à bas prix, de vendre les matériels végétaux améliorés. De plus, les agriculteurs ayant produit des matériels de qualité en quantité suffisante seront certifiés en tant que meilleurs agriculteurs et seront primés.

Un approvisionnement obligatoire qui ferait la promotion de la distribution de matériels agricoles améliorés de haute qualité et consacrerait la réduction des prix. Un système de suivi avec des pénalités dans le souci de s'assurer que les personnes impliquées seront déterminées.

Voici ci-dessous un aperçu des éléments contenus dans un exemplaire du modèle suggéré:

A) Bénéfices pour l'agriculteur contractant

- Les agriculteurs peuvent faire profit en tant que fournisseurs de matériels végétaux
- L'adhésion au GIC permettra une hausse du pouvoir de vente par un rendement plus élevé, etc.
- Les agriculteurs certifiés pourront obtenir des subventions du gouvernement et une garantie d'achat par les grossistes selon le niveau de certification

B) Système de certification

- La note de certification sera déterminée selon la quantité fournie aux autres agriculteurs et la qualité des semenceaux/ matériels végétaux, etc.
- Le niveau, la période de renouvellement, etc.

C) Drapeau de certification (à hisser sur le toit)

D) Obligation des agriculteurs contractants

- Le prix sera fixé pour la distribution des matériels végétaux aux autres agriculteurs

E) Sanction

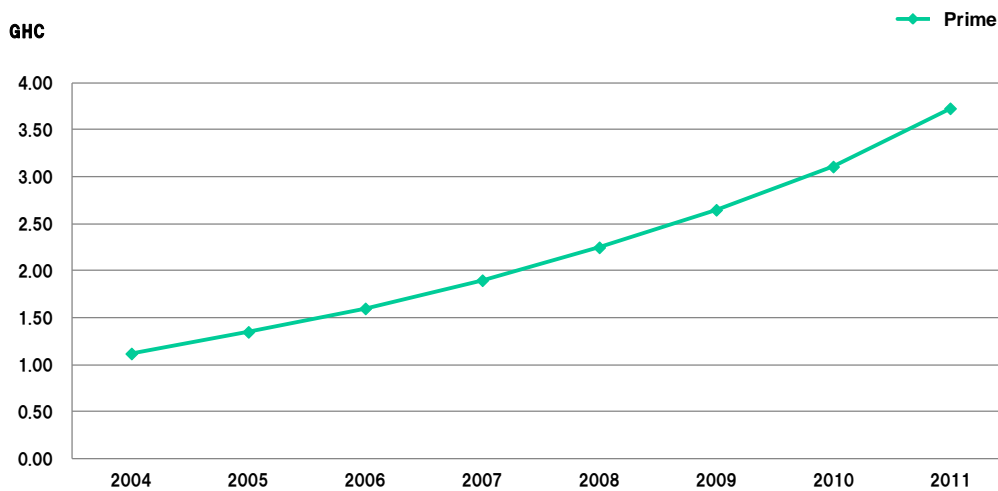
- La distribution d'une mauvaise variété (une variété non améliorée, par exemple) sera sanctionnée

F) Modes de suivi (échantillonnage, etc.)

Proposition 2 : Introduction de machines agricoles pour une meilleure productivité de l'igname et le développement de services d'entretien des machines

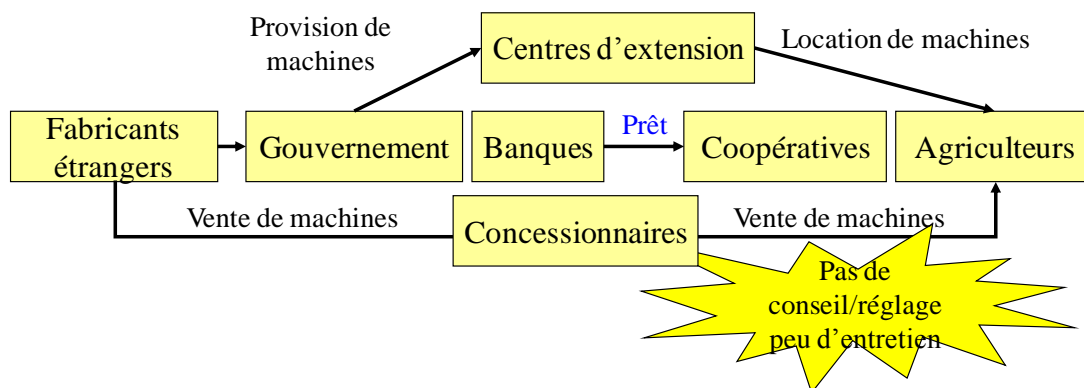
Au Ghana, les primes des travailleurs augmentent d'années en années, ce qui rend le maintien de la main-d'œuvre de plus en plus difficile.

- Augmentation rapide du revenu au Ghana -



La croissance de l'importance de la mécanisation dans les régions agricoles. En effet, au Ghana, le nombre de machines agricoles n'est pas suffisant et même si quelques-unes continuent d'être introduites dans le pays, leur bon usage pose problème. A telle enseigne que la productivité demeure encore faible.

- Circuit actuel de distribution des machines -



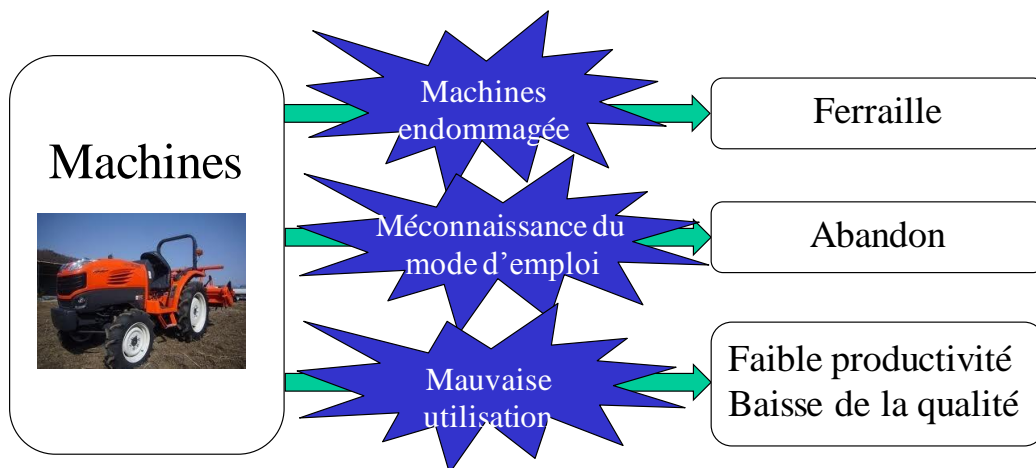
Vu que la vente de pièces de rechanges n'est pas aussi profitable, les concessionnaires se contentent de ne vendre que les tracteurs eux-mêmes seulement. En outre, ils n'y accordent aucun service d'entretien.

Les services d'entretien non développés :

- Insuffisance des pièces de rechange
- Peu de services de réparation
- Peu de gens sont qualifiés pour régler les machines (faible productivité)

Par conséquent, la mécanisation agricole n'est pas efficacement employée et la productivité tend à stagner.

- Situation actuelle des machines agricoles -



Pour mettre fin à cette situation, nous, CROSSINDEX, suggérons les solutions suivantes:

Solutions

- + Inciter les investisseurs étrangers à introduire des concessionnaires au Ghana
  - pour adapter les paramètres des machines à l'environnement local (meilleure productivité)
  - pour fournir des pièces de rechange
  - pour les réparations
  - pour former des mécaniciens locaux à apprendre les réparations
- +Former des agriculteurs à l'utilisation des machines

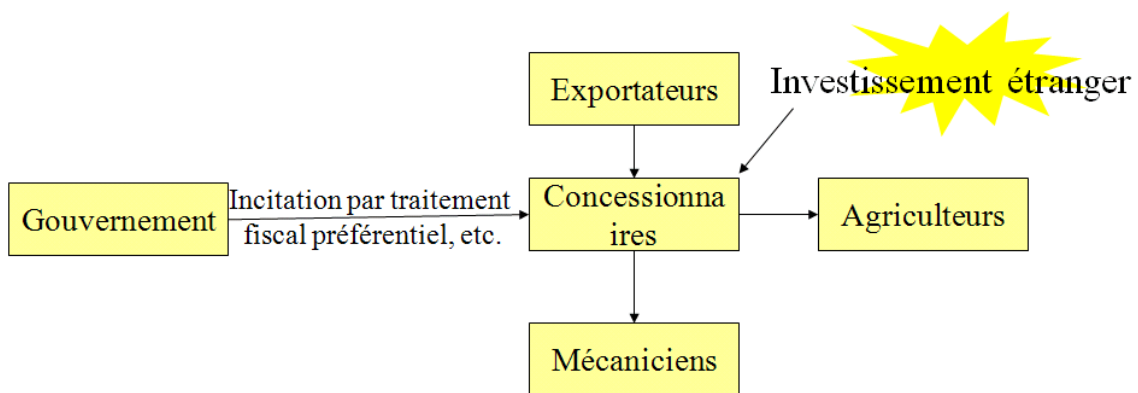
Pour la formation des agriculteurs à l'utilisation des machines, ce sera le gouvernement qui s'en



occupera, mais quant aux autres tâches, ce seront les concessionnaires qui s'en chargeront, et le gouvernement restreindra son rôle au simple soutien.

Il sera également possible pour les investissements étrangers de participer non seulement à l'introduction de concessionnaires, mais aussi aux services d'entretien des machines agricoles grâce aux fabricants d'engins de génie civil ou encore d'automobiles. Il y a l'opportunité d'initier un commerce de maintenance qui ne sera pas seulement l'apanage des concessionnaires de machines agricoles, mais aussi celui des concessionnaires d'engins de construction et de véhicules à moteurs. Les compagnies étrangères trouveront là un créneau d'investissement.

- Solutions modèle -

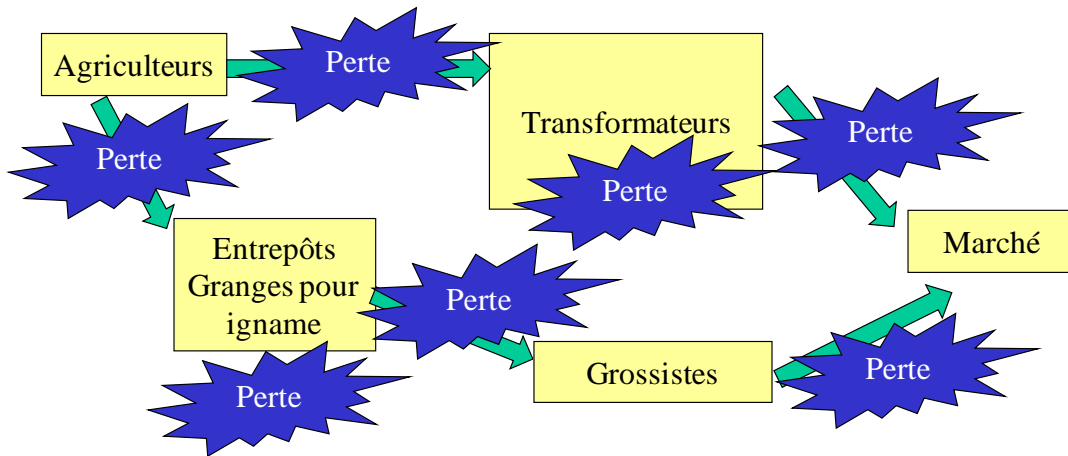


### 3.3 Emmagasiner/ Transformation/ Transport

#### Proposition 3 : La transformation aux premiers stades

Le taux élevé de perte et la baisse de la qualité de l'igname et du manioc au cours des étapes suivant la récolte, c'est-à-dire pendant la conservation, la transformation et le transport demeurent de sérieux problèmes.

- Taux élevé de perte et baisse de la qualité à chaque étape -



Par exemple l'insuffisance des entrepôts et des équipements d'emmagasinage, qui contribueraient à la protection des produits dans les villages agricoles, sont les raisons du taux de perte sans cesse élevé.

- Protection contre les animaux sauvages, la pluie, l'humidité, et de la température etc.

D'autre part, les difficultés de transport provoquent la hausse du taux de perte de l'igname et du manioc, au Ghana et au Cameroun.

Voici les problèmes concernant la transportation.

- Mauvaise condition routière
- Absence de réseau ferroviaire
- Coût élevé des lignes aériennes
- Accès limité aux navires
- Surcharge des navires

Ces problèmes causent les effets suivants.

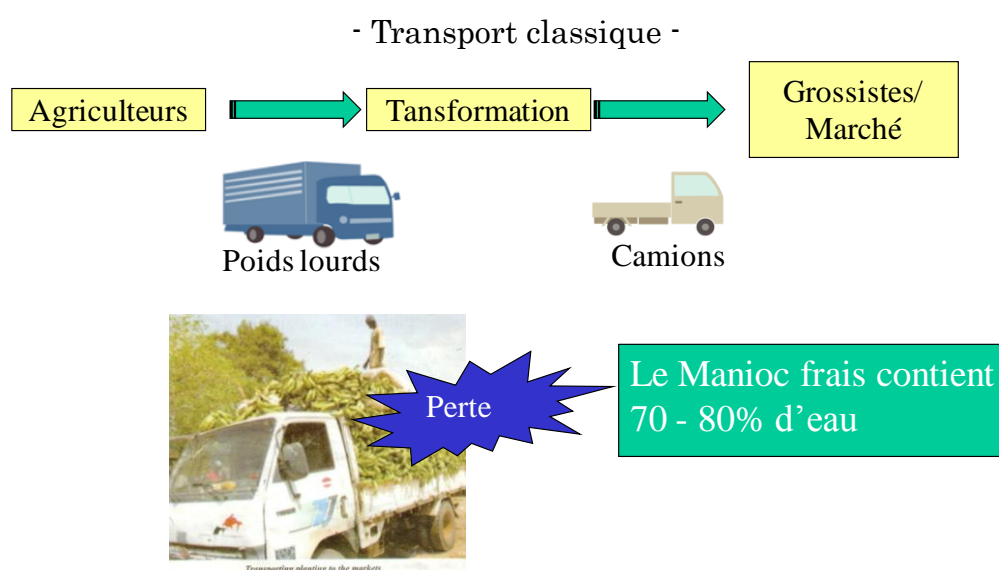
- Endommagement des ignames et des maniocs
- Pourriture des ignames et des maniocs
- Naufrage, etc.

Le transport s'effectue principalement par poids lourd au Ghana et au Cameroun, mais la mauvaise condition routière demeure problématique.

Actuellement, le transport du manioc vers les usines de transformation s'effectue par poids lourds,

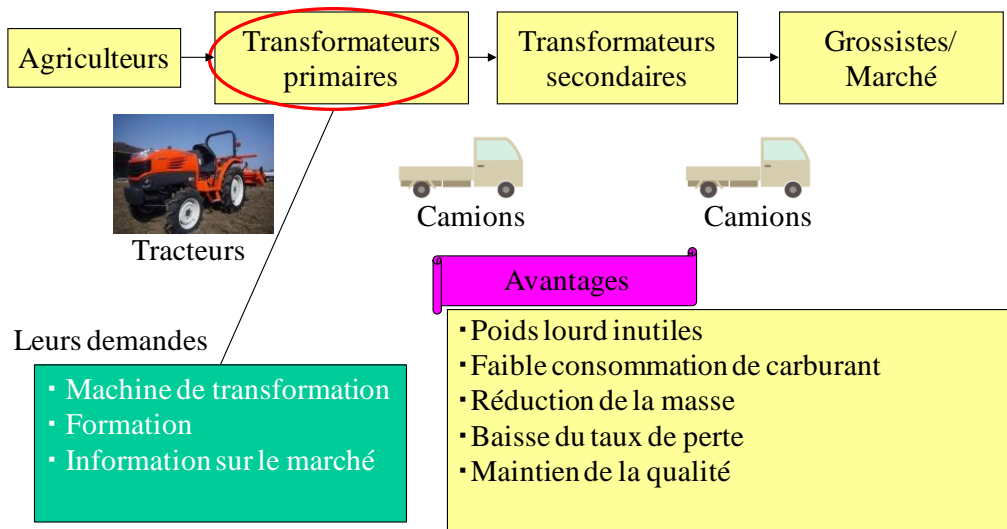
et les petits camions sont utilisés pour transporter les produits fabriqués vers les distributeurs et les marchés. Après transformation dans les usines, le poids et la masse du manioc sont réduits par essorage. Par souci d'hygiène, les grands camions ne peuvent être utilisés pour transporter la marchandise vers les grossistes ou les marchés, car de la terre, des bactéries et d'autres microbes s'y attachent.

Une raison particulière du taux de perte grandissant est que les tubercules de manioc se heurtent les uns aux autres lors du transport et s'abîment.



Pour résoudre ce problème, nous, CROSSINDEX, suggérons un «Modèle de transformation aux premiers stades»

- Modèle de transformation primaire stades comme solution possible -



Cette solution consiste en une simple transformation primaire effectuée par les agriculteurs eux-mêmes dans un lieu proche de la ferme, ou par les associations agricoles.

Grâce à cette solution, il ne sera plus nécessaire de transporter le manioc brute jusqu'aux usines de transformation, et le taux de perte sera réduit puisqu'il n'y aura plus de baisse de la qualité dues aux produits abîmés par la mauvaise condition routière.

De plus, il sera possible de transporter plus de manioc grâce à une transformation dès les premiers stades, en extrayant l'eau, qui compose le légume à 70-80%.

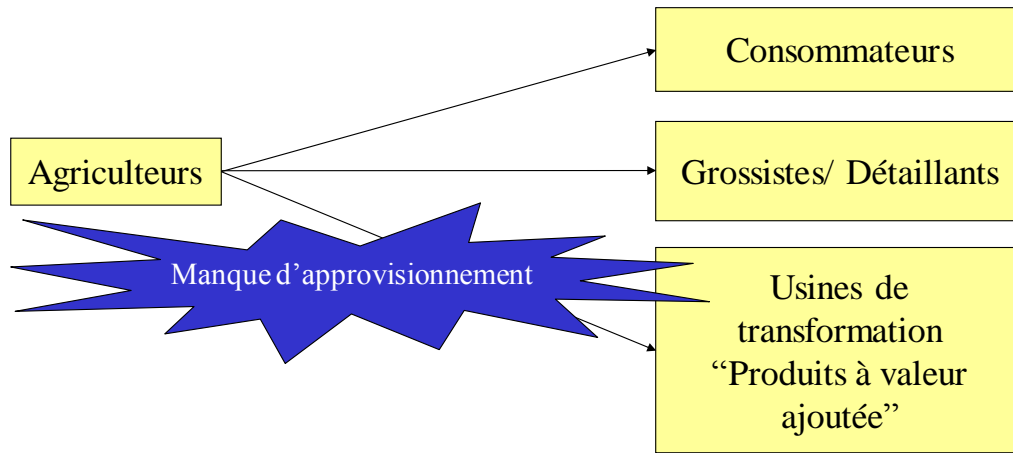
Comme la transformation s'effectue aux premiers stades, il n'y aura plus de problème d'hygiène et la consommation de carburant sera limitée grâce à l'utilisation des camions.

Proposition 4 : Modèle d'approvisionnement stable des usines de transformation en manioc

La petite quantité d'approvisionnement en manioc des usines de transformation reste un problème au Ghana et au Cameroun. Ce problème résulte de la vente par les cultivateurs de manioc sur le marché de la consommation ou aux courtiers et grossistes qui rachètent les légumes à hauts prix, alors que les usines de transformation essaient d'obtenir leurs ingrédients à prix aussi bas que possible.

Même si les usines de transformation et les agriculteurs signent un contrat d'approvisionnement, il est rare qu'il soit respecté.

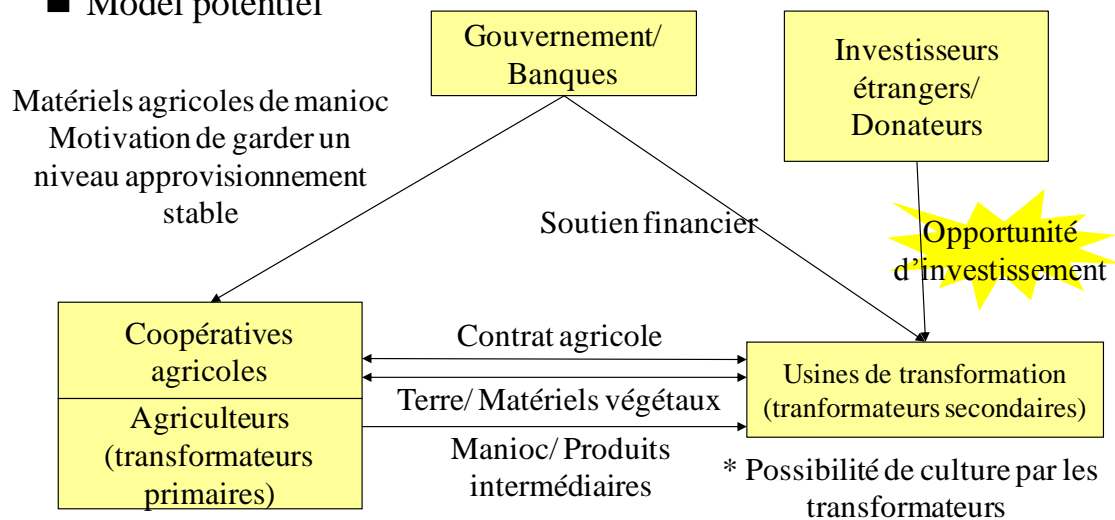
-Manque d'approvisionnement en manioc pour les produits à valeur ajoutée-



Pour résoudre ce problème, nous, CROSSINDEX, proposons le modèle suivant:

-Garder l'approvisionnement en manioc pour les usines de transformation-

### ■ Model potentiel



Dans cette proposition, il devient nécessaire de construire un mécanisme où les agriculteurs fournissent le manioc aux usines de transformation, et qu'en contrepartie ils reçoivent des soutiens aussi bien du gouvernement qu' auprès des banques. Il est alors primordial qu'une association agricole soit créée afin de servir d'intermédiaire pour les aides gouvernementales et les crédits accordés par les banques. De plus, le gouvernement recommandera la culture de manioc amer,

propice à la transformation.

Puis, le gouvernement et les banques soutiendront les usines de transformation par des avantages fiscaux et des aides. En conséquence, les moyens des usines de transformation seront agrandis, et il sera possible de les motiver à fournir des matériels végétaux améliorés et des terres de culture aux agriculteurs respectant le contrat. Il en sera attendu que les contrats soient mieux respectés.

L'opportunité d'investissement comme les crédits étrangers, les aides techniques ou bien les constructions d'usines de transformation par des entreprises étrangères est en vue.

Il est possible de prendre en considération la possibilité pour les usines de développer leurs propres espace agricoles. Cependant, un contrat avec divers agriculteurs reste nécessaire pour la gestion des risques, qui consiste à diversifier les fournisseurs de manioc.

En outre, il faudra prêter attention à ce que les agriculteurs ne deviennent pas de simples métayers ou des domestiques, comme dans les anciens modèles de plantation.

### 3.4 Vente en gros/ Vente au détail

Proposition 5 : Diffusion d'informations agricoles par l'emploi de système informatique

Les ruptures d'approvisionnement et les ventes aux rabais causés par le déséquilibre de l'information sur le marché, sont des facteurs entraînant les pertes d'ignames et de manioc tant chez les grossistes que chez les détaillants. Conséquence, pendant que ceux qui détiennent plus de stocks d'ignames et de manioc peuvent vendre leurs produits à des prix compétitifs, les prix d'ignames et de manioc sur les marchés là où il y en a pas assez, grimpent de manière vertigineuse.

Les plus importantes raisons sont le manque d'informations sur l'igname et le manioc, notamment les prix, les lieux de disponibilité, les volumes de livraisons, et de celles concernant les vendeurs et les acheteurs.

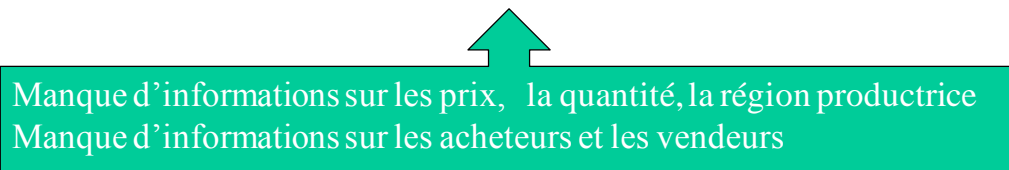
La présence des courtiers est surtout influente au Cameroun, car grâce à leurs propres réseaux, ils possèdent de nombreuses informations concernant la situation des agriculteurs, les transporteurs les prix sur les marchés domestiques et les marchés étrangers.

- Enorme perte due au déséquilibre entre l'offre et la demande -

## ■ Perte sur le marché

□ Coût d'opportunité

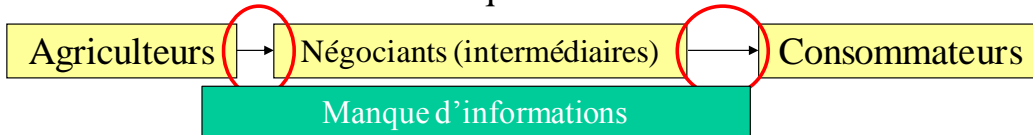
□ Gestion des prix



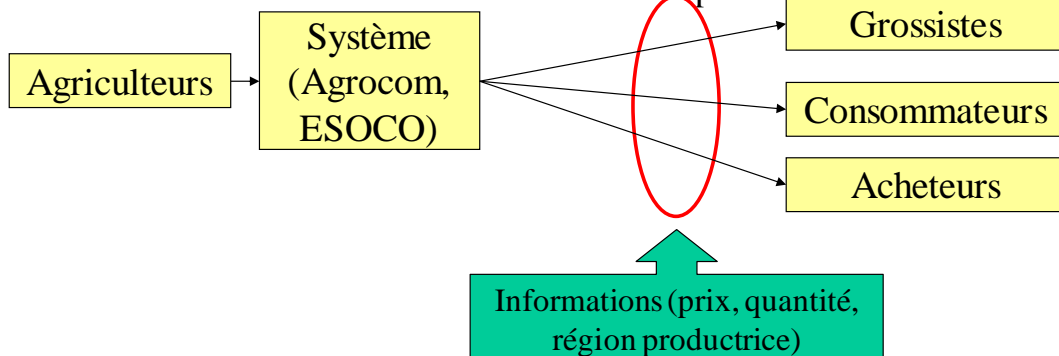
C'est pour résoudre une telle disparité d'informations qu'existe un modèle utilisant la technologie informatique. Des entreprises existent comme Agrocom au Cameroun et ESOCO au Ghana, et elles fournissent les informations sur les prix des produits agricoles.

- Utilisation des données de marché sur Internet -

### ■ Modèle de transaction classique



### ■ Modèle de transaction utilisant l'informatique



Non seulement les agriculteurs peuvent participer au système d'Agrocom, mais les grossistes et les consommateurs peuvent également prendre contact avec ceux avec qui ils veulent négocier, en utilisant leurs téléphones mobiles. En ce qui concerne l'ESOCO, les informations sur les prix des produits agricoles sont diffusées dans des émissions de radio FM.

Avec ce modèle, il est possible d'éviter que les commerçants rachètent les produits aux agriculteurs à vil prix, ce qui a pu être fréquemment constaté dans les pays en voie de développement.

D'autre part, là se retrouvent des points pour améliorer ces systèmes à l'image du manque d'informations sur les produits transformés.

### 3.5 Consommation intérieure/ Exportation

#### Proposition 6 : Développement de nouveaux produits et marketing

Il est ressorti des séances de dégustation, ayant pour objectif de connaître la façon dont les consommateurs accueillent les produits de manioc et d'igname transformés, que les chips d'igname sont les plus populaires d'entre les quatre (chips d'igname, chips de manioc, ignames et manioc grillés). Par ce résultat, on peut prendre à l'étude la consommation familiale, alors qu'actuellement la consommation de chips d'igname se concentre dans les restaurants.

- Résultat de la séance de dégustation (5 novembre 2011) -

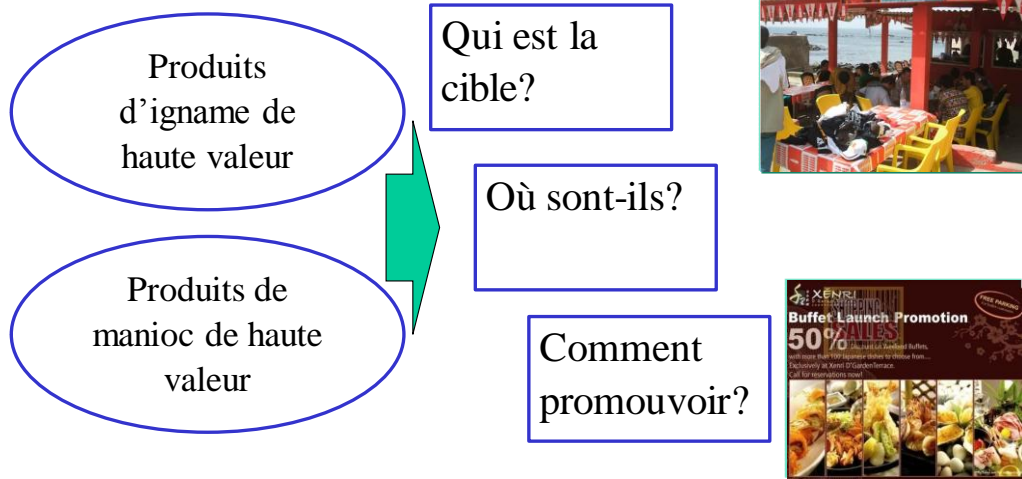
n = 54

	Total
Très bon (5.0)	48
Bon (4.0)	33
Moyen (3.0)	11
Médiocre (2.0)	7
Mauvais (1.0)	0
Total	54
Score moyen	4.2

Au Ghana et au Cameroun, comme ce genre d'étude sur les comportements des consommateurs est fréquemment mené, il reste à étudier, du point de vue du marketing, les questions suivantes : à qui et où vendre les nouveaux produits? comment les promouvoir?



- Marketing et promotion comme étape suivante -



De plus, il est nécessaire d'étudier les marchés en séparant les marchés ghanéen et camerounais de ceux des pays avoisinants, européens et nord-américains, pour la vente des nouveaux produits.

## -Stratégie marketing au sujet de produits l'Igname et des dérivés du manioc-

### Igname

Produit	Marché cible	Contraintes
Igname de taille moyenne	Marché étranger, familles de petite taille et familles nucléaires installées dans les villes du pays	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Production et promotion</li> <li>• Exploration du marché de l'exportation et le chemin de l'exportation</li> </ul>
Igname coupée	Marché intérieur, comme par exemple les hommes d'affaires	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Promotion</li> </ul>
Fécule d'igname, farine d'igname	Marché intérieur. Utilisation possible pour les produits prêts-à-cuire (Neat Fufu, etc.)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Réduction des coûts</li> <li>• Le prix de l'igname est supérieur à celui du manioc</li> </ul>
Produit transformé à base d'igname	Marché étranger	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Préservation (besoin d'examiner les emballages sous vide)</li> </ul>

### Manioc

Produit	Marché cible	Contraintes
Fécule de manioc, farine de manioc	Marché étranger	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maintenir l'approvisionnement de manioc au usines transformatrices de manioc</li> <li>• Réduction des coûts à cause de la concurrence avec la fécule de pomme de terre et l'amidon de blé</li> </ul>
Produit transformé à base de manioc	Marché étranger	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Préservation</li> <li>• Réduction des coûts parce que cela va concurrencer l'amidon de blé ou de pomme de terre</li> </ul>
Produits de manioc à valeur ajoutée, comme l'alcool de manioc	<p>Marché intérieur: substitution des importations d'alcool étranger</p> <p>Marché étranger: vente de produit de manioc à valeur ajoutée</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Maintenir l'approvisionnement de manioc</li> <li>• Aide technologique pour les usines de transformation</li> </ul>

## 4. Conclusion

A la fin de cette étude, nous avons trouvé certaines contraintes dans la chaîne des valeurs pour l'igname et le manioc, telles que l'inefficacité de la production, les pertes, la réduction de la qualité lors de la récolte, industrie de transformation sous-développée, l'inefficacité de la distribution et de la revente, l'exploration de nouveaux marchés. Des détails de chaque contraintes se présentent comme suites:

Contraintes de production: inefficacité dans la distribution des matériels végétaux agricoles améliorés, et l'usage de machines agricoles.

La perte et la réduction de la qualité post-récolte: l'insuffisance d'entrepôts et d'équipements d'emmagasinage, l'augmentation du taux de perte, et la réduction de la qualité des produits à base d'igname et de manioc.

L'industrie de transformation sous-développée: industries sous-développées de transformation primaire, manque d'approvisionnement de manioc aux usines transformatrices.

Contraintes de distribution et de revente: manque d'information à propos de l'igname et du manioc, tels que le prix, le lieu de production, le volume de livraison, à propos vendeurs et des acheteurs.

L'exploration de nouveaux marchés: le manque de certains points marketing tels que, à qui faut-il vendre les nouveaux produits, où les vendre, et les méthodes de promotion.

Enfin, voici la récapitulation de nos propositions.

### A) Production/ Agriculture:

- Modèle de Distribution d'Agriculteur à Agriculteur et système de certification pour accélérer la distribution des matériels végétaux agricoles améliorés
- Instauration de la mécanisation et des machines de maintenance, ainsi que l'instauration du marché de l'entretien et des pièces de rechange

### B) Emmagasiner/ Transformation/ Transport

- Incitation des investisseurs étrangers/ donateurs à participer à l'étape de la transformation
- Amélioration de la transformation aux premiers stades

### C) Vente en gros/ Vente au détail : application des données grâce à l'informatique

### D) Consommation intérieure/ Exportation : développement des produits à valeur ajoutée

A partir de nos suggestions, l'approvisionnement stable et suffisant des produits à base d'igname et de manioc est à espérer et cela conduira à la compétitivité des prix à chaque niveau de la chaîne de valeur ce qui stimulera la demande.

Fin du document