

# STRATÉGIE NATIONALE D'EXPORTATION 2015-2019 RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE

## STRATÉGIE SECTORIELLE MANIOC ET DÉRIVÉS



La Stratégie nationale d'exportation de la République de Côte d'Ivoire a été développée sur base de la méthodologie et de l'assistance technique du Centre du commerce international (ITC). Les opinions exprimées sont celles des auteurs et ne sont en aucun cas l'expression d'une opinion quelconque de la part de de l'ITC. Ce document n'a pas été formellement revu par l'ITC.

**Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.**

**Siège :** ITC 54-56, rue de Montbrillant 1202 Genève, Suisse

**Adresse postale :** ITC Palais des Nations 1211 Genève 10, Suisse

**Téléphone :** +41-22 730 0111

**Fax :** +41-22 733 4439

**E-mail :** [itcreg@intracen.org](mailto:itcreg@intracen.org)

<http://www.intracen.org>

STRATÉGIE NATIONALE  
D'EXPORTATION  
RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE  
STRATÉGIE SECTORIELLE  
MANIOC ET DÉRIVÉS



Programme d'appui au commerce et à l'intégration régionale (PACIR)

---

Un programme financé par l'Union européenne

---







## REMERCIEMENTS

Ce document représente les ambitions des parties prenantes publiques et privées qui ont consacré de longues heures pour formuler la présente stratégie «manioc et dérivés», qui fait partie intégrante de la Stratégie nationale des exportations (SNE) de la Côte d'Ivoire. Il a été rédigé par Mme Bomoh Catherine Ebah-Djedji, coordinatrice de la stratégie «manioc et dérivés», sous la supervision de l'équipe d'experts du Centre du commerce international (ITC).

Le projet de la Stratégie nationale d'exportation (SNE) a été activement promu par :

- **M. Charles Jérôme Gauze**  
Inspecteur général, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME
- **M. Kaladji Fadiga**  
Directeur général du Commerce extérieur, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME
- **M. Guy M'Bengue**  
Navigateur SNE, Directeur général, Association pour la promotion des exportations de Côte d'Ivoire, APEX-CI
- **M. Serge Bombo**  
Directeur général adjoint, Association pour la promotion des exportations de Côte d'Ivoire, APEX-CI
- **M. Koffi Guillaume Seka**  
Conseiller National OIF, Ex Directeur de la coopération internationale et sous régionale, Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion des PME
- **M. Kouya Bertin Gomun**  
Directeur de la Promotion et de l'assistance à l'exportation, Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion des PME
- **M. Waoti Seydou Toure**  
Directeur de la Coopération internationale et sous régionale, Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la Promotion des PME
- **Mme Ranie-Didice Bah**  
Chef de la Cellule de veille stratégique, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME

Le soutien et l'assistance technique ont été fournis par l'équipe d'experts du Centre du commerce international (ITC) :

- **M. Darius Kurek**  
Administrateur principal, Stratégie d'exportation, Centre du commerce international (ITC)
- **M. Sophien Hanouz**  
Consultant international, Centre du commerce international (ITC)
- **Mme Claude Manguila**  
Consultant international, Centre du commerce international (ITC)
- **M. Benjamin E. Walker**  
Coordinateur national, Centre du commerce international (ITC)
- **Mme Nancy Beke**  
Conseillère technique nationale, Centre du commerce international (ITC)

- **Mme Veralyne Adou**  
Assistante programme, Centre du commerce international (ITC)

Le projet de la SNE a également été soutenu par le coordinateur du secteur manioc et dérivés et son équipe technique :

- **Mme Bomoh Catherine Ebah-Djedji**  
Coordinatrice sectorielle manioc & dérivés
- **M. Adolphe Coulibaly Kinanpinan**  
Sous-Directeur IVC, MCAPPME/DGCI
- **Mme Aramatou Coulibaly**  
RAMA CEREAL
- **Mme Cécile Kouassi**  
Présidente CONFORALCI
- **M. Christian Bogbé Goualo**  
Doctorant CNRA Rapporteur
- **M. Clément Tape**  
COTRAVI
- **Mme Djénéba Kouyate Kamara**  
FIPME
- **M. Guillaume Seka**  
MCAPPME
- **M. Janequin Edi Edi**  
Responsable féculents humides et céréales/I2T
- **M. Joseph Désiré Banny**  
Directeur Général, GROUPE OBAN, Membre de MAMICO
- **Mme Maria Cécile Kassi assovie**  
Secrétaire Générale, CONFORALCI
- **Mme Madeleine Amoin**  
Responsable, ACTMCI
- **M. Matthieu Mansouo**  
Chef Comptable, Chambre d'Agriculture
- **Mme Marie-Claude Ago**  
Chargée d'étude, MCAPPME,
- **M. Mathieu Mansouo**  
Chef Comptable, Chambre Nationale d'Agriculture
- **M. Modeste Kouassi**  
Chercheur
- **M. Raphaël Touko**  
Enseignant Chercheur, Université de Cocody
- **M. Thierry De Messe Zinsou**  
Chargé de projet AGOA, APEX-CI
- **Mme Assiata Toure**  
OCPV
- **M. Vivien Tano**  
CABINET
- **M. Thierry Doue**  
OCPV

## TABLE DES MATIÈRES

---

REMERCIEMENTS .....	III
SIGLES ET ABRÉVIATIONS .....	X
<hr/>	
RÉSUMÉ ANALYTIQUE .....	1
<hr/>	
INTRODUCTION .....	5
<hr/>	
SITUATION ACTUELLE .....	7
<hr/>	
CONTEXTE GÉNÉRAL .....	7
PRODUCTION .....	11
ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR .....	15
TENDANCES DES MARCHÉS MONDIAUX ET REGIONAUX .....	20
PERFORMANCE À L'EXPORTATION .....	24
INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE .....	27
POLITIQUES ET INITIATIVES DE DÉVELOPPEMENT .....	35
CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ .....	36
<hr/>	
ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DU SECTEUR .....	45
<hr/>	
VISION .....	45
IDENTIFICATION DES MARCHÉS ET DIVERSIFICATION DES PRODUITS ..	46
AMÉLIORATIONS STRUCTURELLES DE LA CHAÎNE DE VALEUR .....	54
FUTURE CHAÎNE DE VALEUR .....	59

---

MOYENS DE MISE EN ŒUVRE	61
OBJECTIFS STRATÉGIQUES	61
GOUVERNANCE ET COORDINATION	62
CADRE DE SUIVI ET D'ÉVALUATION	62
FINANCEMENT DE LA MISE EN ŒUVRE	62
PLAN D'ACTION	63
BIBLIOGRAPHIE	72





© ITC



(cc) Carsten ten Brink.



## GRAPHIQUES

---

<b>Graphique 1</b> : Zones de production de manioc .....	8
<b>Graphique 2</b> : Production de manioc en Côte d'Ivoire .....	11
<b>Graphique 3</b> : Évolution de la surface de culture et des rendements du manioc en Côte d'Ivoire entre 2000 et 2011 .....	11
<b>Graphique 4</b> : Évolution de la production de la CEDEAO entre 2000 et 2011 et contribution des quatre producteurs les plus importants de la région .....	12
<b>Graphique 5</b> : Évolution de la production mondiale de manioc (cassave) de 2000 à 2011 .....	12
<b>Graphique 6</b> : Évolution des surfaces cultivées et rendements du manioc parmi les principaux continents producteurs de 2006 à 2011 .....	13
<b>Graphique 7</b> : Évolution des rendements de la production de manioc (tonnes par hectare) des premiers producteurs mondiaux et de la Côte d'Ivoire .....	14
<b>Graphique 8</b> : Les processus de transformation des principaux produits à base de manioc .....	16
<b>Graphique 9</b> : Évolution des importations mondiales de racines de manioc et de ses dérivés entre 2007 et 2011 .....	22
<b>Graphique 10</b> : Balance commerciale du secteur entre 2002 et 2012 .....	25
<b>Graphique 11</b> : Évolution des exportations de « manioc et dérivés » en provenance de Côte d'Ivoire entre 2007 et 2011 .....	25
<b>Graphique 12</b> : Taux de survie des exportations du secteur manioc en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Nigéria et au Bénin .....	27
<b>Graphique 13</b> : Organigramme d'une plateforme d'innovation au sein de la filière manioc .....	55

## TABLEAUX

---

Tableau 1 : Groupe « manioc et dérivés » pour la Côte d'Ivoire .....	9
Tableau 2 : Dynamique de présence du manioc dans les systèmes à base de cultures annuelles .....	9
Tableau 3 : Variétés améliorées et vulgarisées de manioc en Côte d'Ivoire .....	10
Tableau 4 : Liste des 5 premiers pays producteurs mondiaux de manioc et de la Côte d'Ivoire en 2011 .....	13
Tableau 5 : Liste des principaux exportateurs mondiaux de « manioc et dérivés » en 2011 .....	20
Tableau 6 : Liste des principaux importateurs mondiaux de « manioc et dérivés » en 2011 .....	21
Tableau 7 : Valeur unitaire des exportations (\$E.-U. par tonne) de chaque produit en 2011 .....	22
Tableau 8 : Liste des principaux pays exportateurs de manioc et dérivés de la CEDEAO entre 2007 et 2011 .....	23
Tableau 9 : Destinations des exportations de la CEDEAO en 2011 .....	23
Tableau 10 : Liste des marchés fournisseurs de la CEDEAO entre 2007 et 2011 ....	24
Tableau 11 : Performance des exportations de la Côte d'Ivoire pour chacun des produits en 2011 .....	24
Tableau 12 : Principales destinations des exportations de « manioc et dérivés » de la Côte d'Ivoire .....	26
Tableau 13 : Institutions d'appui politique .....	28
Tableau 14 : Institutions d'appui commercial .....	29
Tableau 15 : Institutions de services aux entreprises .....	32
Tableau 16 : Institutions de la société civile .....	34
Tableau 17 : Perception des IAC : analyse influence – capacité .....	35
Tableau 18 : Marchés attractifs à court terme .....	47
Tableau 19 : Marchés attractifs à moyen et long termes .....	50

## ENCADRÉS

---

Encadré 1 : Note méthodologique.....	4
Encadré 2 : Aperçu des contraintes liées à la capacité d’approvisionnement du secteur .....	37
Encadré 3 : Aperçu des contraintes liées à la qualité de l’environnement des affaires .....	39
Encadré 4 : Aperçu des contraintes liées à l’entrée sur les marchés régionaux et internationaux .....	41
Encadré 5 : Aperçu des contraintes socio-économiques et environnementales .....	42
Encadré 6 : Améliorations structurelles et institutionnelles de la chaîne de valeur ..	54

## SIGLES ET ABRÉVIATIONS

ACTMCI	Association des commerçants pour la transformation du manioc en Côte d'Ivoire	CNM-CI	Chambre nationale des métiers de Côte d'Ivoire
AGEFOP	Agence nationale de formation professionnelle	CNRA	Centre national de recherche agronomique
AGEPE	Agence d'étude et de promotion de l'emploi	CODINORM	Côte d'Ivoire Normalisation
AGOA	Loi sur l'opportunité et la croissance de l'Afrique (African Growth and Opportunity Act)	CONFORALCI	Confédération des organisations de l'agroalimentaire de Côte d'Ivoire
ANADER	Agence nationale d'appui au développement rural	COOPEC	Coopératives d'épargne et de crédit
APE	Accords de partenariat économique	CORAF	Conseil Ouest africain pour la recherche et le développement agricole
APEX-CI	Agence pour la promotion des exportations en Côte d'Ivoire	COTRAVI	Coopérative de transformation du vivrier de Côte d'Ivoire
ARCA	Autorité de renforcement de la commercialisation agricole	CSRS	Centre suisse de recherche scientifique
ATCMCI	Association des transformateurs et de commerçants de manioc en Côte d'Ivoire	DGD	Direction générale des douanes
BAD	Banque africaine de développement	DONATA	Diffusion de nouvelles technologies agricoles en Afrique (Dissemination Of New Agricultural Technologies in Africa)
BID	Banque islamique de développement	DSDI	Direction des statistiques, de la documentation et de l'informatique
BM	Banque mondiale	DTE	Datong Trading Enterprises
BNETD	Bureau national d'études techniques et de développement	FAO	Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture
BOAD	Banque Ouest Africaine de Développement	FARA	Forum pour la recherche agricole en Afrique (Forum for Agricultural Research in Africa)
BVP	Bureau de vente des producteurs	FDFP	Fonds de développement de la formation professionnelle
CCI-CI	Chambre de commerce et d'industrie de Côte d'Ivoire	FENACOVICI	Fédération nationale des coopératives du vivriers de Côte d'Ivoire
CDT	Centre de démonstration et de promotion de technologies	FIDA	Fonds international pour le développement agricole
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest	FIPME	Fédération ivoirienne des petites et moyennes entreprises
CEPICI	Centre de promotion des investissements en Côte d'Ivoire	FIRCA	Fonds interprofessionnel pour la recherche et le conseil agricole
CGECI	Confédération générale des entreprises de Côte d'Ivoire	FLEC	Fonds local d'épargne et de crédit
CNA-CI	Chambre nationale d'agriculture de Côte d'Ivoire	FMI	Fonds monétaire international
		GVC	Groupement à vocation coopérative



---

I2T	Institut de technologie tropicale	PNIA	Programme national d'investissement agricole
IAC	Institutions d'appui au commerce	PPAAO-WAAPP	Programme de productivité agricole en Afrique de l'Ouest (West Africa Agricultural Productivity Programme)
IDT	Ivoirienne de distribution de tabac	PROMEXA	Promotion des exportations agricoles de Côte d'Ivoire
INSP	Institut national de la santé publique	PSTAD	Promotion de la science et de la technologie pour le développement agricole en Afrique
IRD	Institut de recherche pour le développement	RAC	Réseau d'appui au commerce
ISO	Organisation internationale de normalisation	SGP	Système généralisé de préférence
ITC	Centre du commerce international (International Trade Center)	SGS	Société générale de surveillance
LANADA	Laboratoire national d'appui au développement agricole	SH	Système harmonisé
LTN	Lignes tarifaires nationales	SIGMA	Société ivoirienne de gestion des matières agronomiques
MAE	Ministère des Affaires étrangères	SNE	Stratégie nationale d'exportation
MEF	Ministère de l'Économie et des finances	SNTCI	Syndicat national des transporteurs de Côte d'Ivoire
MINAGRI	Ministère de l'Agriculture	SNTC-PA	Stratégie nationale de transformation et de conservation des produits agricoles
OCPV	Office d'aide à la commercialisation des produits vivriers	STEPIC	Société tropicale d'engrais et de produits chimiques
OFC	Organisme français de certification	UCVB	Union des commerçantes du vivrier de Bouaké
OIC	Office ivoirien des chargeurs	UE	Union européenne
OIC-CI	Centre des opportunités et d'industrialisation de Côte d'Ivoire (Opportunities and Industrialization Center- Côte d'Ivoire)	UEMOA	Union économique et monétaire d'Afrique de l'Ouest
ONEF	Organisation nationale pour l'enfant, la femme et la famille	UFHB	Université Felix Houphouët-Boigny, Côte d'Ivoire
ONG	Organisation non gouvernementale	UNA	Université Nangui Abrogoua, Côte d'Ivoire
ONUUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel	VLIR	Conseil interuniversitaire Flammand (Projet d'amélioration du rendement du manioc et du revenu des opérateurs de la filière manioc en basse Côte d'Ivoire)
PACIR	Programme d'appui au commerce et à l'intégration régionale	WAAPP	Programme de productivité agricole d'Afrique de l'Ouest (West Africa Agricultural Productivity Program)
PASA	Projet agricole de sécurité alimentaire		
PDDA	Programme détaillé pour le développement de l'agriculture		
PND	Plan national de développement		
PNDA	Programme national de développement agricole		



(cc) SOCODEVI. Culture du Manioc - Côte d'Ivoire..



(cc) Carsten ten Brink. Manioc..



# RÉSUMÉ ANALYTIQUE

Généralement considéré comme un produit exotique ou ethnique, le manioc connaît aujourd'hui une forte demande sur les marchés régionaux ainsi que le marché international. En Europe ou Amérique du Nord, cela s'explique par le besoin croissant de l'amidon, qui est une matière première dans plusieurs types d'industries telles que l'agroalimentaire, le textile, le papier, le biocarburant etc.

En Afrique, au sein de la CEDEAO et de l'UEMOA le manioc et ses produits dérivés sont la source d'importants échanges commerciaux. Il est utilisé comme denrée alimentaire humaine et animale et, dans une moindre mesure comme matière première dans l'industrie agroalimentaire.

La Côte d'Ivoire occupe la 21<sup>ème</sup> place parmi les producteurs mondiaux de manioc, avec 2,41 millions de tonnes de manioc produit en moyenne par année. Cependant sa place est plus importante au niveau régional ou elle se hisse parmi les cinq premiers producteurs de la CEDEAO. En Côte d'Ivoire le manioc est la deuxième culture vivrière en volume après l'igname. Les produits dérivés du manioc sont nombreux, les plus répandus sont : le gari, la pâte de manioc pressée, l'attiéké, le placali, le konkondé, la farine de manioc et le tapioca.

## PERFORMANCE À L'EXPORTATION

Du point de vue des exportations, le secteur manioc est encore marginal. Cependant, il revêt une importance capitale pour le développement socio-économique compte tenu de sa capacité à répondre aux enjeux tels que la sécurité alimentaire, le changement climatique, le chômage des femmes et des jeunes. La Côte d'Ivoire n'exporte actuellement que 4455 tonnes de manioc et produits dérivés pour une valeur totale de 1,346 million de dollar US, ce qui reste faible comparé au pays asiatique (tableau 5). Ces exportations se font essentiellement vers quatre pays que sont la France, les États-Unis, le Canada et le Burkina Faso, où elle bénéficie d'un avantage tarifaire par rapport aux fournisseurs asiatiques.

Le secteur manioc dispose donc d'un potentiel de développement socio-économique considérable. ce dernier est pourtant sous-exploité en Côte d'Ivoire, contrairement aux autres pays producteurs comme le Nigeria ou le Ghana qui ont mis en place des politiques incitatives, et financent la recherche et technique pour renforcer la compétitivité de ce secteur.

## CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ

Malgré le rôle important que ce secteur peut jouer dans le développement socio-économique notamment en milieu rural et pour les femmes majoritaires dans ce secteur, le secteur manioc fait face à de nombreuses contraintes, tant au niveau de la production, que de sa transformation et de l'exportation des produits. Les principales contraintes identifiées dans le cadre de la Stratégie nationale d'exportation (SNE) sont :

### Capacité d'approvisionnement :

- Les acteurs de la filière manioc ont un faible niveau de professionnalisation limitant la compétitivité du secteur.
- L'insuffisance et l'indisponibilité des intrants limitent la productivité et paralysent l'appareil productif.
- La persistance des mauvaises pratiques agricoles et post-récolte entraîne de faibles rendements et la détérioration de la qualité du manioc.
- Le faible niveau de mécanisation de la transformation maintient une pénibilité du travail, une faible production et des coûts de production élevés.
- Les unités semi-industrielles et industrielles de transformation du manioc sont peu nombreuses.



(cc) Manioc.

#### Qualité de l'environnement des affaires :

- Le niveau d'organisation des acteurs est encore faible (inexistence d'interprofession manioc et dérivés).
- Le faible recours aux contrats d'achat-vente engendre une opacité des transactions.
- Les coûts de transaction dans la sous-région sont élevés par rapport à ceux de l'Europe ou des États-Unis.
- Les coûts de la certification pour les entreprises exportatrices de manioc sont élevés.
- L'accès aux financements sous forme de prêts aux acteurs de la chaîne est difficile.

#### Entrée sur les marchés régionaux et internationaux :

- Les normes et standards de qualité ne sont pas respectés et un référentiel relatif à la qualité du manioc est inexistant.
- Les tendances des marchés et fluctuations des prix du marché ne sont pas connues.
- Le manque de promotion et de marketing du manioc et de ses dérivés entraîne une reconnaissance insuffisante des produits ivoiriens

#### Contraintes socio-économiques et environnementales

- La difficulté d'accès au foncier et l'insécurité juridique, particulièrement pour les femmes, affectent le développement potentiel du secteur qui demeure faiblement inclusif.
- Inexistence de politique incitative pour encourager l'implication des jeunes.

### ORIENTATIONS STRATÉGIQUES

Dans un contexte de réformes de la filière, la Stratégie nationale des exportations permettra de donner des orientations nouvelles à ce secteur, à savoir :

- Redynamiser le secteur par la professionnalisation des acteurs et mettre en place une politique incitative pour le manioc et ses dérivés
- Relancer la recherche et développement pour la production et transformation et développer l'innovation ;
- Promouvoir des technologies de transformation sur l'ensemble du territoire national
- Encourager l'usage du manioc et dérivés dans l'industrie agroalimentaire locale et les exportations au niveau de la sous-région.





(cc) Manioc.

Pour donner corps à ces orientations, les acteurs du secteur « manioc et dérivés » ont formulé la vision suivante, qui guidera la stratégie dans sa mise en œuvre.



Une filière manioc performante, innovante,  
compétitive et efficace, qui s'adapte aux exigences  
des clients et conquiert des parts substantielles  
de marché. >>



La vision du secteur manioc et dérivés sera réalisée à travers quatre objectifs stratégiques, déterminés en fonction des contraintes d'une part et des opportunités de développement du secteur d'autre part. Ces quatre objectifs stratégiques sont :

1. Structurer la filière manioc et professionnaliser ses acteurs par le renforcement de leurs capacités et de leurs compétences.
2. Améliorer la qualité, la productivité et la production du manioc et de ses dérivés par le renforcement de l'accès aux intrants, aux résultats de la recherche, et à l'information.
3. Faciliter l'accès aux financements des acteurs et des institutions d'appui tout au long de la chaîne de valeur et améliorer l'environnement des affaires.
4. Promouvoir le manioc et ses dérivés, puis améliorer leur distribution sur le marché régional et international.

## MOYENS DE MISE EN ŒUVRE

Pour atteindre la vision promue par la SNE et réaliser l'ensemble des actions contenues dans le Plan d'Action de la stratégie, tous les acteurs de la stratégie « manioc et dérivés » doivent mener un effort concerté sur plusieurs fronts. Le large éventail d'activités à mettre en œuvre durant la période 2015-2020 nécessite une coordination et une planification minutieuse. Cette gestion de la mise en œuvre vise à identifier et allouer efficacement les ressources, coordonner les interventions entre les différents partenaires de mise en œuvre, et définir le système de suivi des résultats.

Pour ce faire, un organe de gouvernance, le Conseil national des exportations (CNE), a été mis en place pour gérer la mise en œuvre de la SNE. Un comité spécifique au sein du CNE sera en charge de la mise en œuvre de la présente stratégie et ce dans une approche de chaîne de valeur intégrant le manioc et de ses dérivés.

La présente stratégie doit aussi servir de base pour continuer à développer la chaîne de valeur « manioc et dérivés » afin qu'elle puisse jouer avec succès son rôle de moteur de la croissance de l'économie et du développement de la Côte d'Ivoire et du bien-être des ivoiriens aujourd'hui et à l'avenir.

## ENCADRÉ 1 : Note méthodologique

L'approche utilisée par le Centre du commerce international (ITC) dans le processus d'élaboration de la stratégie repose sur un certain nombre d'éléments d'analyse telles que : l'analyse des segments de la filière, l'analyse du réseau d'appui au commerce (RAC), l'analyse des problématiques affectant la filière par l'assemblage d'un arbre à problèmes, et la sélection des options stratégiques pour le développement du marché et de la filière.

**Analyse des segments de la filière :** L'analyse complète des segments de la filière fait partie intégrante du processus de développement de la stratégie. Elle conduit à l'identification des différents acteurs, des processus et des liens existants au sein de la filière. Cette approche sert de fondement à l'analyse de la performance actuelle de la filière, ainsi qu'à la détermination des différentes options de développement. L'analyse s'articule autour des principales étapes impliquées dans le processus de production, de transformation et d'exportation de la filière.

**Analyse des IAC :** Le réseau d'appui au commerce comprend les services de soutien pour les acteurs de la filière. Il est constitué d'institutions politiques, des organisations d'appui au commerce, des fournisseurs de services aux entreprises et de la société civile. L'analyse de la qualité des prestations de services proposés et des contraintes affectant les institutions d'appui au commerce (IAC) est capitale pour mettre en évidence les capacités de ces institutions à soutenir le développement de la filière. L'analyse des IAC évalue leur niveau d'influence et leur niveau de capacité à répondre aux besoins du secteur.

**Analyse de la performance à l'exportation :** L'analyse a été faite sur la base de la fiche export développée par l'ITC dans le contexte du Programme d'appui au commerce et à l'intégration régionale (PACIR). Elle prend en compte l'ensemble des données relatives à la production, la consommation et les exportations au niveau mondial, les conditions d'accès aux marchés pour les produits ivoiriens, les perspectives de développement de marchés internationaux et de diversification des produits

**Analyse des contraintes à la compétitivité (4 rouages) :** Cette analyse permet d'identifier les contraintes sur la compétitivité du pays selon 4 axes : 1) la capacité des entreprises à fournir des biens et services, 2) la qualité de l'environnement des affaires et 3) les conditions d'accès aux marchés ; ainsi que 4) l'impact sur le développement.

**Orientations stratégiques :** Les options stratégiques pour le développement du secteur se reflètent dans une future segmentation de la filière, qui est le résultat de consultations, d'enquêtes et d'analyses menées dans le cadre du processus de conception de la stratégie. Les perspectives futures pour la filière sont basées sur :

- Une analyse des orientations de marché impliquant l'identification des principaux marchés dans les court, moyen et long termes pour les exportateurs ; et
- Les réformes structurelles de la chaîne de valeur qui résultent soit du renforcement des liens, soit de l'introduction de nouveaux liens.

**Plan d'action réaliste et mesurable :** La définition de recommandations et d'orientations stratégiques pour le développement de la filière est essentielle pour guider son développement, mais ce n'est pas suffisant. Il est important de définir clairement les actions qui doivent être menées pour stimuler la croissance de la filière. L'élaboration du plan d'action spécifique définissant les activités à réaliser par les différentes parties prenantes est essentielle à la mise en œuvre efficace de la stratégie. Un plan d'action élaboré avec le soutien de l'ITC inclut des indicateurs de performance permettant de faire le suivi et l'évaluation de la mise en œuvre de la stratégie.

# INTRODUCTION

La «culture du XXI<sup>e</sup> siècle», c'est le manioc.<sup>1</sup> En effet, le manioc est généralement considéré comme «un aliment pour les pauvres», sa culture est traditionnellement une culture de subsistance. Aujourd'hui cependant, elle est devenue une culture polyvalente, notamment de par sa capacité à répondre aux priorités du développement et aux tendances de l'économie mondiale<sup>2</sup>. De plus, la culture du manioc représente une solution face au changement climatique<sup>3</sup> en raison de sa tolérance à la sécheresse, à la flexibilité dans les périodes de plantation et de récolte, à l'aptitude à croître sur des sols relativement pauvres sur lesquels d'autres plantes ne peuvent pousser.

En Afrique, la culture du manioc est l'une des plus importantes avec une production qui avoisine les 149 millions de tonnes en 2012 contre 100 millions de tonnes en 2002, soit une croissance de 49% en une décennie. En Côte d'Ivoire, elle occupe le deuxième rang des cultures vivrières en volume, après l'igname, la banane plantain, le riz et le maïs. La production du manioc avait enregistré entre 2002 et 2012 une croissance de 16%. Sa production est assurée par les petits producteurs ruraux, sans apport d'intrants cependant sa transformation et sa commercialisation est exclusivement réservé aux femmes.

Le manioc est une source d'énergie et de revenus pour les petits producteurs et les nombreuses femmes impliquées dans sa transformation et sa commercialisation. Il joue un rôle primordial pour la sécurité alimentaire, aussi bien en milieu rural qu'en milieu urbain, particulièrement à l'ère de l'urbanisation croissante et de la volatilité des prix des denrées alimentaires. L'amélioration de la performance du secteur pourrait stimuler le développement en milieu rural et permettre une réduction significative de la pauvreté.

---

1. FAO, Produire plus avec moins : Le manioc, Guide pour une intensification durable de la production, 2013, Rome.

2. FAO, Produire plus avec moins : Le manioc, Guide pour une intensification durable de la production, 2013, Rome.

3. FAO, Produire plus avec moins : Le manioc, Guide pour une intensification durable de la production, 2013, Rome.

Par ailleurs, le manioc donne de nombreux dérivés qui sont disponible en Côte d'Ivoire. Cependant, très peu font l'objet de transactions commerciales importantes. Pourtant, les dérivés tels que l'amidon peuvent être utilisés dans les industries alimentaire humaine et animale, textile, de confection, production des alcools et dans le domaine des biocarburants.

En dépit de son importance en tant que denrée alimentaire de base et de son fort potentiel dans l'atteinte de la sécurité alimentaire et de la lutte contre la pauvreté, les politiques de développement agricole l'ont souvent ignoré. Le potentiel de développement et d'évolution du manioc en une culture d'exportation reste à ce jour très limité en raison des différentes contraintes, entre autres le déclin des politiques de soutien à l'agriculture, la non-intensification des cultures, les difficultés d'approvisionnement et l'insuffisance des variétés améliorées. Il existe également des faiblesses au niveau des techniques agricoles, des technologies de transformation, de conservation et des modalités de financement. La désorganisation de la filière et l'inexistence de circuits organisés pour la distribution et la commercialisation sont d'autres freins au développement de la filière. La tendance pourrait changer si la Côte d'Ivoire se mettait à proposer des produits compétitifs, utilisables dans les industries modernes et l'alimentation humaine et animale.

Le secteur manioc a été préalablement sélectionné dans le cadre du scanning du potentiel à l'exportation<sup>4</sup>. Les résultats de ce scanning ont été ensuite confirmés en consultation par l'Équipe nationale de la stratégie nationale d'exportation (SNE) puis validé et adopté par le gouvernement ivoirien

Une approche stratégique permettra à la Côte d'Ivoire de bénéficier des opportunités de marché et de faire sortir le manioc de son rôle traditionnel de culture de subsistance.

---

4. Le scanning du potentiel à l'exportation se base sur une combinaison d'indicateurs relatifs à la performance actuelle à l'exportation et aux tendances de la demande mondiale et régionale pour chacun des secteurs d'exportation





(cc) Manioc. .

La présente stratégie vise à mieux positionner la filière manioc, en lui conférant le rôle de pourvoyeur de devises et d'emplois modernes valorisants et rémunérateurs pour les acteurs de la filière. L'amélioration de l'organisation et de la structure du secteur, le renforcement de sa compétitivité par la professionnalisation des acteurs et la promotion de son financement ainsi que l'amélioration des performances des exportations de manioc et produits dérivés sont autant de voies pour atteindre cet objectif. Elle entend doter la Côte d'Ivoire d'une vision claire et de moyens efficaces de promotion et de diversification des exportations ivoiriennes, afin de faire du secteur manioc un des leviers du développement économique et social du pays.

La stratégie sectorielle du manioc et dérivés fait partie intégrante de la Stratégie Nationale d'Exportation de la Côte d'Ivoire développée dans le cadre du 2<sup>ème</sup> résultat «R2.C1 : Développement d'une stratégie nationale d'exportation (SNE) intégrant les priorités du secteur privé et assortie d'un cadre de mise en œuvre» du programme PACIR, financé par l'UE.

Cette stratégie présente la nouvelle « feuille de route » du secteur manioc. La première partie décrit le contexte, le marché mondial, régional et national du manioc, les principales contraintes ainsi que les institutions d'appui au commerce du secteur du manioc. La deuxième partie présente la vision et les objectifs stratégiques enfin la troisième partie contient les plans d'action pour la mise en œuvre de la stratégie.



# SITUATION ACTUELLE

## CONTEXTE GÉNÉRAL

L'agriculture constitue un des piliers essentiels de l'économie ivoirienne. Elle contribue pour 22 % du PIB et représente une source de revenus pour deux-tiers de la population active<sup>5</sup>. Elle constitue également près de 75 % des recettes d'exportation non pétrolières. Les cultures vivrières emploient plus de 2 300 000 personnes, majoritairement des femmes<sup>6</sup>, et génèrent un chiffre d'affaire de plus de 800 milliards de francs CFA (\$E.-U. 1 600 millions), soit 8 % du PIB. Le volume total des produits agricoles commercialisés annuellement représente seulement 25 % du PIB.<sup>7</sup> Les principales productions vivrières de la Côte d'Ivoire sont l'igname, le manioc, la banane plantain, le riz et le maïs. Le manioc est la deuxième culture vivrière en volume de la Côte d'Ivoire, après l'igname.

Le manioc (*Manihot esculenta Crantz*) également connu sous les appellations *yuca* et *mandioca*, est une plante vivrière de la famille des euphorbiacées, originaire d'Amérique, qui est aujourd'hui fortement cultivée dans les régions tropicales et subtropicales. Il présente de nombreux avantages liés à sa tolérance à la sécheresse, à la flexibilité dans les périodes de plantation et de récolte, à l'aptitude à croître sur des sols relativement pauvres sur lesquels d'autres plantes ne peuvent pousser<sup>8</sup>. Selon l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), le manioc est une culture du XXI<sup>ème</sup> siècle, du fait

qu'il s'adapte aux variations climatiques<sup>9</sup>. Le manioc est également tolérant aux maladies et aux ravageurs. Ses rendements en tonnes par hectare sont optimaux avec une pluviométrie entre 1 000 et 2 000 mm d'eau par an, et une température de 23 à 25°C.

Cette plante vivrière est cultivée essentiellement pour ses tubercules riches en amidon, et dans une moindre mesure pour ses feuilles riches en fer. On distingue plusieurs variétés de manioc, appartenant soit à la famille des manioc doux, soit à celle des manioc amers. La différence entre ces variétés provient du goût et de la teneur en acide cyanhydrique dans les racines, plus élevée dans la famille des manioc amers.

Le manioc est utilisé comme denrée alimentaire humaine et animale, et comme matière première dans l'industrie pour la fabrication de l'amidon, de biocarburant, de textile, de papier, etc. En Afrique, il est surtout utilisé comme denrée alimentaire humaine. En Côte d'Ivoire, plus de 80 % de la production nationale est consacrée à la consommation humaine. Les produits dérivés du manioc sont nombreux, les plus répandus sont : l'*attiéké*<sup>10</sup>, le *gari*<sup>11</sup>, la pâte de manioc pressée, le *placali*, le *konkondé*, la farine de manioc<sup>12</sup> et le tapioca<sup>13</sup>. Ces produits sont la source d'importants échanges commerciaux, particulièrement au niveau national en raison d'une demande croissante.

Dans le cadre de la stratégie, l'analyse se base sur les produits ayant des flux commerciaux non négligeables et qui sont répertoriés dans divers chapitres du Système

5. Plan Nationale de Développement 2012-2015

6. ANADER, Bulletin de liaison de l'ANADER n° 14, Dossier : La production vivrière : Un enjeu national, 2009, consulté sur <http://www.anader.ci/partenaire/Bulletin%20interne%202014.pdf> le 4 juillet 2014.

7. Ibid

8. N'Zué B., Bouan B., Zohouri Goli P., Ehounou-Ahua E., Djedji C., Dibi K.B.E. et Diomande K., CNRA, Côte d'Ivoire. Diffusion des technologies sur le manioc et de l'information agricole en Côte d'Ivoire à travers les plateformes locales. Atelier sur l'apprentissage et les plateformes d'innovation dans le partage et la diffusion des connaissances et des technologies en Afrique. 1-5 octobre 2012, Mwana, Tanzanie.

9. Document de la FAO pour compléter l'information relative à la plante de l'avenir à cause de sa résistance.

10. L'*attiéké* est une semoule de manioc obtenue à partir de pâte de manioc fermentée, cuite à la vapeur, et qui s'apparente au couscous.

11. Le *gari* est une semoule fine obtenue à partir de la pâte de manioc fermentée, tamisée, déshydratée puis torréfiée.

12. La farine de manioc provient des cossettes séchées et broyées.

13. Le tapioca est une féculé extraite de l'amidon de manioc.

harmonisé (SH)<sup>14</sup>, à savoir es racines de manioc (SH-071410), les féculés de manioc (SH-110814), la farine de manioc (SH-110620), et le tapioca (SH-190300)<sup>15</sup>. Certains produits ne sont pas explicitement répertoriés dans le Système harmonisé (tableau 1). Nous ferons référence au groupe « manioc et dérivés », composé de la sélection des quatre produits.

Le manioc est répandu sur tout le territoire national ivoirien en raison des conditions agro-écologiques favorables.

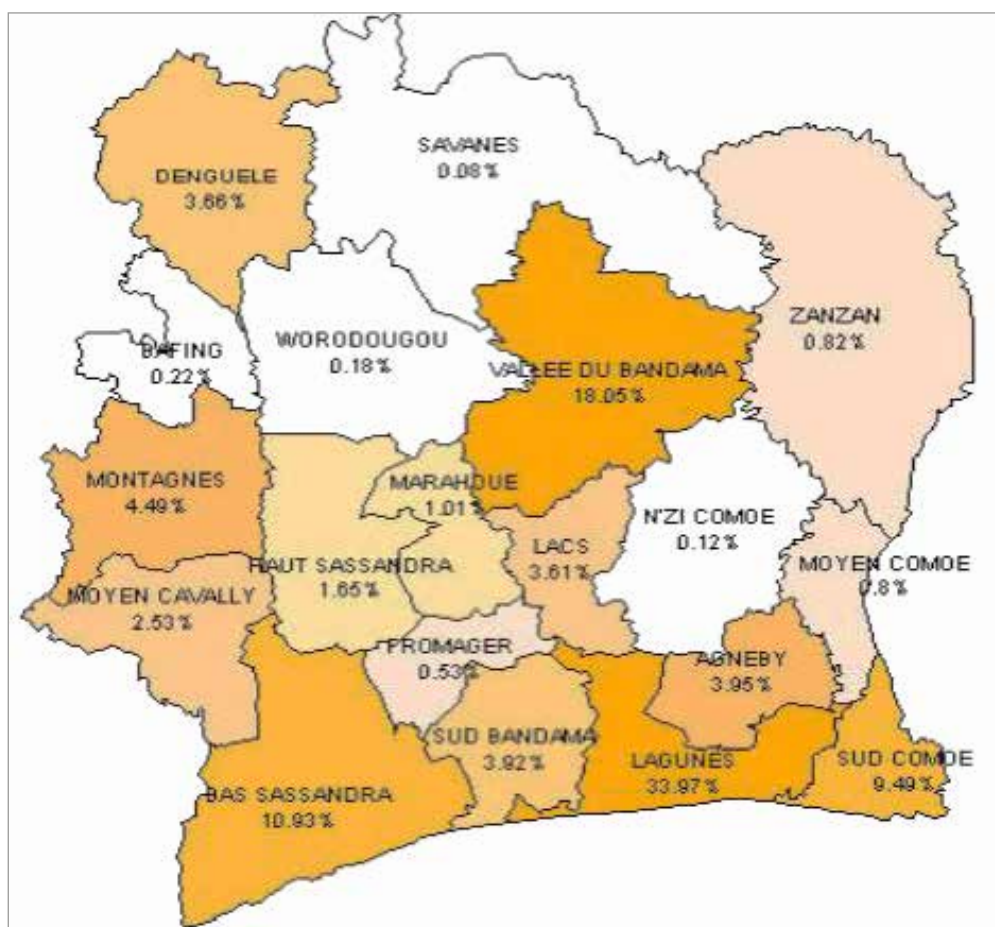
14. Le Système harmonisé (SH) est une classification internationale des marchandises avec des codes pouvant aller jusqu'à six chiffres. Cette classification a été élaborée sous la conduite de l'Organisation mondiale des douanes (OMD). Elle est utilisée par la quasi-totalité des pays du monde comme base pour la collecte des droits de douane et les statistiques du commerce international, ce qui représente environ 98 % du commerce mondial. Cette classification permet d'effectuer des comparaisons du commerce au niveau international, ce qui facilite l'analyse de la demande par différents pays.

15. Le tapioca figure dans cette liste car il est probable que l'attiéké soit exporté également sous ce code (n'étant pas répertorié dans la classification internationale des douanes).

Selon le recensement national de l'agriculture, les densités les plus fortes sont enregistrées au Sud, notamment dans la région des lagunes et la région de la vallée du Bandama (graphique 1).

La culture du manioc repose sur un système de production extensif, avec des petites exploitations de moins d'un hectare, sans apport d'intrants. Les variétés utilisées sont des variétés traditionnelles non sélectionnées, à faible rendement (5 à 10 tonnes/hectare). Le manioc est cultivé en association avec le maïs, la banane plantain et divers légumes dont le gombo et la tomate. Ce système de culture est dénommé « système de culture à base de manioc ». Toutefois, dans le Sud, et notamment dans le secteur littoral, le manioc est produit en monoculture, cultivé 2 ou 3 années successives sur la même parcelle, pour ensuite faire place à une jachère de 2 à 4 ans (tableau 2). Cela fait des régions du littoral des zones dites de « grande production ».

Graphique 1 : Zones de production de manioc



Source : Recensement national de l'agriculture, 2001.

Tableau 1 : Groupe « manioc et dérivés » pour la Côte d'Ivoire

Produit	Code SH	Libellé produit	LTN	Libellé produit
<b>Cossettes de manioc</b>	071410	Racines de manioc, fraîches, réfrigérées, congelées ou séchées, même débitées en morceaux ou agglomérées sous forme de pellets.	07141000	Racines de manioc, fraîches ou séchées.
<b>Amidon</b>	110814	Fécule de manioc (cassava).	11081400	Fécule de manioc (cassava).
<b>Attiéké, placali ou pâte de manioc, gari</b>	110620	Farine, semoule et poudre de sagou ou des racines ou tubercules du n° 0714.	11062010	Farine, semoule et poudre de manioc y compris le gari.
<b>Tapioca</b>	190300	Tapioca et ses succédanés préparés à partir de féculés, sous forme de flocons, grumeaux, grains perlés, criblures ou formes similaires.	19030000	Tapioca, ses succédanés préparés à partir de féculés, en flocons, grains.

Source : Trade Map, ITC.

Tableau 2 : Dynamique de présence du manioc dans les systèmes à base de cultures annuelles

Systèmes \ Années	1	2	3	4	5	6
<b>Manioc en monoculture</b>	Manioc pur	Manioc pur	Manioc pur ou jachère	Jachère	Jachère	Jachère ou retour du manioc
<b>À base de manioc ou à base de plantain</b>	Manioc + maïs + légumes + plantains	Manioc + plantains	Plantains	Jachère	Jachère	Jachère ou retour du manioc
<b>À base d'igname (Région Est ; Boucle du Cacao ; V Baoulé)</b>	Igname + maïs + taro + manioc + légumes + plantain (parfois) + pois cajan (N-E)	Manioc + taro + arachide + légumes + pois cajan (N-E) + plantain (parfois)	Taro + piment + manioc + pois cajan (N-E) + plantain (parfois)	Plantain, début de jachère.	Jachère pour une durée de 5 à 20 ans environ.	
<b>À base d'igname (Séguéla)</b>	Igname + manioc	Riz ou maïs	Arachide	Début de jachère pour une durée de 8 à 20 ans environ.		
<b>À base de riz pluvial (Centre-Ouest, Ouest, Sud-Ouest)</b>	Riz + manioc (manioc planté en même temps que le riz, ou dans le riz ou, après le riz).	Manioc (parfois reprise du riz en cas de sol très fertile).	Manioc (parfois)	Début de jachère pour une durée de 3 à 10 ans.		

Sources : Coordinateurs nationaux de la Stratégie nationale d'exportation de Côte d'Ivoire

Cette plante vivrière connaît deux modes de culture : semi-itinérante (manuelle itinérante) et agro-industrielle fixée (mécanisée). Le système manuel est le plus répandu en raison du nombre important de petites exploitations, tandis que le système industriel fait encore l'objet de recherche et développement par le Centre national de recherche agronomique (CNRA) et l'Institut de technologie tropicale (I2T). Ce dernier fait appel à deux outils principaux : la billonneuse et la récolteuse. La production obtenue est cependant exclusivement destinée à la transformation industrielle.

De nature rustique et peu exigeant en fertilisant, le manioc voit ses rendements dépendre fortement du type de variété utilisée et des conditions agro-climatiques. Chaque variété possède des caractéristiques et des cycles de production spécifiques. Les principales variétés améliorées et vulgarisées en Côte d'Ivoire sont les suivantes : IM84, IM89, IM93, TMS4(2)1425, TMS30572, Bocou 1, Bocou 2, et Bocou 3<sup>16</sup>. Elles diffèrent en termes de caractéristiques, de cycles de production et de rendements, et quelquefois d'usage (tableau 3)

16. : N'Zué B., Zohouri Goli P., Djédji C., Tahouo O., *Bien cultiver le manioc en Côte d'Ivoire*, CNRA, 2013, téléchargeable sur [http://cnra.ci/downloads/ftec\\_manioc\\_2013.pdf](http://cnra.ci/downloads/ftec_manioc_2013.pdf).

Tableau 3 : Variétés améliorées et vulgarisées de manioc en Côte d'Ivoire

Famille / Variété	Cycle (mois)	Zone de production	Rendement moyen (t/ha)	Caractéristiques	Usage courant
<b>Manioc amer / Yacé</b>	12-20	Sud, Centre	20	Taux de matière sèche élevé, sensible à la mosaïque, aux acariens et aux cochenilles, bon pour attiéké.	Attiéké, placali.
<b>Manioc doux / Bonoua</b>	12-20	Répandue	15	Taux de matière sèche élevé, sensibilité à la mosaïque et aux cochenilles, rendement faible, bonne cuisson et bon goût.	Foutou, attiéké, bouillie, toh, gari.
<b>Manioc doux / IM84</b>	12-20	Répandue	30	Bonne adaptation aux sols, sensibilité à la mosaïque, rendement élevé, récolte facile, goût doux, bon pour attiéké.	Foutou, attiéké, placali.
<b>Manioc amer / IM89</b>	12-20	Ouest, Centre	28	Taux de matière sèche élevé, sensibilité aux acariens, bonne cuisson, bon pour attiéké.	Atiéké, placali.
<b>Manioc amer / IM93</b>	12-20	Ouest, Centre	28	Ramification forte, résistance à la mosaïque, sensibilité aux acariens, goût doux, mauvaise cuisson.	Foutou, attiéké, placali.
<b>Manioc doux / TMS4 (2)14252</b>	12-20	Répandue	30	Ramification forte, rendement élevé, résistance à la mosaïque, sensibilité aux acariens, récolte facile, bon goût.	Attiéké, placali, foutou, kongondé.
<b>Manioc amer / TMS30572</b>	12-20	Répandue	30	Ramification forte, rendement élevé résistance à la mosaïque, sensibilité aux cochenilles et aux acariens.	Attiéké, placali.
<b>Manioc doux</b>	12-20	Répandue	32	Ramification forte, tolérante aux viroses, bonne adaptation à différents types de sols, taux de matière sèche élevé et stable, rendement en amidon élevé, sensible aux cochenilles.	Foutou, attiéké, placali, toh, gari, et industrie agroalimentaire (bouillons).
<b>Manioc amer / Bocou 2</b>	12-20	Peu répandue	35	Ramification forte, tolérante aux viroses, bonne adaptation à différents types de sols, taux de matière sèche élevé et stable, rendement en amidon élevé, sensible aux cochenilles.	Attiéké, placali, toh, gari, et industrie agroalimentaire (bouillons).
<b>Manioc intermédiaire / Bocou 3</b>	12-20	Répandue	28	Ramification forte, tolérante à la sécheresse, rendement élevé, sensible aux viroses, sensible aux acariens et cochenilles.	Foutou, attiéké, placali, toh, gari, et industrie agroalimentaire (bouillons).

Source : CNRA, *Bien cultiver le manioc en Côte d'Ivoire*, 2013.



Dans un contexte climatique favorable, le cycle moyen de production du manioc est de 12 mois. À contrario, si le climat est moins favorable, ce délai peut atteindre 18 mois et plus. La plantation précoce pendant la saison des pluies permet de meilleurs rendements que ceux de plantes mises en place plus tardivement. Elles traversent difficilement la saison sèche et subissent des stress physiologiques plus importants. Par conséquent, le rendement est affecté négativement et devient plus faible. Une récolte trop précoce (8-10 mois) entraîne une perte de rendement en racines et en matière sèche, défavorables pour la féculerie. Pour le producteur, cette récolte précoce est intéressante, car le prix d'achat est élevé en raison de la pénurie du produit. Aussi la récolte à 8-10 mois est-elle courante dans les zones périphériques des grandes cités urbaines.

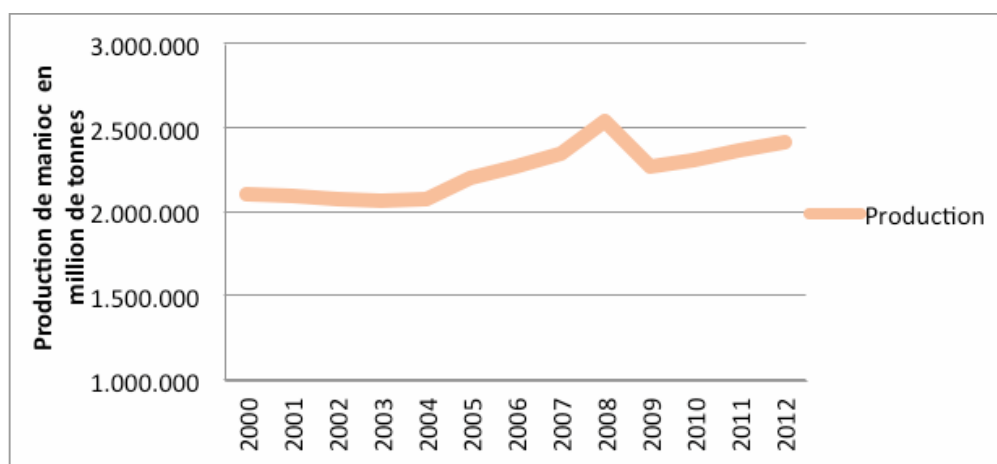
## PRODUCTION

Le manioc occupe en volume, le deuxième rang des cultures vivrières après l'igname. Il est cultivé sur près de 80 % du territoire national. Sa production avoisine 2,41 millions de tonnes, avec un rendement moyen de 6,7 t/ha<sup>17</sup>. Cette production, en constante croissance, fait du manioc une culture aussi bien de subsistance que de rente.

L'évolution de la production ivoirienne, résulte surtout de l'accroissement de la surface cultivée qui est passée de 271 000 hectares en 2000 à 353 000 hectares en 2011 (graphique 2). Cette surface représente moins de 7 % de la surface cultivée dans la zone CEDEAO. En revanche, les rendements ont diminué de 13,6 % entre 2000 et 2011, atteignant 6,7 t/ha, soit 69 % du niveau de rendement moyen de la CEDEAO.

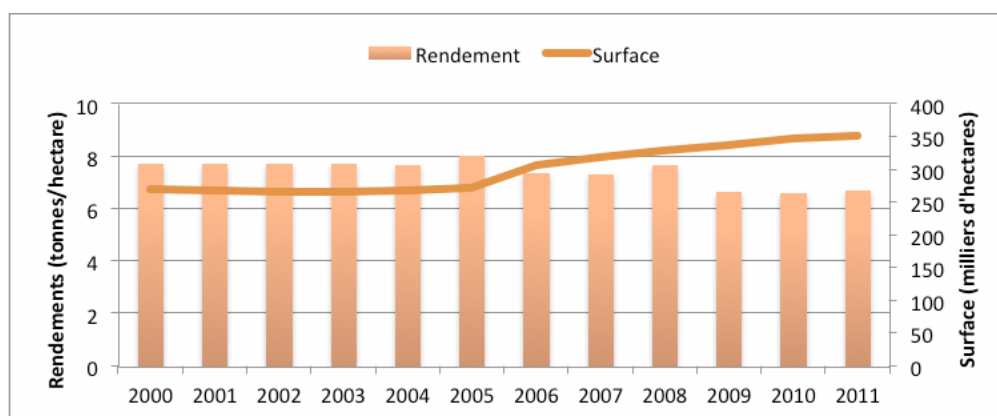
17. FAOSTAT, 2013.

Graphique 2 : Production de manioc en Côte d'Ivoire



Source : Données FAOSTAT.

Graphique 3 : Évolution de la surface de culture et des rendements du manioc en Côte d'Ivoire entre 2000 et 2011



Source : Données FAOSTAT.

La production de manioc de la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) a progressé de 61,3 % entre 2000 et 2011. Elle a atteint 76,1 millions de tonnes et représentait 30,2 % du volume mondial en 2011. La Côte d'Ivoire, avec une production de 2 millions de tonnes est un modeste contributeur (3,1 %) au volume global de la CEDEAO. La Côte d'Ivoire se positionne à la 4ème place au sein de la CEDEAO, après le Nigéria, le Ghana et le Bénin (graphique 4).

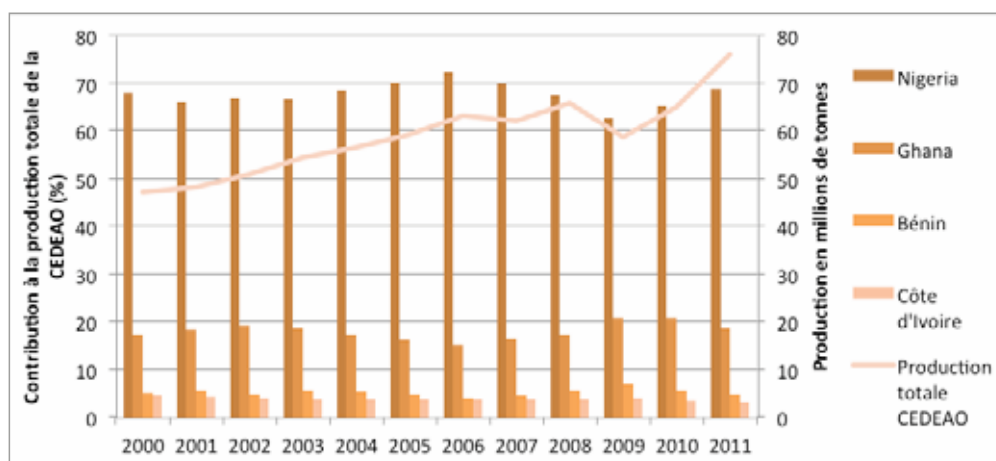
Au niveau mondial, la production est estimée en 2012 à 252 millions de tonnes, dont 58 % en Afrique<sup>18</sup>, tandis

qu'elle représentait 176 millions de tonnes en 2000 (graphique 5). Cela correspond à une croissance annuelle moyenne de 4 % pour la période 2000-2011.

En 2011, les trois principaux pays producteurs étaient le Nigéria (52,4 millions de tonnes), le Brésil (25,4 millions de tonnes) et l'Indonésie (24,0 millions de tonnes). Ces 3 pays totalisent plus de 40 % de la production mondiale de manioc en 2011. Entre 2006 et 2011, le Nigéria semble confirmer sa place de premier producteur, avec un taux de croissance de sa production supérieur à celui des autres producteurs mondiaux.

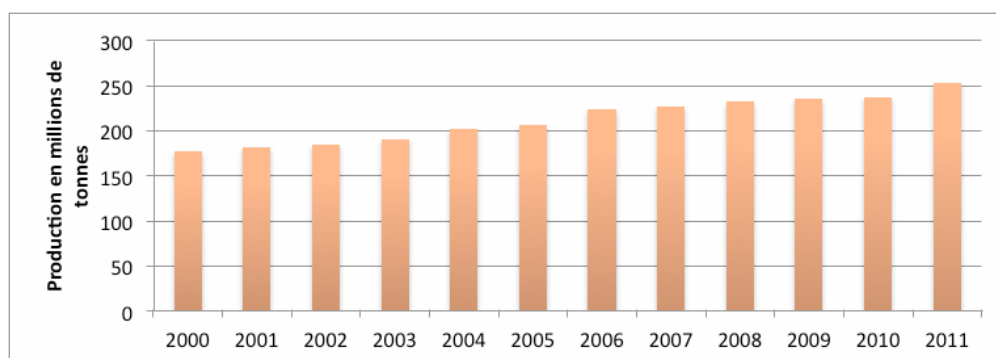
18. Les données de production proviennent de la base de données de la FAO.

Graphique 4 : Évolution de la production de la CEDEAO entre 2000 et 2011 et contribution des quatre producteurs les plus importants de la région



Source : Données FAOSTAT.

Graphique 5 : Évolution de la production mondiale de manioc (cassave) de 2000 à 2011



Source : Données FAOSTAT.

Tableau 4 : Liste des 5 premiers pays producteurs mondiaux de manioc et de la Côte d'Ivoire en 2011

Pays producteurs	Production en 2011 (tonnes)	Part dans la production mondiale en 2011 (%)	Taux de croissance annuel de la production entre 2006 et 2011 (%)
MONDE	252 203 769	100,0	2,4
Nigéria	52 403 500	20,8	2,8
Brésil	25 441 700	10,1	-0,9
Indonésie	24 009 600	9,5	-0,6
Thaïlande	21 912 400	8,7	-0,4
RD Congo	15 569 100	6,2	0,8
Côte d'Ivoire (21 <sup>ème</sup> place)	2 359 020	0,9	0,8

Source : Données FAOSTAT.

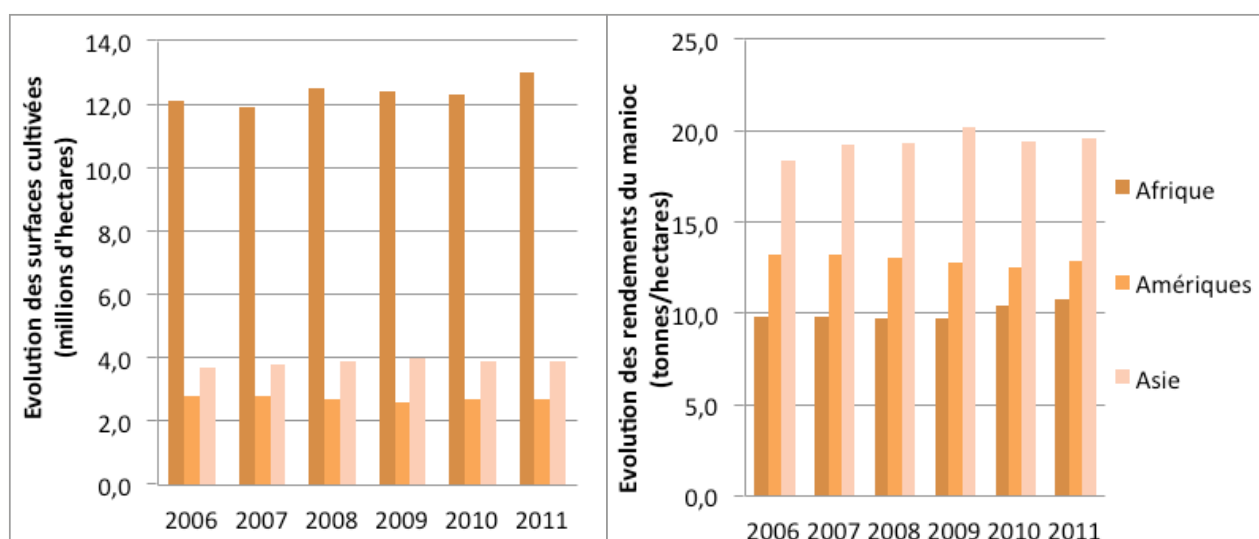
Cet accroissement de la production mondiale est dû à une amélioration du rendement moyen et à l'extension des surfaces. Alors que les surfaces cultivées ont progressé en moyenne de 16 % entre 2000 et 2011, passant de 17,0 à 19,6 millions d'hectares, la production a pour sa part augmenté de 43 % environ. Le rendement moyen du manioc en tonnes par hectare, déjà élevé par rapport à d'autres cultures vivrières fournissant de l'amidon<sup>19</sup>, a

tout de même augmenté de 24 % entre 2000 et 2011 pour atteindre 12,8 tonnes par hectare. C'est en Inde que le rendement était le plus élevé en 2011 où il s'élevait à 36,5 tonnes par hectare.

En Afrique, la culture du manioc s'étendait sur plus de 13 millions d'hectares en 2011 (graphique 6), soit plus des deux-tiers de la surface mondiale de manioc cultivé. Bien que l'Asie possède une surface qui est trois fois inférieure à celle de l'Afrique, ses rendements sont presque deux fois supérieurs aux rendements africains (19,6 tonnes par hectare contre 10,8 tonnes par hectare).

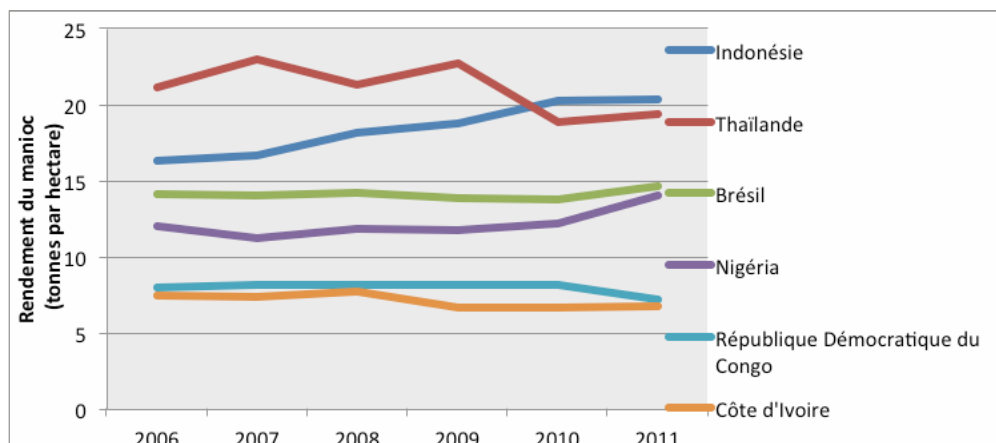
19. À titre d'exemple, en 2010, selon les données FAOSTAT, le blé avait un rendement moyen de 3,0 tonnes à l'hectare, le riz de 4,4 tonnes, le maïs de 5,1 tonnes et l'igname de 10,1 tonnes.

Graphique 6 : Évolution des surfaces cultivées et rendements du manioc parmi les principaux continents producteurs de 2006 à 2011



Source : Données FAOSTAT.

Graphique 7 : Évolution des rendements de la production de manioc (tonnes par hectare) des premiers producteurs mondiaux et de la Côte d'Ivoire



Source : Données FAOSTAT.

Dans les pays de la CEDEAO, la surface de manioc cultivé a progressé de 18 %, passant de 4,9 millions à 5,7 millions d'hectares entre 2000 et 2011. Le Nigéria cultive le manioc sur une surface de 3,7 millions d'hectares, soit 65 % de la surface de la CEDEAO. La hausse de la production nigériane sur la période 2000-2011 (+63,7 %) est principalement le résultat d'une amélioration des rendements. Ils sont passés de 9,7 à 14,0 tonnes par hectare (soit +44,6 %) (graphique 7).

Parmi les pays de la CEDEAO, le Ghana, le Mali, le Niger et le Nigéria sont ceux qui ont les rendements les plus élevés, proches de 14 tonnes par hectare, alors que la moyenne de la région se situe à 9,6 tonnes par hectare.

## CONTRIBUTION SOCIO-ÉCONOMIQUES

Le secteur agricole est une importante source d'emplois, notamment pour les femmes dont le taux d'emploi est de 50,8 % contre 82,1 % pour les hommes. Le nombre d'emplois générés directement ou indirectement par le secteur agricole reste difficilement estimable, en raison de la part significative d'emplois dans le secteur informel (plus de 75 % de la population en 2002)<sup>20</sup>. Quoi qu'il en soit le secteur agricole contribue de manière significative au développement socio-économique.

Nombreux sont les producteurs, en particulier les femmes, qui sont devenus autonomes grâce à cette culture. À titre illustratif, le partenariat développé par NESTLÉ-CI avec des coopératives de productrices dans l'Est de la Côte d'Ivoire touche 4 000 producteurs. La garantie du rachat de la production assure aux femmes une indépendance

financière, et permet à l'ensemble de la communauté d'en bénéficier. Les femmes approvisionnent aussi les marchés locaux. Près de 18 000 tonnes sont produites pour Nestlé (80 %) et pour la consommation locale (20 %). Ces transactions commerciales peuvent générer près de 2,4 milliards de francs CFA /an pour les femmes de la région de l'Est, donc pour l'économie ivoirienne<sup>21</sup>.

Pour la Côte d'Ivoire comme pour de nombreux pays en développement, cette initiative est une opportunité pour contribuer de façon significative à l'augmentation des revenus dans les milieux ruraux et à la sécurité alimentaire. Par conséquent, le manioc est aujourd'hui une culture susceptible d'intervenir dans la réduction de la pauvreté en milieu rural.

## RÔLE DES FEMMES ET DE LA JEUNESSE DANS LE SECTEUR MANIOC

Le secteur du manioc est un secteur dominé par les femmes. En effet, elles représentent environ 90 % des travailleurs dans la production du manioc<sup>22</sup>. Elles interviennent tout le long de la chaîne de valeur et assurent la majeure partie des tâches lors de la plantation et du désherbage des champs. En outre, elles dominent également tout le processus de transformation (avec 95 % de participation) et toute la chaîne de commercialisation du manioc et de ses dérivés.

Les femmes interviennent très souvent dans le secteur à titre individuel, mais de nombreuses coopératives de productrices et de transformatrices existent, et leur nombre s'accroît régulièrement, surtout grâce à l'action

20. Enquête menée sous l'égide de l'UEMOA, de DIAL (Paris) et d'Afristat (Bamako) en 2002

21. Source d'information coordinatrice nationale du secteur manioc

22. Sources d'information coordinatrice nationale du secteur manioc

de sensibilisation de certaines organisations non gouvernementales (ONG) comme l'Organisation nationale pour l'enfant, la femme et la famille (ONEF). C'est le cas de l'Union des commerçantes du vivrier de Bouaké (UCVB). Par ailleurs, les femmes sont également majoritaires dans les plateformes regroupant les principaux acteurs du secteur du manioc, plateformes créées par le projet DONATA<sup>23</sup> qui a démarré en Côte d'Ivoire en 2008. Parmi ces quatre plateformes locales, trois sont dirigées par des femmes productrices et transformatrices. Les groupements membres des plateformes sont à environ 70 % constitués de femmes. La transformation et la commercialisation du manioc y sont assurées à plus de 80 % par les femmes.<sup>24</sup>

Toutefois, au cours de la récolte et de l'acheminement des produits bord champ vers les centres de pré-collecte et les marchés ruraux, les tâches sont partagées avec les hommes et surtout les jeunes. Quant au transport des produits vers les centres urbains ou les unités de transformation, à l'aide de camions ou de tricycles, il est encore exclusivement l'apanage des hommes.

L'accès à la terre reste encore difficile pour les femmes, surtout à cause des traditions qui leur sont défavorables, mais également à cause du fort engouement pour les cultures de rente alors que les femmes sont plus portées sur les cultures vivrières. Nonobstant ce phénomène récurrent, dans certaines régions du pays, notamment dans la société Adjoukrou, ethnique du Sud de la Côte d'Ivoire, dans la localité de Dabou, à l'ouest d'Abidjan, elles peuvent bénéficier de lopins de terres lors du partage de l'héritage familial. Elles utilisent généralement ces lopins pour produire du manioc.<sup>25</sup>

Quant aux jeunes, leur rôle est encore marginal en raison de la pénibilité du travail qui est très faiblement mécanisé, et de la faiblesse des rendements des variétés traditionnelles. L'essentiel des interventions des jeunes, à l'instar de celles des hommes en général, se situe au niveau de la production et du transport. Ils constituent généralement la main d'œuvre lors du défrichage des champs et du transport qu'ils réalisent avec des brouettes et des tricycles. Ils sont bien représentés au sein des plateformes DONATA et manifestent un fort engouement pour les variétés améliorées à hauts rendements, surtout dans la zone de Man où certains optent pour la culture des variétés améliorées de manioc au détriment du café. Leur rôle pourrait donc s'accroître si les variétés améliorées à hauts rendements étaient vulgarisées, la production et la transformation davantage mécanisées. Cependant, tout comme les femmes, leur accès aux terres est également

limité par certaines coutumes. La société africaine en général, et ivoirienne en particulier, demeure encore gérontocratique.<sup>26</sup>

## ANALYSE DE LA CHAÎNE DE VALEUR

La chaîne de valeur du manioc est constituée par les fournisseurs de services préliminaires, les fournisseurs d'intrants, les producteurs, les transformateurs, les négociants, les grossistes, les exportateurs et les détaillants dans divers marchés d'exportation.

### APPROVISIONNEMENT EN INTRANTS

La première étape de la chaîne de valeur est l'acquisition des intrants et des facteurs de production. Cette étape implique l'acquisition de terrain, la recherche de financement pour l'approvisionnement en intrants nécessaires pour la production (engrais, boutures, pesticides, eau, électricité, carburant et équipements, etc.). Les producteurs sont assistés par des institutions d'appui agricole comme le CNRA, l'ANADER, etc. Cependant, en raison de la structure informelle du secteur du manioc, en Côte d'Ivoire ces interventions sont faibles ou quasi inexistantes.

### PRODUCTION

La culture du manioc est essentiellement pratiquée par des femmes, toutefois les tâches les plus difficiles sont confiées aux hommes, notamment le sarclage et la récolte des tubercules. Les femmes interviennent dans la production (80 %), le traitement des tubercules, la transformation (95 %) jusqu'à la commercialisation. Elles sont majoritaires dans les différents segments de la chaîne de valeur, à quelques exceptions près, comme dans le segment du transport. Les différents produits dérivés du manioc sont également fabriqués et commercialisés par les femmes. Les productrices travaillent seules dans la cellule familiale ou en groupements, et font également appel aux services financiers (institutions de microfinance) et à des conseils techniques (CNRA).

### TRANSFORMATION

Après la récolte, le manioc est transporté dans l'entrepôt situé généralement à proximité des plantations. Les unités de transformation ont tendance à s'implanter à proximité des zones de production de manioc pour faciliter leur approvisionnement en matière première, mais aussi en raison de la périssabilité des tubercules de manioc (trois

23. Le projet DONATA (Diffusion de nouvelles technologies agricoles en Afrique) est mis en œuvre par le CNRA.

24. Rapport DONATA 2013 Rapport d'activités annuel, 2013. Janvier 2014.

25. DONATA, 2009 ; TERRAVIVA, 2012

26. Institut de recherche pour le développement, 2007



jours environ après la récolte). Outre le Sud, on rencontre un grand nombre de transformatrices individuelles dans toutes les zones de production du pays (Nord, Centre, Est et Ouest). L'UCVB transforme près de 4 tonnes de manioc par jour, soit 2,44 tonnes d'attiéké.

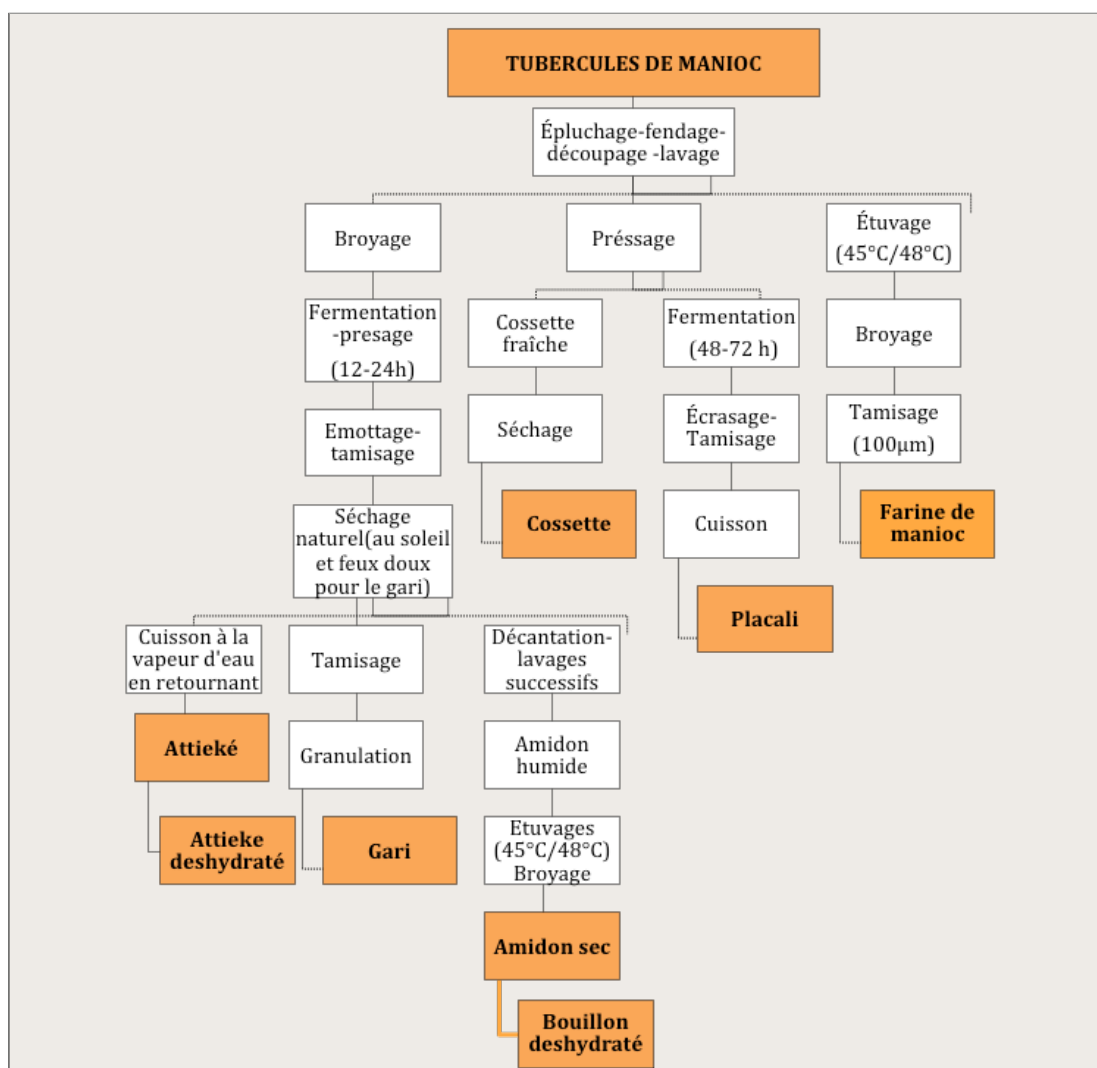
La transformation du manioc nécessite de nombreuses étapes (graphique 8). Elle est essentiellement assurée par les femmes (95 %). Elle est faite soit de manière isolée ou par des groupements de 30 à 50 personnes en moyenne. Les femmes travaillent pour la plupart manuellement, mais certaines possèdent des équipements mécanisés. Contrairement à la transformation artisanale, la transformation semi-industrielle est peu répandue, en raison de la

difficulté d'acquisition des équipements.<sup>27</sup> Certains équipements de transformation sont disponibles et fabriqués localement par l'I2T. Ils sont destinés aux transformations semi-industrielles et industrielles. La transformation industrielle est l'exclusivité de Nestlé-CI, avec la fabrication des bouillons déshydratés (Cube Maggi) faits à base d'amidon de manioc.

Les transformateurs font appel aux services financiers pour l'achat des intrants nécessaires à la transformation, mais aussi aux services relatifs à l'environnement des affaires, aux services liés au stockage, au transport et à l'emballage.

27. Il est important de noter que l'acquisition des équipements mécanisés se fait en général à travers des programmes de développement qui assistent les associations et groupements de transformateurs.

Graphique 8 : Les processus de transformation des principaux produits à base de manioc



Sources : Réaliser sur la base des consultations et enquêtes de terrain

Les produits issus de la transformation artisanale et semi-industrielle du manioc suivent le même circuit de distribution et de commercialisation que le manioc frais. Ils impliquent également les acteurs de même nature : producteurs (d'attiéké, de placali, de farine de manioc, etc.), grossistes, semi-grossistes, et exportateurs. Toutefois ces produits dérivés ont un circuit court, du fait que les producteurs ou transformateurs se chargent eux-mêmes de la distribution et de la commercialisation auprès des consommateurs.

## COMMERCIALISATION

En Côte d'Ivoire, il n'existe pas de cadre formel pour le commerce des produits dérivés du manioc. Le commerce du manioc et de ses produits dérivés n'est soumis à aucune réglementation normative, tant au niveau des pouvoirs publics que des opérateurs privés. Ces dispositions devraient pourtant définir globalement les normes de qualité et les prescriptions phytosanitaires. Le commerce de manioc se fait donc de manière informelle.

De nos jours, les transporteurs s'érigent en vendeurs-grossistes de racines tubéreuses de manioc et créent des monopoles de fait. Ils opèrent directement avec des producteurs qui les informent du jour de la récolte.

Un grossiste peut acheter la récolte à l'hectare, ou des volumes de racines tubéreuses récoltées. Il loue généralement un camion bâché de 1,5 tonne pour collecter les produits bord champ. Les quantités transportées par voyage ne sont pas trop importantes à cause de la périssabilité du manioc (trois jours). Les prix de vente varient en fonction des périodes de l'année, des quantités disponibles, et de la qualité des racines tubéreuses. Les coûts des produits varient selon la proximité et l'accès au champ. Une bâchée de 1,5 tonne coûte entre 50 000 et 250 000 francs CFA du bord champ au lieu d'approvisionnement de gros.

Les grossistes et semi-grossistes apportent souvent des financements pour garantir leurs approvisionnements. Ils peuvent aussi s'approvisionner auprès des pré-collecteurs ou collecteurs. Les semi-grossistes se font approvisionner à leur tour et vendent à des détaillants, des fabricants d'attiéké ou d'autres produits dérivés, et à certains consommateurs des centres urbains. La commercialisation est caractérisée par une multitude d'acteurs et il est difficile d'avoir une traçabilité tout le long du circuit.

Dans la commercialisation du manioc, l'information sur la disponibilité du produit joue un rôle capital compte tenu de son caractère périssable. Les transactions se déroulent généralement dans un cadre informel. Les contrats d'achat et de vente sont verbaux et basés sur la confiance. Seules les entreprises comme Nestlé achètent après avoir signé des contrats avec les fournisseurs.

Les femmes productrices d'attiéké représentent la demande la plus stable, ainsi que la clientèle la plus fidèle.

Il existe un marché de gros à Bouaké qui est une organisation moderne de vente en gros. Le Bureau de vente des producteurs (BVP), né de l'ex PACIL en 1998 (Projet d'appui à la commercialisation et aux initiatives locales), a permis de renforcer le pouvoir de négociation des producteurs et d'améliorer les conditions de commercialisation des produits agricoles. Des marchés de gros existent à Abidjan. Ils appartiennent à des groupements d'opérateurs organisés en coopératives de producteurs et de commerçants. Ces organisations vendent en général tous les types de produit vivrier, dont le manioc.

Pour l'attiéké, le flux commercial dans le pays est permanent tout au long de l'année, avec des fluctuations de prix inversement corrélées à la disponibilité de matières premières que sont les racines tubéreuses. Le système de commercialisation sur le territoire national est dominé par les femmes, depuis les sites de fabrication jusqu'à la vente en détail dans les marchés et dans les quartiers. Le circuit commercial le plus couramment rencontré est : productrice – intermédiaire (grossiste) – détaillant – consommateur. Après s'être approvisionnés, les grossistes chargent l'attiéké dans des camions, sous forme de boules compactes enveloppées dans des sachets plastiques en polyéthylène, les sachets regroupés dans des sacs en nylon, le tout conditionné dans des paniers. Les véhicules les transportent jusqu'aux centres de groupage en ville où des transactions sont réalisées entre grossistes et détaillants. Ceux-ci revendent l'attiéké sur les marchés et dans les quartiers.

## DISTRIBUTION SUR LES MARCHÉS RÉGIONAUX ET INTERNATIONAUX

Les réseaux de distribution à l'exportation des produits dérivés du manioc sont constitués de grossistes formels et informels, et de distributeurs installés dans les pays où existe la diaspora africaine. Ces populations sont friandes d'attiéké. Les distributeurs sont pour la plupart des ressortissants asiatiques et africains, pas nécessairement ivoiriens.

En Europe, la France demeure le principal pôle d'importation. La plupart des produits dérivés arrivent en France, puis partent vers les autres pays<sup>28</sup>. Aux États-Unis et au Canada, on retrouve les mêmes produits. Les principales destinations pour les États-Unis étant New York et Atlanta. La quantité commercialisée représente une valeur marchande de plus de 70 milliards de francs CFA, soit plus de \$E.-U. 140 millions si on estime le prix du kilogramme d'attiéké entre 150 et 300 francs CFA (soit entre \$E.-U. 0,32

28. (Belgique, Royaume-Uni, Italie, Espagne)



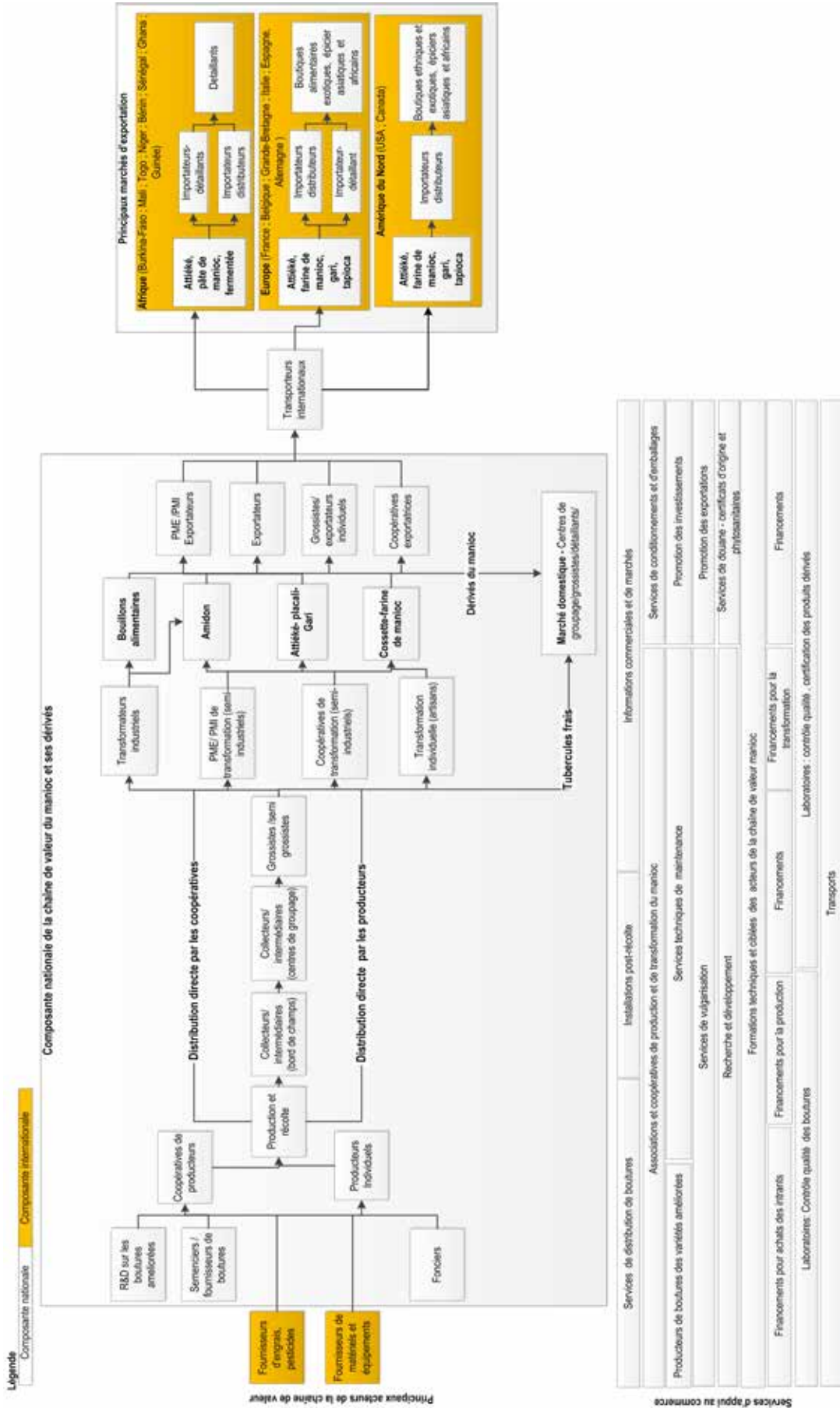
(cc) Manioc.

et 0,64 par kilo).<sup>29</sup> Une attention particulière devrait être accordée à ce secteur d'activité, principalement dominé par les femmes et générateur de revenus. Actuellement, l'attiéké fait l'objet de nombreuses transactions dans les grands centres commerciaux, et constitue pour les fabricants, les grossistes et les détaillants, une source de revenus encourageante et attrayante, surtout en période de pénurie.

29. Données I2T.

La commercialisation de l'attiéké se fait localement, dans les villes et villages, en Afrique de l'Ouest (Burkina Faso, Mali, Sénégal, Niger, Guinée, Bénin) ; en Afrique centrale (Cameroun, Gabon, Congo). L'exportation se fait également en Europe (Belgique, France, Italie, Royaume-Uni, Allemagne), aux États-Unis (New York et Atlanta principalement) et au Canada. L'attiéké étant un produit périssable, son exportation se fait souvent sous forme déshydratée ou séchée.

# CHAÎNE DE VALEUR ACTUELLE



Principaux acteurs de la chaîne de valeur

Services d'appui au commerce

## TENDANCES DES MARCHÉS MONDIAUX ET REGIONAUX

### EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS MONDIALES

#### EXPORTATIONS MONDIALES

Les exportations mondiales de manioc et de ses dérivés s'élevaient à \$E.-U. 2,9 milliards en 2011 avec une progression annuelle moyenne de 15,8 % entre 2007 et 2011 (tableau 5). Ce marché des exportations est largement dominé par la Thaïlande et le Viet Nam qui totalisent respectivement 66 % et 21 % des parts dans les exportations mondiales (tableau 5).

Les pays d'Asie, notamment les pays producteurs les plus importants, exportent une part significative de leur production (11 % en 2011). À titre d'exemple, la Thaïlande et le Viet Nam ont exporté respectivement 26 % et 20 % de leur production en 2011. En revanche, les pays d'Afrique, grands consommateurs de plats à base de manioc, exportent une part très faible de leur production de manioc.

#### IMPORTATIONS MONDIALES

Les échanges internationaux de manioc et des produits dérivés du manioc n'ont porté que sur environ 3 à 4 % de la production mondiale entre 2007 et 2011. Cela révèle l'importance de l'autoconsommation des pays producteurs, notamment en Afrique, producteur prépondérant pour lequel le manioc constitue une culture de subsistance. L'existence d'un commerce informel intra-africain sur le marché du manioc n'est cependant pas à négliger. Cette situation conduit à une plus grande présence des produits à base de manioc en provenance d'Asie ou d'Amérique latine sur le marché international par rapport à ceux en provenance d'Afrique. En effet, le marché mondial est principalement concentré en Asie. En 2011, les trois premiers pays asiatiques, la Chine, l'Indonésie et le Taipei chinois, représentaient à eux seuls 74 % des importations mondiales, dont 61 % pour la Chine (tableau 6). Entre 2007 et 2011, le taux de croissance annuel en valeur des importations chinoises de manioc et dérivés a été nettement supérieur à celui des importations mondiales (21,9 % contre 14,4 %).

Tableau 5 : Liste des principaux exportateurs mondiaux de « manioc et dérivés » en 2011

Exportateurs	Valeur exportée en 2011 (\$E.-U., milliers)	Quantité exportée en 2011 (tonnes)	Taux de croissance annuel en valeur 2007-2011 (%)	Taux de croissance en valeur en 2010-2011 (%)	Taux de croissance annuel en volume 2007-2011 (%)
<b>Monde</b>	2 929 201	8 328 861	15,8	20,4	
<b>Asie</b>	2 741 164	8 084 440	17,1	19,3	
Thaïlande	1 938 618	5 657 101	18,8	20,5	-1,7
Viet Nam	620 589	1 973 302	12,1	9,0	
Indonésie	91 274	219 731	20,4	78,3	-2,6
Chine	32 602	30 139	26,9	39,2	22,5
Taipei Chinois	15 713	16 248	27,3	32,9	23,3
Hong Kong (Chine)	13 862	25 091	-5,8	-11,2	-19,5
Myanmar	6 957	28 465		6111,6	
Cambodge	5 356	109 426	2,3	84,1	42,7
<b>Amérique Latine</b>	109 195	173 430	13,1	24,7	-0,2
Costa Rica	64 545	85 869	11,9	26,3	-1,4
<b>Afrique</b>	18 226	29 544	22,8	182,6	-6,6
Ghana	13 095	4 955	51,4	696,0	8,0
Nigéria	1 491	3 793	-2,2	-0,1	
Côte d'Ivoire	1 346	4 455	15,1	17,8	22,8
Ouganda	826	13 279	-19,7	-13,9	-19,0

Source : Trade Map, ITC.



Tableau 6 : Liste des principaux importateurs mondiaux de «manioc et dérivés» en 2011

Importateurs	Valeur importée en 2011 (\$E.-U., milliers)	Quantité importée 2011 (tonnes)	Taux de croissance annuel en valeur 2007-2011 (%)	Taux de croissance en valeur en 2010-2011 (%)	Taux de croissance annuel en volume 2007-2011 (%)
<b>Monde</b>	<b>3 029 572</b>	<b>8 420 684</b>	<b>14,4</b>	<b>25,3</b>	<b>-1,8</b>
<b>Asie</b>	<b>2 685 078</b>	<b>7 966 866</b>	<b>20,8</b>	<b>23,7</b>	<b>3,6</b>
Chine	1 844 525	5 899 117	21,9	19,9	3,0
Indonésie	211 812	436 255	27,8	74,6	9,1
Taipei Chinois	171 810	343 061	11,8	28,5	-5,3
Malaisie	96 404	190 922	25,5	11,5	9,7
Japon	88 093	168 743	13,4	50,7	-0,8
République de Corée	87 942	361 877	12,6	74,2	1,5
Philippines	38 295	72 787	28,3	10,5	5,7
Singapour	34 960	60 207	20,9	19,4	3,9
Thaïlande	32 997	310 575	104,5	218,0	79,8
<b>Amérique du Nord</b>	<b>146 669</b>	<b>159 612</b>	<b>15,4</b>	<b>32,5</b>	<b>5,4</b>
États-Unis	133 537	146 356	19,3	32,5	8,5
<b>Afrique</b>	<b>18 009</b>	<b>45 649</b>	<b>9,1</b>	<b>4,3</b>	<b>-3,6</b>
Afrique du Sud	9 713	16 429	6,3	-17,6	-12,1
Burundi	1 629	11 259	193,3	258,0	221,0
Nigéria	1 502	2 660	112,2	292,2	90,0
Sénégal	935	2 208	20,9	88,5	10,9
Ghana	580	406	54,8	26,6	10,5

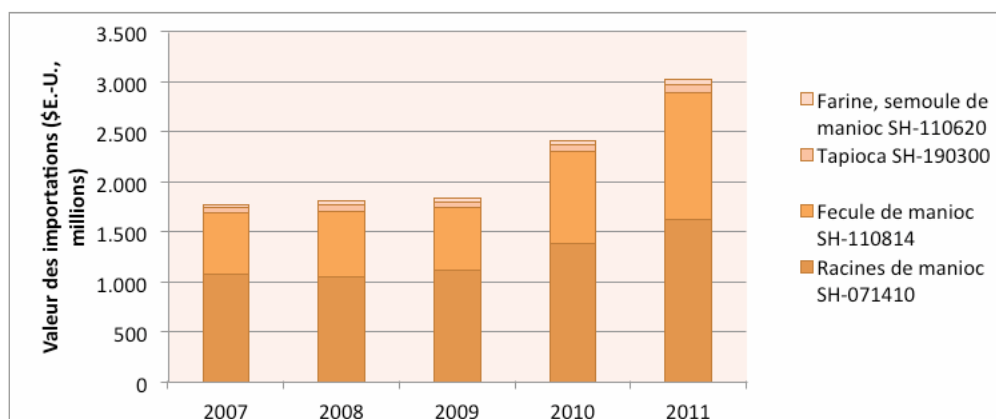
Source : Trade Map, ITC. Note : Parmi les pays africains, le commerce informel étant relativement important, tous les flux commerciaux ne peuvent apparaître dans ce tableau.

Les sources d'approvisionnement des trois plus gros importateurs sont peu diversifiées. Par exemple, 97 % des importations chinoises de manioc et dérivés proviennent de deux pays seulement : la Thaïlande et le Viet Nam. Cette proportion est de 95 % pour le Taipei chinois qui s'approvisionne dans les mêmes pays, et de 98 % pour l'Indonésie qui s'approvisionne auprès de la Thaïlande et de Singapour.

Sur la période allant de 2007 à 2011, les importations mondiales de manioc ont enregistré une hausse de 71,3 % entre 2007 et 2011. La valeur des importations est passée, de \$E.-U. 1,8 milliards à \$E.-U. 3,0 milliards durant cette période. Comme le montre le Graphique 10, les racines et féculés de manioc sont les produits les plus importés dans le groupe des quatre produits. Les plus fortes évolutions en valeur entre 2007 et 2011 sont attribuées aux produits transformés : la farine de manioc (+123 %) et la féculé de manioc (+110 %).

Le poids des racines de manioc (SH-071410) est toutefois moins important dans les importations en valeur (54 %) qu'en volume, alors que celui des féculés de manioc (SH-110814) est plus significatif (42 %). Cela s'explique par la valeur unitaire des féculés qui est supérieure à celle des racines (tableau 7).

Graphique 9 : Évolution des importations mondiales de racines de manioc et de ses dérivés entre 2007 et 2011



Source : Trade Map, ITC.

Tableau 7 : Valeur unitaire des exportations (\$E.-U. par tonne) de chaque produit en 2011

Exportateurs	Racines de manioc (SH-071410)	Fécules de manioc (SH-110814)	Farine de manioc (SH-110620)	Tapioca (SH-190300)
Monde	271	500	876	865
CEDEAO	350	472	1 365	394
Côte d'Ivoire	600	345	217	400

Source : Trade Map, ITC.

## EXPORTATIONS ET IMPORTATIONS RÉGIONALES<sup>30</sup>

### EXPORTATIONS RÉGIONALES

Au niveau régional, les exportations de manioc et dérivés de la région de la CEDEAO ont augmenté de 33,5 % sur la période allant de 2007 à 2011. Cependant elles ne représentaient que 0,5 % des exportations mondiales en 2011. La Côte d'Ivoire, avec des exportations de manioc et dérivés d'une valeur de \$E.-U. 1,3 millions, fait partie des trois principaux exportateurs de la région, derrière le Ghana (\$E.-U. 13,1 millions) et le Nigéria (\$E.-U. 1,5 millions). À eux trois, ils représentent 98,4 % des exportations de la région de la CEDEAO.

Le commerce inter-régional représente moins de 10 % des échanges de la CEDEAO, soit \$E.-U. 624 millions. Le

principal importateur au sein de la région est le Niger, qui représente à lui seul 80 % des importations de manioc et dérivés en provenance de la CEDEAO. Les importations du reste du monde en provenance de la CEDEAO représentent 90 % du total, soit \$E.-U. 6,315 millions (tableau 8). Les pays de la CEDEAO échangent donc davantage en dehors de la région.

Les pays européens, et notamment les Pays-Bas, sont la première destination hors-CEDEAO la plus importante pour les exportations de manioc et dérivés en provenance de la région. Les États-Unis sont également un des principaux marchés destinataires avec une part de marché de 29 %.

30. Les statistiques du commerce présentées dans cette partie proviennent de Trade Map. Certains pays de la CEDEAO ne rapportent pas leurs données du commerce. Les bases de données Trade Map utilisent les statistiques miroirs pour ces pays non rapporteurs. De plus, une partie du commerce inter-régional est informel et n'apparaît pas dans les statistiques officielles.

Tableau 8 : Liste des principaux pays exportateurs de manioc et dérivés de la CEDEAO entre 2007 et 2011

Exportateurs	Valeur exportée (\$E.-U., milliers)					Taux de croissance annuel (%)	Part de marché dans la CEDEAO (%)
	2007	2008	2009	2010	2011	2007-2011	2011
<b>Monde</b>	1 628 469	1 623 156	1 887 624	2 433 027	2 929 201	15,8	
<b>La Communauté économique des États de l'Afrique l'Ouest (CEDEAO)</b>	5 096	4 403	5 301	4 514	16 177	33,5	100,0
<b>Ghana</b>	2 490	1 680	2 503	1 645	13 095	51,4	80,9
<b>Nigéria</b>	1 628	1 688	1 568	1 492	1 491	-2,2	9,2
<b>Côte d'Ivoire</b>	767	904	1 044	1 143	1 346	15,1	8,3
<b>Togo</b>	77	50	62	111	139	15,9	0,9
<b>Bénin</b>	104	64	100	68	81	-6,1	0,5

Source : Trade Map, ITC.

Tableau 9 : Destinations des exportations de la CEDEAO en 2011

Marchés importateurs de manioc et dérivés exportés par la CEDEAO	
Importateurs	Valeur importée en 2011 (\$E.-U., milliers)
<b>CEDEAO dont :</b>	<b>624</b>
Niger	502
Togo	36
Sénégal	35
Gambie	26
Burkina Faso	21
<b>RESTE DU MONDE dont :</b>	<b>6 315</b>
États-Unis	1 801
Pays-Bas	1 550
Royaume-Uni	981
Belgique	471
Canada	463

Source : Trade Map, ITC. Note : le total des exportations de la CEDEAO ne correspond pas à celui du tableau précédent car les données de ce tableau sont des flux miroirs.

## IMPORTATIONS RÉGIONALES

La CEDEAO est concurrencée sur son marché par des fournisseurs mondiaux, dont les pays d'Asie et d'Amérique du Sud (tableau 10). En 2011, le Ghana a été pour la première fois le premier fournisseur de la région, avec une part d'environ 35 % des importations de la CEDEAO. Cette même année, le pays a exporté uniquement de la farine de manioc (SH-110620), principalement vers la Gambie. Les cinq autres premiers pays fournisseurs sont des pays hors-CEDEAO, qui assurent 60 % des

importations de la CEDEAO pour le manioc et ses dérivés en 2011. Les pays de la CEDEAO importent principalement des féculés de manioc (SH-110814) et du tapioca (SH-190300). Les valeurs exportées vers la CEDEAO représentent une faible part de leurs exportations totales de manioc et dérivés. Avant 2011, aucun pays africain n'apparaissait dans cette liste. En effet, il reste difficile de mesurer les flux commerciaux intra régionaux, qui ne sont sans doute pas aussi négligeables que les statistiques le laissent penser.

Tableau 10 : Liste des marchés fournisseurs de la CEDEAO entre 2007 et 2011

Marchés fournisseurs de la CEDEAO	Valeur exportée en (\$E.-U., milliers)					Part dans les importations de la CEDEAO (%) 2011
	2007	2008	2009	2010	2011	
Monde	2 048	3 416	2 487	3 399	7 294	100,0
Ghana	73	46	49	110	2 545	34,9
Thaïlande	640	1 427	565	923	1 965	26,9
Chine	82	790	652	768	1 343	18,4
Brésil	76	125	65	79	538	7,4
Hong Kong (Chine)	130	144	122	343	373	5,1
Paraguay	0	0	0	30	188	2,6

Source : Trade Map, ITC.

Tableau 11 : Performance des exportations de la Côte d'Ivoire pour chacun des produits en 2011

Code SH	Exportateur	Valeur exportée en 2011 (\$E.-U., milliers)	Quantité exportée en 2011 (tonnes)	Valeur unitaire (\$E.-U. / unité)	Taux de croissance annuelle en valeur entre 2007-2011 (%)	Taux de croissance annuelle en quantité entre 2007-2011 (%)	Part dans les exportations CEDEAO (%)
Racines de manioc SH-071410	CEDEAO	366	1 047	350	71	84	100,0
	Côte d'Ivoire	3	5	600	-44	-52	1,4
Fécule de manioc SH-110814	CEDEAO	77	163	472	-23	-34	100,0
	Côte d'Ivoire	29	84	345	-20	-30	37,7
Farine de manioc SH-110620	CEDEAO	14 916	10 927	1 365	35	21	100,0
	Côte d'Ivoire	514	2 364	217	0	17	3,4
Tapioca SH-190300	CEDEAO	818	2 075	394	29	38	100,0
	Côte d'Ivoire	800	2 002	400	30	35	97,8

Source : Trade Map, ITC.

## PERFORMANCE À L'EXPORTATION

### ÉVOLUTION DES EXPORTATIONS DE LA CÔTE D'IVOIRE

Les exportations ivoiriennes de manioc et dérivés n'ont représenté que 0,02 % des exportations totales agricoles en 2011. Malgré sa part réduite dans la valeur totale des exportations ivoiriennes, le secteur du manioc et ses dérivés présente une excellente performance à l'exportation. Comme le montre le graphique 10, la balance commerciale du secteur est fortement excédentaire avec une tendance régulière à la hausse, et une croissance annuelle moyenne de 15,1 % entre 2007 et 2011. En 2012, la valeur des exportations a atteint \$E.-U. 1,5 millions.

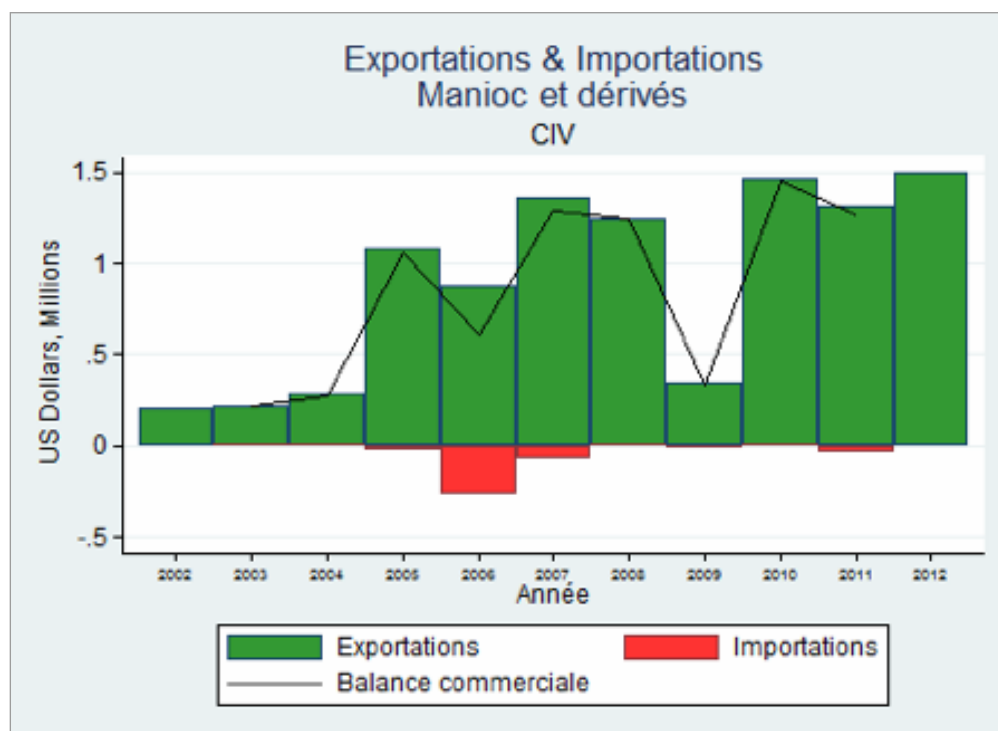
Dans les exportations de manioc et dérivés de la CEDEAO en 2011, la Côte d'Ivoire représentait 8,3 % des parts, et était classée troisième exportateur de la région, après le Ghana et le Nigéria. Le tapioca<sup>31</sup> constitue la part la plus importante parmi les quatre produits dérivés du manioc (SH-190300), et a progressé de 38 à 59 % entre 2007 et 2011. La farine de manioc est le deuxième produit le plus important exporté (en valeur) pour la Côte d'Ivoire. Sa part a diminué entre 2007 et 2011 pour atteindre 38 % des exportations de manioc et dérivés de la Côte d'Ivoire (graphique 11).

31. Noter que dans la nomenclature internationale l'attiéki n'est pas reconnue. Il se pourrait que celui-ci soit exporté sous la référence de tapioca ou de cousette ce qui explique le fait que le tapioca constitue une part importante des produits exporté par la Côte d'Ivoire

En ce qui concerne les racines de manioc, la Côte d'Ivoire était un acteur mineur dans les exportations de la CEDEAO en 2011 (graphique 11). En revanche, sa part est prépondérante pour les exportations de tapioca (97,8 %) avec un volume exporté de 2 002 tonnes pour

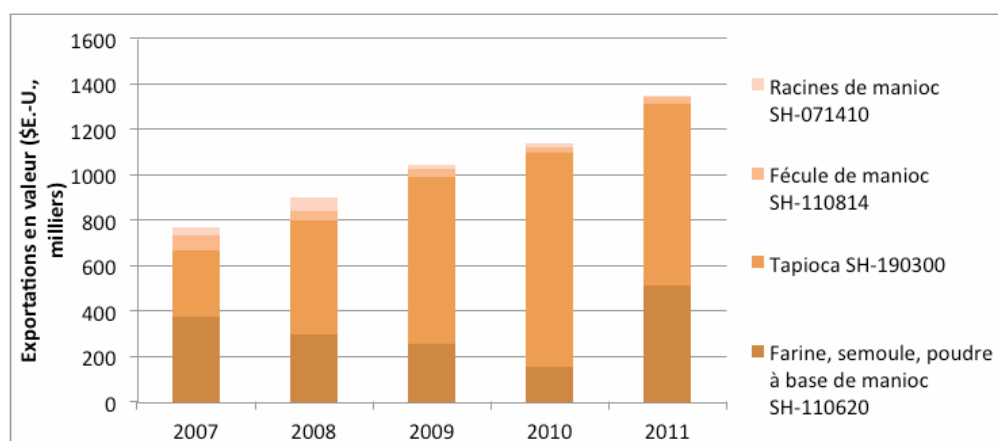
une valeur de \$E.-U. 800 000 en 2011. Le pays joue également un rôle important au sein de la CEDEAO pour les exportations de féculé de manioc, contribuant environ à 38 % des exportations totales de la région pour ce produit.

Graphique 10 : Balance commerciale du secteur entre 2002 et 2012



Source : Calculs de l'ITC sur la base des données de UN Comtrade

Graphique 11 : Évolution des exportations de « manioc et dérivés » en provenance de Côte d'Ivoire entre 2007 et 2011



Source : Trade Map, ITC.



Tableau 12 : Principales destinations des exportations de «manioc et dérivés» de la Côte d'Ivoire

Rang	Importateurs	Valeur exportée en (\$E.-U., milliers)				
		2007	2008	2009	2010	2011
	Monde	767	904	1 044	1 143	1 346
1	France	363	584	622	710	635
2	États-Unis	152	143	200	191	220
3	Canada	70	78	65	46	113
4	Burkina Faso	0	6	0	7	103
5	Italie	102	21	59	43	97
6	Royaume-Uni	29	32	32	39	49
7	Mali	0	0	3	0	39
8	Belgique	7	6	42	0	36
9	Sénégal	5	17	8	17	22
10	Suisse	1	4	2	6	10

Source : Trade Map, ITC.

Note : Données directes.

## PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX DE LA CÔTE D'IVOIRE EN 2011

En 2011, la France était le premier pays importateur de manioc et dérivés en provenance de la Côte d'Ivoire avec 47,2 % de parts dans les exportations du pays, suivi des États-Unis (16,3 %) et du Canada (8,4 %) (tableau 12). Ces pays ne sont pas classés parmi les trois importateurs mondiaux de manioc et dérivés. Mais depuis 2007, la France, les États-Unis et le Canada sont les principaux débouchés du manioc ivoirien avec 81 % de parts de marché.

La France apparaît comme la principale destination des exportations de la Côte d'Ivoire pour chacun des produits du groupe manioc et dérivés. Elle est plus particulièrement représentée dans les exportations de fécule de manioc (SH-110814) où elle a accueilli 79 % des exportations ivoiriennes en 2011. Mais elle se place aussi très bien dans les exportations ivoiriennes de tapioca (SH-190300), dont 62 % étaient à destination de la France.

La Belgique et le Royaume-Uni sont également des destinations privilégiées pour les exportations de racines de manioc de la Côte d'Ivoire (34 % et 33 % respectivement), alors que la Belgique a une part de 0,1 % dans les importations mondiales de racines de manioc et le Royaume-Uni de 0,2 %.

En 2011, la farine de manioc (SH-110620) a été exportée principalement vers la France (22 %), le Canada (21 %) et le Burkina Faso (20 %). En terme de part de marché, la

France avait une part de 2,1 % dans les importations mondiales, le Canada de 3,3 %, et le Burkina Faso avait une part presque inexistante dans les importations mondiales de farine de manioc.

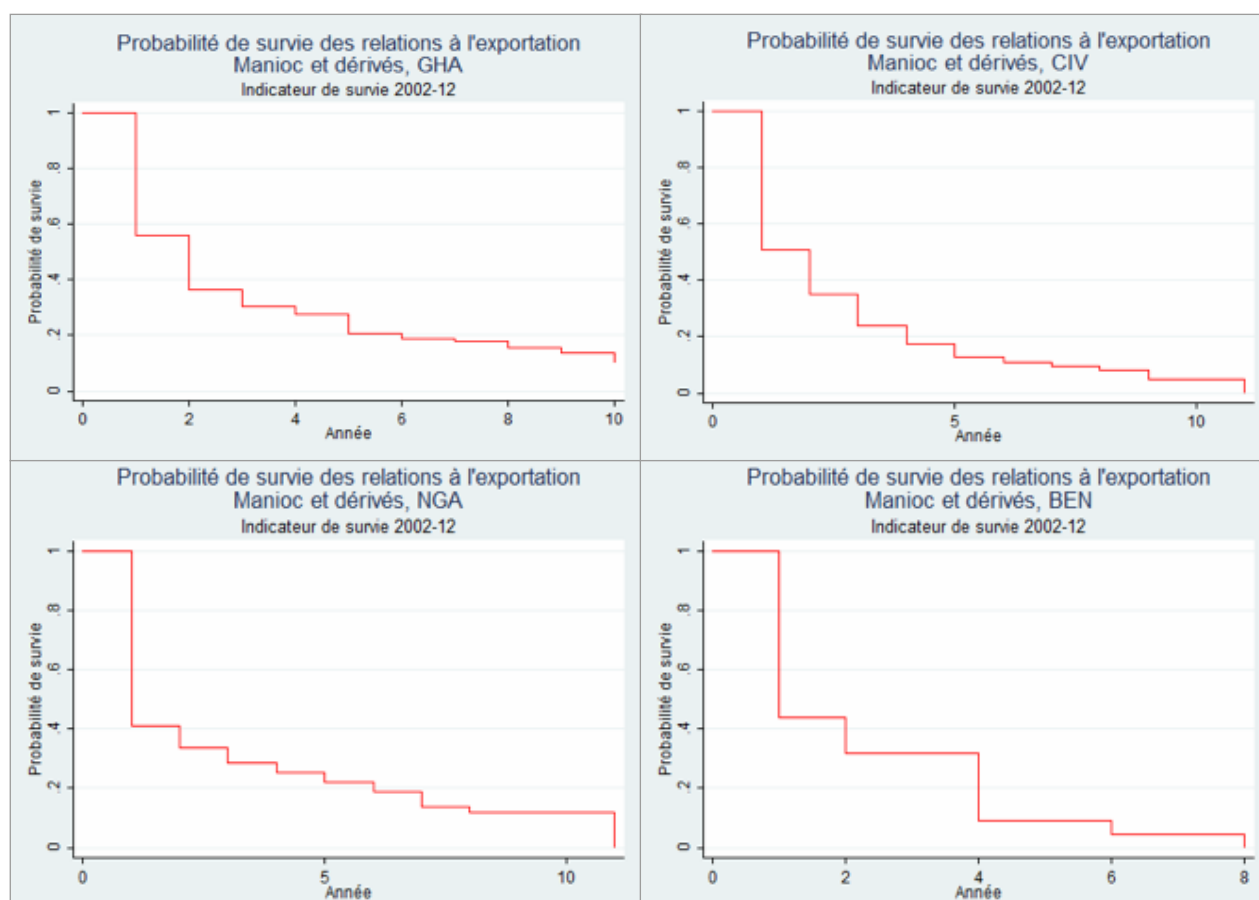
En ce qui concerne les exportations de tapioca (SH-190300), la Côte d'Ivoire a ciblé des marchés destinataires qui jouent un rôle important au niveau mondial. Notamment, les États-Unis, vers lesquels la Côte d'Ivoire a adressé 24 % de ses exportations de tapioca en 2011 (les États-Unis ayant été le plus gros importateur de tapioca au monde cette année-là). La France est également un acteur majeur sur le marché mondial des importations de tapioca puisque sa part a été évaluée à 5,2 % en 2011.

## DURABILITÉ DES FLUX D'EXPORTATIONS

La fonction de survie des exportations de manioc et de ses produits dérivés indique la probabilité de ces acteurs à maintenir des relations commerciales à court, moyen et long termes.

Le taux de survie des relations commerciales de la Côte d'Ivoire est globalement satisfaisant. Elle est de 35 % après la première année (court terme), au bout de la 9ème année de 5 % (moyen terme), et au-delà de la dixième année (long terme) la probabilité est nulle. Ce qui implique que 75 % des exportations de la filière ne maintiennent pas une relation commerciale durable avec les acheteurs internationaux dès la première année, et aucun des exportateurs n'en maintient au-delà de 10 ans.

Graphique 12 : Taux de survie des exportations du secteur manioc en Côte d'Ivoire, au Ghana, au Nigéria et au Bénin



Source : Calculs de l'ITC sur la base des données de UN Comtrade.

En comparant avec les autres pays producteurs on s'aperçoit que les probabilités de survie des exportations de manioc de la Côte d'Ivoire (35 %), du Ghana (37 %) et du Nigéria (34 %), sont assez proches les deux premières années. Cependant, sur le long terme, seul le Ghana montre une probabilité d'entretenir les relations commerciales supérieure à zéro. Le Bénin, contrairement aux trois autres pays, dispose d'un potentiel mais reste peu performant dans le temps. Sa probabilité de maintenir ses relations la 2<sup>ème</sup> année est de 32 %, et la probabilité chute à 9 % pour la 4<sup>ème</sup> année.

Cette analyse montre que les exportateurs de manioc disposent du potentiel nécessaire pour pénétrer les marchés à court terme. Toutefois, ils ne parviennent pas à les maintenir à moyen et à long termes, en raison de la discontinuité des flux commerciaux. En effet, le manque de capacité pour répondre aux exigences des acheteurs, telles que le respect des volumes, de délais des livraisons, ou la qualité des produits, nuit aux relations commerciales. D'autre part, les acteurs de la filière manioc ont du mal à diversifier leurs produits et à pénétrer de nouveaux marchés.

## INSTITUTIONS D'APPUI AU COMMERCE

Les institutions d'appui au commerce (IAC) fournissant ou susceptibles de fournir des services importants pour la filière manioc sont estimées à une quarantaine. Elles peuvent être classées sous quatre groupes : les institutions politiques avec huit institutions, les institutions d'appui commercial identifiées au nombre de 13, les associations ou organisations de services aux entreprises au nombre de 15, et enfin les institutions de la société civile au nombre de deux.

Les tableaux suivants présentent les principales IAC dont les prestations influencent l'efficacité du fonctionnement des acteurs du secteur du manioc en Côte d'Ivoire. Celles-ci sont évaluées sur la base d'une part de leur importance ou influence sur le secteur, et d'autre part de leur niveau de réactivité et de leurs ressources financières et humaines, selon l'ordre suivant « Haut (H) – Moyen (M) – Faible (F) ». Cette analyse permet d'évaluer la cohérence des services offerts par les IAC et leur efficacité telle que perçue par les opérateurs du secteur.

## INSTITUTIONS D'APPUI POLITIQUE

Les institutions d'appui politique représentent les principaux ministères et les autorités compétentes chargées d'influencer ou de mettre en œuvre les politiques au niveau national. Bien qu'importantes, avec un niveau de

réactivité élevé ou moyen, elles manquent de ressources financières et humaines. Ces institutions semblent également avoir une portée plutôt générale, démontrant un manque de spécialisation des IAC politiques pour le secteur du manioc.

Tableau 13 : Institutions d'appui politique

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-H)	Niveau de réactivité (F-M-H)	Ressources (F-M-H)
<b>Ministère de l'Industrie et des mines</b>	Il délivre des certificats d'origine pour les produits fabriqués en Côte d'Ivoire et destinés à l'exportation : <ul style="list-style-type: none"> <li>Le certificat d'origine produits agréés UEMOA/CEDEAO pour les produits industriels à exporter dans la sous-région, donnant droit à une exonération du droit de douane appliqué sur ces marchandises dans le pays de destination ;</li> <li>Le certificat d'origine formule A pour les échanges commerciaux avec certains pays dans le cadre de l'application du Système généralisé de préférence (SGP). Il donne droit à une entrée préférentielle pour certains produits en provenance des pays en voie de développement (matières premières agricoles).</li> </ul>	H	H	M
<b>Ministère des Affaires étrangères (MAE)</b>	Il est chargé de faire la promotion des produits ivoiriens à l'étranger à travers le réseau d'attachés commerciaux. Il négocie des accords bilatéraux et multilatéraux de coopération économique.	H	M	M
<b>Ministère de l'Intégration régionale et des ivoiriens de l'étranger</b>	Il délivre aussi des certificats d'origine. Il participe à la négociation et à la signature des accords de coopération économique régionale.	H	H	M
<b>Ministère de l'Économie et des finances (MEF) / Direction générale de la douane</b>	Il délivre les certificats phytosanitaires à travers la Direction générale de la douane (DGD). Il attribue et consolide les budgets des différents ministères et IAC.	H	H	M
<b>Ministère de l'Intérieur</b>	Il supervise la mise en œuvre des politiques de développement à travers le contrôle de tutelle que les préfets et sous-préfets exercent sur les Conseils régionaux et les mairies et le contrôle hiérarchique qu'ils exercent sur tous les services décentralisés de l'État chargés de la mise en œuvre des programmes de développement dans les différentes régions du pays.	H	H	F
<b>Ministère du Commerce, de l'artisanat et des PME</b>	Il élabore et met en œuvre la stratégie commerciale, participe à l'élaboration des textes et réglementations.	H	M	M

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-H)	Niveau de réactivité (F-M-H)	Ressources (F-M-H)
<b>Ministère de l'Emploi et de la formation professionnelle / Fonds pour le développement de la formation professionnelle (FDFP), Agence d'étude et de promotion de l'emploi (AGEPE), Agence nationale de la formation professionnelle (AGEFOP)</b>	Il finance la formation et assure la formation professionnelle et le renforcement des capacités des opérateurs économiques par le biais de différentes institutions placées sous sa tutelle (FDFP, AGEPE, AGEFOP).	M	F	F
<b>Ministère de l'Agriculture (MINAGRI)</b>	Il élabore et met en œuvre les politiques agricoles générales, à l'échelon national et sectoriel. Il délivre des Certificats d'origine pour les produits agricoles ivoiriens. Il fournit les données statistiques agricoles grâce à la Direction des statistiques, de la documentation et de l'informatique (DSDI).	H	M	M

Source : Atelier de consultation SNE 2013

## INSTITUTIONS D'APPUI COMMERCIAL

Les institutions ou organismes ci-après fournissent une large gamme de services liés au commerce pour le gouvernement et les entreprises. Ces institutions s'avèrent également être très importantes pour le secteur, leur niveau de réactivité semble élevé et le niveau

de ressources semble moyen pour la majorité des IAC. Pour l'ensemble des IAC, le niveau de ressources paraît contrasté. Certaines IAC comme l'ARCA, Webb Fontaine, FIRCA, APEX-CI possèdent des niveaux de ressources élevés à l'opposé d'une institution comme le I2T dont la faiblesse du niveau des ressources humaines et financières est réelle.

Tableau 14 : Institutions d'appui commercial

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-H)	Niveau de réactivité (F-M-H)	Ressources (F-M-H)
<b>Chambre nationale d'agriculture de Côte d'Ivoire (CNA-CI)</b>	Chambre consulaire qui représente les opérateurs du secteur agricole. Elle a pour mission de faire la promotion des produits agricoles, de rechercher les financements, de constituer l'interface entre l'État et le monde agricole. Elle assure la formation continue et le renforcement des capacités des opérateurs du monde agricole.	H	F	F
<b>Chambre de commerce et d'industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI)</b>	Chambre consulaire qui représente les opérateurs des secteurs du commerce et de l'industrie. Elle fait la promotion des produits, assure la formation continue et le renforcement des capacités. Elle délivre le certificat EUR1 qui est le certificat de circulation des marchandises, donnant droit à une entrée préférentielle dans l'Union européenne des pays ACP.	H	H	M



Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-H)	Niveau de réactivité (F-M-H)	Ressources (F-M-H)
<b>Agence de promotion des exportations de Côte d'Ivoire (APEX-CI)</b>	Agence chargée du renforcement des capacités des entreprises et des organisations professionnelles du secteur privé. Elle est mandatée par l'État de Côte d'Ivoire pour assurer la formation des opérateurs, financer la promotion des entreprises et produits ivoiriens à l'étranger, et les soutenir dans les actions de plaidoyer aussi bien auprès du secteur public que du secteur privé.	H	H	H
<b>Fonds interprofessionnel pour la recherche et le conseil agricole (FIRCA)</b>	Fonds de financement de la recherche et de vulgarisation agricole. Ce fonds est constitué à partir des prélèvements effectués par l'État sur les filières agricoles, et les appuis financiers des institutions internationales. Il appuie financièrement la formation et le renforcement des capacités des structures de recherche et de développement agricole. Il finance les voyages d'étude, les séminaires et les stages des membres des groupements agricoles. Il apporte son appui aux organisations agricoles sous forme de dons d'équipements techniques.	H	H	H
<b>Webb Fontaine</b>	Guichet unique du commerce extérieur chargé de l'analyse de la valeur des marchandises et de la formation des opérateurs aux procédures douanières et aux opérations de commerce extérieur.	H	H	H
<b>Autorité de renforcement de la commercialisation agricole (ARCA)</b>	Autorité chargée du financement des activités de renforcement de la commercialisation des produits agricoles en milieu rural.	H	H	H
<b>Microfinances Coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC)</b>	Elles collectent les fonds des petits épargnants, notamment des opérateurs du secteur du manioc, et financent les micro-projets à travers des prêts aux opérateurs économiques.	H	M	F
<b>Chambre des métiers</b>	Elle met à la disposition des producteurs et des transformateurs de l'outillage et des unités de transformation de fabrication locale plus adaptés à leurs besoins.	H	M	F



(cc) Manioc.

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-H)	Niveau de réactivité (F-M-H)	Ressources (F-M-H)
<b>Office d'aide à la commercialisation des produits vivriers (OCPV)</b>	Il collecte des informations auprès des producteurs et distributeurs au profit des commerçants, transformateurs et consommateurs, sur la disponibilité et le prix des produits vivriers, notamment le manioc, dans les différentes zones de productions ainsi que sur les principaux marchés. Il assure donc à ce titre, la diffusion de l'information commerciale au bénéfice des opérateurs du secteur vivrier ainsi que des consommateurs.	H	F	F
<b>Fonds de développement de la formation professionnelle (FDFP)</b>	Il finance la formation professionnelle initiale et continue, les séminaires de formation et le renforcement des capacités des opérateurs économiques.	H	F	F
<b>Fonds local d'épargne et de crédit (FLEC), BROMALAH</b>	Organismes qui financent les activités de production, de transformation, de transport et de commercialisation sous forme de prêts aux opérateurs.	H	M	F
<b>Office ivoirien des chargeurs (OIC)</b>	Il représente et défend les intérêts des importateurs et exportateurs, usagers des services de transports, dans le cadre de l'acheminement de leurs marchandises. Il gère notamment le BSC en ligne (bordereaux de suivi de cargaison qui sont créés et gérés par le biais d'une plateforme Internet).	H	M	F

Source : Atelier de consultation SNE 2013

## INSTITUTIONS DE SERVICES AUX ENTREPRISES

Ce sont des institutions étatiques, semi-privées, des associations ou des fournisseurs de services commerciaux. IAC importantes pour le secteur, leur niveau de réactivité semble élevé et le niveau de ressources semble moyen

pour la majorité des IAC. Sur l'ensemble, le niveau de ressources paraît contrasté. Certaines IAC comme le CSRS, le bureau Veritas, la société Enval et le Datong Trading Entreprise disposent de ressources importantes à l'opposé d'institutions telles que le I2T dont la faiblesse en ressources humaines et financières est réelle.

Tableau 15 : Institutions de services aux entreprises

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-H)	Niveau de réactivité (F-M-H)	Ressources (F-M-H)
<b>Centre national de recherche agronomique (CNRA)</b>	Organisme chargé de recherche et développement dans le secteur agricole et agropastoral. Il travaille à mettre au point de nouveaux produits et procédés de transformation, ainsi que des techniques de conservation des produits. Il est chargé de l'amélioration et de la sélection variétale ainsi que des techniques modernes de production des différentes cultures agricoles. Le CNRA contribue aussi à la formation supérieure en encadrant des étudiants pour des stages pratiques de fin de cycle.	H	H	M
<b>Centre suisse de recherche scientifique (CSRS)</b>	Centre de recherche et développement dans les domaines de la nutrition, de l'agronomie, de l'amélioration et de sélection variétale, principalement celle des plantes à racines et tubercules.	H	H	H
<b>Agence nationale d'appui au développement rural (ANADER)</b>	Organisme fournissant des services de formation et d'encadrement aux producteurs, de vulgarisation des bonnes pratiques et techniques de production agricole.	H	H	M
<b>Société tropicale d'engrais et de produits chimiques (STEPIC)</b> <b>Société ivoirienne de gestion de matières agronomiques (SIGMA)</b> <b>Société Callivoire</b>	Entreprises spécialisées dans la fourniture d'intrants agricoles (engrais, pesticides, fongicides).	H	H	F
<b>Bureau Veritas</b>	Organisme assurant l'intermédiation douanière pour le compte des opérateurs de l'import-export.	H	H	H
<b>Société générale de surveillance (SGS)</b>	Société chargée du contrôle et de la déclaration des marchandises avant embarquement.	H	H	M
<b>Laboratoire national d'appui au développement agricole (LANADA)</b>	Il contrôle la qualité hygiénique, sanitaire et nutritionnelle des produits agricoles, vérifie l'absence de substance toxique et la conformité aux spécifications techniques.	H	H	M

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-H)	Niveau de réactivité (F-M-H)	Ressources (F-M-H)
<b>Institut national de la santé publique (INSP)</b>	Il effectue des analyses de laboratoire et contrôle la qualité hygiénique, sanitaire et phytosanitaire des produits agricoles et agroalimentaires.	H	H	M
<b>Société Enval</b>	Elle fournit des analyses physico-chimiques, microbiologiques, pédologiques et environnementales, et assiste et conseille entreprises, institutions et collectivités locales dans les domaines de l'environnement, de la qualité, de la sécurité, de l'agroalimentaire et du développement durable.	H	H	H
<b>Ivoirienne de distribution de tabac (IDT) Centre de démonstration et de promotion de technologies (CDT)</b>	Organismes fournissant des équipements techniques et installant les unités de production. Le CDT fait en plus la promotion de certaines technologies et de savoir-faire grâce à son unité de démonstration.	H	F	F
<b>Chambre nationale des métiers de Côte d'Ivoire (CNM-CI)</b>	Chambre consulaire qui met à la disposition des opérateurs des outils, des équipements techniques et des unités de transformation de fabrication locale, qui sont généralement beaucoup plus adaptés aux besoins et aux mœurs des utilisateurs.	H	M	F
<b>Datong Trading Enterprises (DTE), YTWO</b>	Entreprises spécialisées dans la fourniture des équipements et l'installation d'unités de production. Elles fournissent également des services après-vente ainsi que des pièces de rechange.	H	H	H
<b>Institut de technologies tropicales (I2T)</b>	Institut de recherche et développement. Il met au point et commercialise du matériel technique et des lignes de production semi-industrielles et industrielles. Il forme les producteurs individuels ou groupements à vocation coopérative (GVC) au savoir-faire technologique, et à l'utilisation des équipements techniques qu'il met au point, tels que broyeuses, cuiseurs, granulateurs, lignes de transformation de manioc, d'anacarde et de noix de coco.	H	F	F
<b>Fédération nationale des coopératives de vivriers de Côte d'Ivoire (FENACOVICI)</b>	Organisme qui achète le manioc frais bord champ ou sur les marchés ruraux, et les produits dérivés sur les sites de production ou auprès de grossistes, pour les revendre au détail sur les marchés urbains ou les exporter.	H	H	M

Source : Atelier de consultation SNE 2013



## INSTITUTIONS DE LA SOCIÉTÉ CIVILE

Ces institutions ne sont pas explicitement engagées dans des activités liées au commerce. Elles peuvent être des leaders d'opinion représentant les intérêts qui ont une

incidence sur le potentiel d'exportation du pays et le développement socio-économique. Tout aussi importantes que les autres IAC, elles semblent souffrir des problèmes récurrents de ressources qui inhibent leur capacité de réaction et d'intervention auprès des populations cibles.

Tableau 16 : *Institutions de la société civile*

Nom de l'institution	Rôle / fonction	Importance de l'IAC (F-M-H)	Niveau de réactivité (F-M-H)	Ressources (F-M-H)
<b>Universités</b>	Leurs activités de formation, et de recherche et développement, contribuent à la mise au point de nouveaux produits et procédés de transformation, de conditionnement et d'évaluation de la qualité des produits. En association avec les centres et instituts de recherche, elles interviennent dans l'amélioration et la sélection variétale ainsi que dans la mise au point de techniques modernes et performantes de production dans les filières agricoles. Elles offrent également des formations continues aux opérateurs économiques et aux cadres ou techniciens désireux de se perfectionner dans des secteurs déterminés.	H	F	F
<b>Organisation nationale pour l'enfant, la femme et la famille (ONEF)</b>	ONG œuvrant au renforcement de l'information et de la communication pour l'autopromotion des femmes rurales en Côte d'Ivoire. Elle fournit les informations aux femmes rurales afin qu'elles puissent rationaliser leurs activités et améliorer leurs revenus.	H	H	F

Source : Atelier de consultation SNE 2013

## PERCEPTION DES IAC PAR LES ACTEURS DU SECTEUR : INFLUENCES VS CAPACITÉS DES IAC

La plupart des IAC, qui ont une importance cruciale et font preuve d'une très bonne réactivité, manquent pourtant cruellement de ressources. Le renforcement en ressources humaines et financières serait donc le principal levier sur lequel il faudrait agir pour améliorer leur efficacité et stimuler les exportations des produits du secteur du manioc et dérivés, ainsi que celles des autres secteurs prioritaires de la SNE.



(cc) Manioc.

Tableau 17 : Perception des IAC : analyse influence – capacité

		Niveau de capacité à répondre aux besoins du secteur	
		Bas	Haut
Niveau d'influence sur le secteur	Haut	Ministères de l'Industrie et des mines, Ministère du Commerce, de l'artisanat et des PME, Ministère de l'Intérieur (Conseils régionaux, mairies), Ministère de l'Intégration et des ivoiriens de l'étranger, MINAGRI, MEF/Douane, CCI-CI, CNRA, ANADER, SGS, LANADA, INSP, FENACOVICI, SNTCI, Institut de technologies tropicales (I2T), Chambre nationale des métiers de Côte d'Ivoire (CNM-CI), Société tropicale d'engrais et de produits chimiques (STEPC), Société ivoirienne de gestion de matières agronomiques (SIGMA), Société Callivoire, OIC-CI.	Bureau Veritas, APEX-CI, CSRS, FIRCA, Webb Fontaine, ARCA, DTE / Y TWO, Société Enval Fédération nationale des coopératives de vivriers de Côte d'Ivoire (FENACOVICI).
	Bas	Ivoirienne de distribution de tabac (IDT), Centre de démonstration et de promotion de technologies (CDT), Fonds local d'épargne et de crédit (FLEC), BROMALAH, Fonds de développement et de la formation professionnelle (FDFP), Office d'aide à la commercialisation des produits vivriers (OCPV), Chambre nationale d'agriculture de Côte d'Ivoire (CNA-CI), Ministère de l'Emploi et de la formation professionnelle - Fonds pour le développement de la formation professionnelle (FDFP), Agence d'étude et de promotion de l'emploi (AGEPE), Agence nationale de formation professionnelle (AGEFOP).	Universités, Organisation Nationale pour l'Enfant, la Femme et la Famille (ONEF), Chambre des métiers, Microfinances, Coopératives d'épargne et de crédit (COOPEC).

Source : Atelier de consultation SNE 2013

Pour développer le secteur, il s'agira de s'appuyer sur les acteurs ayant un haut degré d'influence et un haut niveau de capacité. Les activités visant à renforcer les acteurs ayant un haut degré d'influence sur le secteur, mais n'ayant pas les moyens d'agir, et des activités visant à améliorer la coordination entre les acteurs sont suggérées dans le plan d'action.

## POLITIQUES ET INITIATIVES DE DÉVELOPPEMENT

Le gouvernement ivoirien a mis en place un certain nombre de politiques et de programmes dont certains, avec l'assistance des bailleurs de fonds et organismes de développement, visent à renforcer les capacités du secteur du manioc et à améliorer sa compétitivité, compte tenu de l'importance et des avantages comparatifs qu'il présente pour l'économie ivoirienne.

Les politiques et initiatives gouvernementales les plus récentes sont les suivantes :

**Plan national de développement (PND 2012-2015).** Élaboré par le Ministère du Plan et du développement, le PND est mis en œuvre par différents ministères sectoriels sous la supervision de la Primature, avec l'appui des partenaires institutionnels bilatéraux et multilatéraux tels que la Banque mondiale (BM), le Fonds monétaire international (FMI), la Banque islamique de développement

(BID), la Banque africaine de développement (BAD), et la Banque ouest africaine de développement (BOAD). Dans le domaine agricole, le PND vise le changement structurel de l'agriculture ivoirienne à moyen et long termes, axé sur l'augmentation du niveau de transformation des matières premières agricoles en Côte d'Ivoire.

**Le Programme national d'investissement agricole (PNIA 2010-2015).** Il a été élaboré par le Ministère de l'Agriculture (MINAGRI). La mise en œuvre de ce programme est assurée par le MINAGRI avec la collaboration des institutions nationales (BNETD, CNRA, ANADE) et internationales (BAD, FMI, BM, BID, BOAD.), des partenaires bilatéraux et multilatéraux (UE, UEMOA, CEDEAO), des ONG, des bailleurs de fonds, et le monde paysan. Il vise à réaliser d'importants investissements publics et privés dans le secteur agricole ; améliorer la gouvernance du secteur agricole ; renforcer les capacités des parties prenantes au développement du secteur agricole ; renforcer la productivité et la compétitivité des productions végétales, animales et halieutiques en vue de développer les filières agricoles.

**La Stratégie nationale de transformation et de conservation des produits agricoles (SNTCPA).** Elle est élaborée par le MINAGRI. La mise en œuvre est assurée aussi bien par le MINAGRI que par le Ministère de l'Industrie, en collaboration avec les institutions nationales (BNETD, CNRA, I2T, CNA-CI, CCI-CI) et internationales (BAD, FMI, BM, BID), les partenaires bilatéraux et multilatéraux (UE, UEMOA, les bailleurs de fonds), et le monde paysan. Elle

visé à améliorer les performances du potentiel de transformation et de conservation existant, faire émerger un tissu de petites et moyennes entreprises et de sociétés coopératives, et valoriser des sous-produits et déchets agricoles tout en favorisant l'écoulement des produits transformés localement vers les marchés sous régionaux et internationaux.

Concernant les principales activités menées par les bailleurs de fonds, les plus pertinentes sont les suivantes :

**DONATA (Diffusion de nouvelles technologies agricoles en Afrique).** Programme financé par la Banque africaine de développement (BAD), il vise le transfert de variétés améliorées de manioc et de techniques de multiplication rapide du manioc par recepage en Côte d'Ivoire. Il vise aussi à accroître la production et les revenus des opérateurs de la filière manioc en Côte d'Ivoire grâce au transfert de technologies. Les partenaires de mise en œuvre sont le FARA (maître d'ouvrage) et le CORAF (maître d'œuvre). Il est exécuté par le CNRA en collaboration avec l'ANADER, l'OIC-CI et d'autres partenaires nationaux. Les principaux bénéficiaires directs sont les coopératives agricoles, les associations de producteurs et de transformateurs. Les bénéficiaires indirects sont les médias, les commerçants, les institutions de micro-finance, les chambres de métiers ainsi que les autorités administratives et coutumières.

**FIRCA-PPAAO/WAAPP1.B (Projet de productivité agricole en Afrique de l'Ouest).** Projet financé par la Banque mondiale à travers le FIRCA. Dans le secteur du manioc, il vise à augmenter la productivité à travers la fourniture aux producteurs de boutures de variétés améliorées, à promouvoir les produits alimentaires et mets locaux à base de manioc, ainsi qu'à la formulation et la standardisation de produits tels que l'attiéké, le placali et l'attoukpou. Le CNRA est chargé de la mise en œuvre de ces différents volets en collaboration avec l'ANADER qui est chargé de la vulgarisation. D'autres structures comme l'I2T, l'Université Nangui Abrogoua (UNA) ou le CSRS exécutent certains volets.

**VLIR (Projet d'amélioration du rendement du manioc et du revenu des opérateurs de la filière au Sud de la Côte d'Ivoire).** Projet financé par le gouvernement belge et mis en œuvre par le CNRA, l'Université Felix Houphouët-Boigny (UFHB) et l'Université de Gand (Belgique), en collaboration avec le CSRS et l'ANADER. Il vise à améliorer la fertilité des sols pour d'une part accroître le rendement du manioc, et d'autre part augmenter le revenu des acteurs.

Enfin, un projet national touchant le secteur du manioc mérite d'être mentionné :

Le **Projet de renforcement des capacités des jeunes et des femmes de la chaîne crabe aux techniques de production, de transformation du manioc et en organisation professionnelle agricole.** Projet ivoirien mis en place par l'ANADER au profit des opérateurs de la chaîne de valeur du crabe du Sud de la Côte d'Ivoire, en vue de diversifier leurs activités et améliorer leurs revenus. L'ANADER a également initié un projet de fourniture de boutures de manioc yavo et olekanga pour les producteurs d'Adzopé, Agboville, Tiassalé et Divo, en vue d'augmenter la productivité dans ces zones.

## CONTRAINTES À LA COMPÉTITIVITÉ

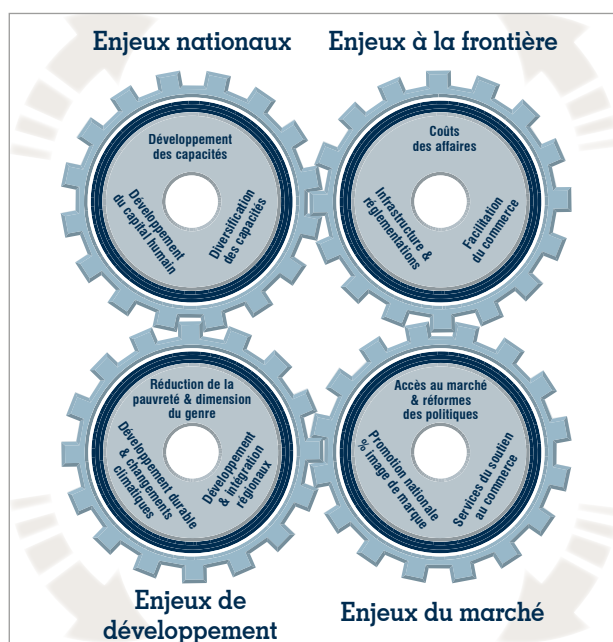
L'élaboration d'une stratégie d'exportation efficace doit s'attacher à répondre à toute une série de contraintes pesant sur la compétitivité d'un pays. Le diagnostic global, illustré par l'analyse des quatre rouages, vise à intégrer les aspects essentiels de la compétitivité dans le pays : la capacité des entreprises à fournir des biens et services, la qualité de l'environnement des affaires, l'impact sur le développement des échanges commerciaux (aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur du pays), et permet d'identifier les contraintes qui affectent le développement des exportations et les opportunités potentielles à développer.

Les quatre rouages sont :

- **La capacité productive** qui détermine les capacités de production des entreprises et inclut des défis, tels que l'accès aux compétences, la technologie, la capacité de diversification et le développement de produits à valeur ajoutée.
- **La qualité de l'environnement des affaires** englobe des questions liées aux coûts de transactions, à la réglementation, aux procédures d'exportations, aux infrastructures, aux coûts de certifications, à l'accès à l'information et aux crédits et assurances à l'exportation.
- **L'entrée sur les marchés** inclut les problèmes d'accès aux marchés, les normes techniques, le développement et la diversification des marchés et la promotion à l'exportation.
- **Le développement** comprend les questions touchant à la réduction de la pauvreté, l'inclusion des femmes et des jeunes, l'environnement et l'intégration régionale.



(cc) jbdodane.



L'analyse présente les contraintes majeures qui sont actuellement les principaux goulots d'étranglement de la compétitivité à l'exportation du secteur du manioc et dérivés en Côte d'Ivoire. Elle examine également les questions qui réduisent les impacts socio-économiques des exportations sur la population dans son ensemble.

Les contraintes identifiées ci-dessous sont issues de l'atelier de la 2ème consultation à Abidjan le 5 septembre 2013, et complétées par des analyses supplémentaires basées sur des enquêtes, des entretiens et la recherche documentaire.

## CAPACITÉ D'APPROVISIONNEMENT

### ENCADRÉ 2 : Aperçu des contraintes liées à la capacité d'approvisionnement du secteur

- L'insuffisance et l'indisponibilité des facteurs de production limitent la productivité et paralysent l'appareil productif.
- La faible utilisation des intrants - engrais et pesticides - et des boutures de variétés améliorées, réduisent les rendements.
- La persistance des mauvaises pratiques agricoles entraîne de faibles rendements et la détérioration de la qualité du manioc.
- Les variétés améliorées sont faiblement utilisées en raison des difficultés d'approvisionnement et des coûts élevés.
- La persistance des mauvaises pratiques post-récolte entraîne une détérioration de la qualité et une perte de produits.
- Les acteurs de la filière manioc ont un faible niveau de professionnalisation.
- Le faible niveau de mécanisation de la transformation, et la transformation manuelle ou artisanale prépondérante, maintiennent une pénibilité du travail, une faible production et des coûts de production élevés.
- Les connaissances techniques pour assurer la qualité des produits dérivés sont limitées.
- Les approvisionnements des unités de transformation du manioc sont difficiles et irréguliers.
- Les unités semi-industrielles et industrielles de transformation du manioc sont peu nombreuses.



**L'insuffisance et l'absence de mécanismes de distribution des facteurs de production, comme les variétés améliorées, les engrais, les produits phytosanitaires, ainsi que les équipements mécaniques, paralysent l'appareil productif.**

Une gestion efficace de la production agricole nécessite un certain nombre d'intrants<sup>32</sup>. En Côte d'Ivoire, dans le secteur du manioc mais aussi dans d'autres secteurs agricoles, la chaîne d'approvisionnement locale de fournisseurs d'intrants est pratiquement inexistante. La plupart des intrants sont importés et les fournisseurs d'intrants n'arrivent pas à assurer la distribution sur tout le territoire. À cela il faut ajouter les coûts additionnels liés aux transports. Ce problème se traduit par un renchérissement du coût des intrants et une difficulté d'approvisionnement. Par ailleurs, le secteur du manioc est très peu porteur : il n'est pas considéré comme un marché commercialement viable pour les importateurs d'intrants car la demande est trop irrégulière pour pouvoir constituer un marché stable et rentable. Les producteurs de manioc ont ainsi tendance à continuer leurs pratiques traditionnelles, telles que la non-utilisation des engrais, l'usage de variétés traditionnelles peu performantes et « *tout venant* ».

**La persistance des mauvaises pratiques, comme la faible utilisation des boutures des variétés améliorées et le non-respect des itinéraires techniques, impliquent un faible niveau de productivité et limitent les rendements.**

Les mauvaises pratiques agricoles, comme la faible utilisation des boutures des variétés améliorées, des engrais et des pesticides, ou le non-recours aux itinéraires techniques nécessaires pour optimiser la production, sont essentiellement dues à l'insuffisance et l'indisponibilité de ces facteurs, à leur coût, et à la méconnaissance des avantages de l'utilisation et de l'application de bonnes pratiques.

Les institutions de recherche et développement comme le CNRA, bien qu'affaiblies par diverses contraintes, ont mis au point des variétés améliorées. Cependant, celles-ci connaissent une faible diffusion et demeurent méconnues des producteurs.<sup>33</sup> En outre, les coûts d'approvisionnement en intrants dissuadent les producteurs compte tenu, d'une part de la valeur marchande du manioc, et d'autre part du faible rendement des cultures, avec une moyenne

de 6,7 tonnes/hectare<sup>34</sup> en Côte d'Ivoire contre 9,6 tonnes/hectare pour la CEDEAO.

**La persistance des mauvaises pratiques post-récoltes entraîne une détérioration de la qualité et une perte de produits.**

La persistance des mauvaises pratiques post-récoltes est due d'une part au manque de formation des opérateurs sur les techniques de conservation et de gestion de stocks, et d'autre part à l'insuffisance voire l'inexistence d'infrastructures de stockage et de conservation post-récolte. Le manioc étant une denrée périssable, extrêmement fragile, en raison de la forte teneur en eau des racines fraîches (plus de 60 % d'eau) et de leur composition biochimique (présence d'enzymes et de sucres), les mauvaises manipulations provoquent des dégradations en surface qui favorisent l'activation des enzymes et le développement de la flore d'altération. La chair des racines va donc commencer à brunir, se ramollir et pourrir à partir du troisième jour de conservation. Une partie de la matière première sera donc perdue et les produits dérivés fabriqués avec ces racines seront de mauvaise qualité.

**Les acteurs de la filière manioc ont un faible niveau de professionnalisation.**

La faible professionnalisation des acteurs de la filière peut s'expliquer par le caractère informel de la filière qui, non seulement n'est pas encore organisée, mais manque également de reconnaissance légale de la part des autorités en tant que filière à part entière. De ce fait, la filière manioc demeure marginale. De plus, nombre d'opérateurs de la filière exercent leur activité à titre secondaire ou à temps partiel. Cela peut s'expliquer par la faible rentabilité financière actuelle ainsi que le manque de valorisation sociale des acteurs de la filière.

**Le faible niveau de mécanisation de la transformation, et la transformation manuelle ou artisanale prépondérante, maintiennent une pénibilité du travail, une faible production et des coûts de production élevés.**

Le faible niveau de mécanisation de la transformation oblige les producteurs et transformateurs à recourir au travail manuel ou artisanal. Or, ce mode de transformation est non seulement pénible et peu productif mais il est également exigeant en main d'œuvre. Le travail est pénible parce qu'il se fait avec des outils rudimentaires (machettes, couteaux, casseroles, marmites, grattoirs, feux de bois). Les produits chauds sont manipulés manuellement

32. La terre, les boutures, le travail, le carburant, la recherche et développement (R&D), le matériel agricole, les engrais et les pesticides.

33. Rapport d'activité du projet de Promotion de la science et de la technologie pour le développement agricole en Afrique (PSTAD) du DONATA.

34. FAOSTAT, 2013.



pendant la cuisson. Les opérateurs sont donc exposés aux blessures et brûlures. Les opérations durent souvent toute une journée pour des quantités de produit n'excédant pas la tonne. Les produits semi-finis et finis demeurent lourds car ils contiennent beaucoup d'eau ; ils sont transportés sur la tête et quelques fois dans des brouettes. La main d'œuvre est onéreuse puisque les travailleurs sont le plus souvent des contractuels et sont payés à la journée, sans aucun rapport avec le volume de production.

### **Les connaissances techniques pour assurer la qualité des produits dérivés sont limitées.**

Les connaissances techniques des acteurs pour assurer la qualité des produits dérivés sont limitées, comparées à celles des acteurs des secteurs dits traditionnels comme le café, le cacao, ou l'huile de palme. Les caractères informel et marginal de la filière constituent un frein au développement d'un savoir-faire à l'échelle nationale. Les institutions de recherche et développement, d'encadrement et de vulgarisation des bonnes pratiques et techniques agricoles, ont longtemps ignoré la filière manioc, préférant concentrer leurs efforts sur les produits dérivés du manioc destinés à la subsistance ou au marché local. Par conséquent, il n'existe pas de normes ou de procédés standards de fabrication des produits dérivés du manioc. Chaque producteur ou transformateur dispose donc de méthodes ou référentiels qui lui sont propres, et souvent empiriques. Les produits fabriqués sont donc hétérogènes et de qualité variable, voire douteuse, entraînant ainsi des préjugés et la méfiance de certains consommateurs potentiels.

### **Les approvisionnements des unités de transformation du manioc sont difficiles et irréguliers.**

Les difficultés et irrégularités d'approvisionnement des unités de transformation du manioc sont liées à plusieurs facteurs. D'abord, il y a les difficultés d'accès à certaines zones de production, dues au mauvais état des routes qui ne sont pas praticables pendant les saisons pluvieuses. Ensuite, il y a l'éloignement de certaines unités de transformation par rapport aux zones de production : de nombreuses unités de transformation de manioc sont situées dans des zones urbaines ou périurbaines, alors que les champs sont dispersés dans les campagnes. À cela s'ajoute les pratiques déloyales de certains transporteurs qui s'érigent en grossistes ou semi-grossistes, et constituent des monopoles de fait, leur permettant de contrôler les marchés et créer ainsi des pénuries artificielles dans le seul but d'augmenter les prix. Il y a enfin l'inexistence de contrats d'achat-vente formels entre producteurs ou groupements de producteurs et transformateurs ou groupements de transformateurs, obligeant mutuellement chacun des acteurs à honorer ses

engagements. Les producteurs sont donc souvent tentés de vendre leur production au premier venu ou au plus offrant. Lorsqu'ils estiment que les prix sont trop bas, ils préfèrent même ne pas récolter et laissent donc les racines dans le sol.

### **Les unités semi-industrielles et industrielles de transformation du manioc sont peu nombreuses.**

Le faible nombre d'unités semi-industrielles et industrielles de transformation du manioc pourrait s'expliquer par l'inexistence de grandes exploitations agricoles de manioc de type industriel due en grande partie à une absence de mécanisation de la production et au coût d'acquisition élevé des équipements techniques et des unités semi-industrielles ou industrielles de transformation. En effet, les banques, les institutions de microcrédits et autres bailleurs de fonds manifestent très peu d'intérêt à financer des investissements dans la filière manioc.

Par ailleurs l'absence de normes ainsi que de procédés standards de fabrication des différents produits dérivés du manioc constitue également un frein à l'implantation d'unités semi-industrielles ou industrielles.

## **QUALITÉ DE L'ENVIRONNEMENT DES AFFAIRES**

### **ENCADRÉ 3 : Aperçu des contraintes liées à la qualité de l'environnement des affaires**

- Les coûts de transport sont élevés par rapport à la faible valeur marchande des produits dérivés du manioc.
- Le niveau d'organisation des acteurs est encore faible (inexistence d'interprofession manioc et dérivés).
- Le faible recours aux contrats d'achat-vente engendre une opacité des transactions.
- La logistique à l'exportation est lourde (opérations longues, multiples et onéreuses).
- Les coûts de transaction dans la sous-région sont élevés par rapport à ceux de l'Europe ou des États-Unis.
- Les coûts de la certification pour les entreprises exportatrices sont élevés, compte tenu de la faible valeur marchande des produits dérivés du manioc par rapport au café ou au cacao.
- L'accès aux financements sous forme de prêts aux acteurs de la chaîne est difficile.
- L'accès au foncier, surtout pour les femmes et dans les zones à proximité des grandes agglomérations, est difficile.

### **Les coûts de transport sont élevés par rapport à la faible valeur marchande des produits dérivés du manioc.**

Les coûts de transport demeurent élevés, compte tenu de la faible valeur marchande des produits dérivés du manioc, surtout les produits frais comme les racines et la pâte de manioc communément appelée « placali ». En effet, les transporteurs fixent les prix par voyage en fonction de la distance, de l'état des routes et du poids du bien à transporter. Ces critères désavantagent les opérateurs du secteur du manioc puisque le manioc et la plupart de ses produits dérivés de première transformation sont lourds (à cause de leur forte teneur en eau). De plus, le manioc est souvent cultivé sur des terres marginales dans des zones difficilement accessibles.

Puisque les produits dérivés du manioc ont une faible valeur marchande, le coût du transport apparaît quelquefois excessif ; il peut souvent dépasser le tiers du prix de la marchandise. À titre d'exemple, la location d'un camion bâché de 1,5 tonnes dans le district d'Abidjan peut coûter entre 25 000 et 30 000 franc CFA, alors qu'en période d'abondance le contenu du camion (1,5 tonnes) ne sera vendu au plus qu'à 80 000 franc CFA contre 150 000 francs CFA en période de pénurie. Quant à la pâte de manioc, communément appelée « placali », le sac de 80 kilo coûte 12 000 francs CFA.<sup>35</sup> Ce n'est pas le cas pour les autres spéculations comme le cacao dont le sac de 80 kilo coûte 60 000 francs CFA, et pour lequel le camion bâché de 1,5 tonne coûtera actuellement 1 million 125 mille francs CFA (à raison de 750 francs CFA le kg). Si le bâché de 1,5 tonnes est à 30 000 francs CFA, le coût de transport représente moins de 3 % de la valeur de la marchandise de cacao, alors qu'il peut atteindre 37,5 % de la valeur marchande dans le cas des racines de manioc en période d'abondance.

### **Le niveau d'organisation des acteurs est encore faible (inexistence d'interprofession manioc et dérivés).**

Le faible niveau d'organisation des acteurs, qui se manifeste par l'inexistence d'une interprofession manioc et produits dérivés, s'explique par le fait que le manioc a été longtemps considéré comme une culture de subsistance, une culture du pauvre, consommée généralement chez beaucoup de peuple en période de soudure. L'engouement pour la culture du manioc ainsi que pour ses produits dérivés en tant que sources potentielles de revenus est donc relativement récent. Ceci explique partiellement le très peu d'organisation constaté dans le secteur. D'autres raisons pourraient également justifier ce déficit d'organisation : le manque de volonté politique forte visant à faire du secteur du manioc et produits

dérivés un secteur prioritaire. À cela s'ajoute le fort engouement pour les cultures d'exportation dites traditionnelles au détriment du secteur du manioc et produits dérivés.

### **Le faible recours aux contrats d'achat-vente engendre une opacité des transactions.**

Le faible recours aux contrats d'achat-vente engendre une opacité des transactions ainsi qu'une insécurité juridique dans les transactions commerciales pour les acteurs de la filière. En effet, en l'absence de tout contrat, les acheteurs, ont tendance à offrir des prix bas aux producteurs, en exerçant des chantages et autres moyens de pression sur ceux qui sont obligés de vendre leur produit récolté avant qu'il n'expire (caractère très périssable du manioc). En l'absence de contrat, le producteur n'a aucune garantie que son produit sera acheté et manifeste donc peu d'engouement à produire. De même le transformateur n'aura aucune certitude quant à l'approvisionnement régulier de son unité de transformation qui sera menacée en permanence par une rupture de production.

### **La logistique à l'exportation est lourde (opérations longues, multiples et onéreuses).**

La logistique liée à l'exportation est lourde et onéreuse à cause de la multiplicité des documents administratifs à fournir aux différentes institutions, établissements qui sont souvent sur des sites éloignés les uns des autres. Il y a aussi les délais d'attente qui sont parfois longs, des rendez-vous pas toujours respectés, ce qui engendre des coûts additionnels dans le transport et le stockage des marchandises, pour les opérateurs qui risquent quelquefois de perdre leurs marchandises si celles-ci sont périssables. Tous ces facteurs amènent souvent certains opérateurs à recourir aux dessous de table pour accélérer les procédures administratives, d'où la corruption.

### **Les coûts de transaction dans la sous-région sont élevés par rapport à ceux de l'Europe ou des États-Unis.**

Les exportateurs ivoiriens bénéficient de l'exonération des droits de douanes sur les marchés américains grâce à l'AGOA (*African Growth and Opportunity Act*), et européens en application des APE (Accords de partenariat économique). Il devait normalement en être de même au sein de la CEDEAO et de l'Union économique et monétaire d'Afrique de l'Ouest (UEMOA) compte tenu des différents traités, accords de coopération et textes réglementaires, qui prônent la libre circulation des biens et des personnes au sein de ces différents espaces. Mais la non-application des différents textes, et les tracasseries routières et administratives, amènent les exportateurs à

35. DONATA, 2013.

payer des taxes et droits pouvant atteindre 40 % de la valeur des biens exportés au sein de la CEDEAO ou de l'UEMOA.

### **Les coûts de la certification pour les entreprises exportatrices sont élevés, compte tenu de la faible valeur marchande des produits dérivés du manioc par rapport au café ou au cacao.**

Les coûts de certification sont élevés pour les entreprises exportatrices en regard de la faible valeur marchande des produits dérivés du manioc. En effet, les coûts de certification sont les mêmes pour toutes les entreprises exportatrices, et ne tiennent pas compte de la nature de l'activité ou du bien exporté. Ces coûts sont donc durement ressentis par les entreprises qui exportent des biens à faible valeur ajoutée, comme le manioc et ses produits dérivés.

### **L'accès aux financements sous forme de prêts aux acteurs de la chaîne est difficile.**

Les difficultés d'accès aux financements, sous forme de prêts aux acteurs de la chaîne de valeur du manioc, s'expliquent par le fait que les activités et produits de la filière manioc ne sont pas référencés au niveau des établissements financiers, et sont donc méconnus des bailleurs de fonds qui manifestent beaucoup de réticence à s'engager dans les activités de ce secteur.

De plus le potentiel économique de la filière manioc est souvent méconnu par les investisseurs. L'une des difficultés majeures est l'incapacité des opérateurs de la filière à monter des projets bancables avec des plans d'affaires fiables.

### **L'accès au foncier, surtout pour les femmes et dans les zones à proximité des grandes agglomérations, est difficile.**

Les difficultés d'accès au foncier, surtout pour les femmes, s'expliquent par la persistance de certains préjugés et de traditions défavorables aux femmes en matière de droits de succession et d'accès au patrimoine familial. Ces difficultés sont exacerbées à proximité des grandes villes où la forte pression foncière et le fort engouement pour les cultures de rente, notamment l'hévéa, le palmier à huile ou le cacao, amènent les autorités coutumières et la population à faire des arbitrages souvent défavorables aux femmes, plus portées vers les cultures vivrières dont le manioc.

## ENTRÉE SUR LES MARCHÉS RÉGIONAUX ET INTERNATIONAUX

### **ENCADRÉ 4 : Aperçu des contraintes liées à l'entrée sur les marchés régionaux et internationaux**

- Les normes et standards de qualité ne sont pas respectés.
- Les tendances des marchés et fluctuations des prix du marché ne sont pas connues.
- Le manque de promotion et de marketing à l'international est dû au faible appui des IAC et structures de promotion à l'exportation.
- Il n'existe pas de référentiel relatif à la qualité du manioc.
- L'organisation de la promotion des produits de la filière est faible.

### **Les normes et standards de qualité ne sont pas respectés.**

Le non-respect des normes et standards de qualité est dû d'une part à l'inexistence de certaines normes ou standards de qualité, et d'autre part à la méconnaissance de ceux qui existent.

L'inexistence de certaines normes ou standards de qualité est due d'une part au manque de moyen matériel, humain et financier, des institutions en charge de la normalisation, et d'autre part au fait que les produits dérivés du manioc ont longtemps été des mets traditionnels et préparés selon les préférences et les savoir-faire locaux (d'où une grande variété de procédés et de goûts).

La méconnaissance des normes ou standards qui existent persiste, malgré les efforts de normalisation entrepris par diverses institutions nationales, notamment le CNRA, l'IDT, le CSRS et les universités Nangui Abrogoua et de Cocody. Mais ces procédés ne sont pas suffisamment vulgarisés à cause de l'insuffisance de moyen des institutions précitées, et de la réticence de certains transformateurs encore très attachés aux savoir-faire traditionnels.

La production de normes est insuffisante à cause du manque de moyens humain, matériel et financier, des institutions nationales en charge de l'élaboration des normes, notamment CODINORM. Par ailleurs CODINORM ne possède ni les moyens ni la compétence pour effectuer les contrôles et réprimer les entreprises ou opérateurs qui ne les respecteraient pas.

### Les tendances des marchés et fluctuations des prix du marché ne sont pas connues.

La méconnaissance des tendances des marchés peut s'expliquer en grande partie par l'absence de veille commerciale. Le manque d'organisation ou de regroupement des acteurs rend impossible toute action concertée et cohérente sur les marchés. Puisque les opérateurs du secteur manquent de ressources financière et humaine suffisantes, ils ne peuvent agir efficacement de façon individuelle. La plupart des acteurs ont donc recours à des « contacts » ou des « agents » dans les pays destinataires, qui ne sont pas nécessairement des professionnels. Ils peuvent être des parents, des amis ou connaissances, des membres de la diaspora ou des nationaux de ces pays. Dans certains pays comme le Nigéria ou le Sénégal, le partenariat avec des nationaux s'avère indispensable.

Quant à la fluctuation des prix du marché, elle serait due d'une part à l'approvisionnement irrégulier du marché, et d'autre part à l'absence d'un organisme de régulation et de contrôle. L'approvisionnement irrégulier du marché tient à plusieurs facteurs. L'un d'entre eux est la terre qui devient dure pendant la saison sèche, ce qui rend la récolte difficile. Ceci pousse les producteurs à différer la récolte et conserver les racines dans le sol en attendant des moments plus favorables. Un autre facteur concerne l'état des pistes villageoises qui deviennent impraticables pendant les périodes de fortes pluies. La plupart des zones de grandes productions sont alors inaccessibles.

Le marché du manioc échappe en effet en grande partie aux structures et entreprises formelles. Il est par conséquent en grande partie informel et donc difficile à maîtriser. Dans les filières formelles comme celle du café et du cacao, des prix indicatifs sont fixés chaque année par des instances gouvernementales. C'est ce prix qui sert de référence dans les transactions commerciales, et des contrôles sont souvent effectués pour voir s'ils sont respectés. Or, dans la filière manioc, ce prix indicatif n'existe pas. Le seul organisme intervenant dans le secteur, l'OCPV, se limite à la diffusion des informations sur la disponibilité des produits sans aucune intervention tendant à réguler les prix.

### Le manque de promotion et de marketing à l'international est dû au faible appui des IAC et structures de promotion à l'exportation.

Le manque de promotion et de marketing à l'international aurait pour principale cause le faible appui des IAC et des structures de promotion à l'export, notamment l'APEX-CI et les différentes chambres consulaires (CCI-CI, CNA-CI, CNM-CI, etc.). Mais la filière manioc n'existe pas encore officiellement et ne fait pas encore partie de leur priorité, et même lorsque ces institutions doivent traiter de questions relatives au manioc et ses dérivés, c'est

généralement dans le cadre global des produits vivriers. Cela explique donc l'absence d'une stratégie marketing claire, agressive et efficace, qui puisse aider à promouvoir le manioc et ses produits dérivés à l'international.

### Il n'existe pas de référentiel relatif à la qualité du manioc.

L'inexistence de référentiel relatif à la qualité du manioc découle de trois éléments majeurs, complémentaires entre eux. Le premier est relatif au fait que les opérateurs du secteur ne manifestent pas clairement le besoin d'un référentiel parce qu'ils sont inorganisés, et ont du mal à parler d'une seule voix pour exposer leurs problèmes aux autorités compétentes. Le deuxième est relatif au peu d'intérêt accordé à cette filière par les autorités nationales qui pourraient imposer au besoin des normes pour tous les produits du secteur.

Le troisième élément est le fait que les consommateurs semblent s'accommoder du manque de norme. En effet, pour les consommateurs de ces produits (gari, attiéké, placali) qui, en dehors de la sous-région sont majoritairement de la diaspora, les mets concernés ont à leurs yeux une valeur plus culturelle que marchande.

### L'organisation de la promotion des produits de la filière est faible.

La faible organisation de la promotion des produits de la filière résulte de l'inorganisation même de la filière, et du manque d'appui des IAC.

## CONTRAINTES SOCIO-ÉCONOMIQUES ET ENVIRONNEMENTALES

### ENCADRÉ 5 : Aperçu des contraintes socio-économiques et environnementales

- La difficulté d'accès au foncier résulte de la faiblesse de la législation foncière et de la diminution considérable du couvert forestier en Côte d'Ivoire, et affecte le développement potentiel du secteur.
- La difficulté d'accès au foncier et l'insécurité juridique, particulièrement pour les femmes, affectent le développement potentiel du secteur qui demeure faiblement inclusif.
- Il n'existe pas de politique incitative pour encourager l'implication des jeunes.

### **La difficulté d'accès au foncier résulte de la faiblesse de la législation foncière et de la diminution considérable du couvert forestier en Côte d'Ivoire et affecte le développement potentiel du secteur**

Les questions relatives au foncier représentent un goulot d'étranglement pour de nombreux acteurs opérant dans le secteur du manioc.

En effet, en dépit de la loi foncière adoptée par le parlement ivoirien en 1998, le problème d'insécurité des terres demeure inchangé.<sup>36</sup> On note, en effet, une coexistence et une superposition des droits fonciers modernes et traditionnels, créant un « flou juridique ». Cette faiblesse législative se traduit par des contestations sur le droit d'exploitation et sur l'acquisition des terres rurales. Ceci entraîne la fragmentation des exploitations, ce qui limite non seulement le développement des exploitations de manioc à grandes échelles, mais aussi les investissements à long terme puisque le titre foncier est souvent demandé comme garantie pour le financement agricole. Une révision de la loi foncière et une vulgarisation généralisée sur tout le territoire ivoirien sont nécessaires pour permettre l'application de la loi. Les institutions d'appui au commerce devraient contribuer à la vulgarisation avec des outils adaptés, par exemple pour des propriétaires fonciers analphabètes.

Outre l'insécurité juridique, la diminution continue du couvert forestier, estimé à 3 millions d'hectares en 1998<sup>37</sup>, augmente les pressions foncières qui pèsent sur les producteurs ivoiriens. Cette diminution résulte davantage de l'accroissement de la surface cultivée que de l'amélioration des facteurs affectant la productivité, contrairement au Nigéria ou les pays asiatiques. Cette difficulté est accentuée par le fort engouement pour les cultures d'exportation traditionnelles, notamment l'hévéa, au détriment du manioc.<sup>38</sup> Dans plusieurs départements de l'Est de la Côte d'Ivoire (Agnibilékro, Tanda, Bondoukou et Bettié), l'engouement des populations pour la culture de l'hévéa les a amené à abandonner la production de produits vivriers. L'ampleur du phénomène y est tel que le vivrier manque sur les marchés locaux et certains habitants sont obligés de venir jusqu'à Abidjan pour s'approvisionner. La culture du manioc n'y est donc pratiquée que par les femmes sur les terres qui échappent à l'hévéaculture.<sup>39</sup> La formation sur la gestion d'exploitation agricole devrait être renforcée et adaptée de manière à

améliorer les compétences des exploitants, par des actions ou politiques incitatives pour les cultures vivrières comme le manioc.

### **La difficulté d'accès au foncier, particulièrement pour les femmes, affecte le développement du secteur qui demeure faiblement inclusif.**

La difficulté d'accès au foncier pour les femmes affecte le développement du secteur du manioc ainsi que son potentiel inclusif. Les femmes souffrent de la persistance de certains préjugés et de traditions défavorables à leur égard. Selon le droit moderne, les hommes et les femmes ont les mêmes droits, tandis que la loi coutumière est plus en faveur des hommes. Plus encore, même lorsque les femmes sont propriétaires, elles ont tendance à avoir des petites parcelles malgré leur rôle prépondérant dans la culture du manioc. Il serait utile d'intégrer la dimension du genre dans les services de conseil agricole.

La filière manioc étant fortement dominée par les femmes, aussi bien au niveau de la production que de la transformation et la commercialisation, les difficultés d'accès au foncier pour les femmes constituent un frein à l'expansion de la filière. En effet, lorsque les terres sont octroyées aux hommes au détriment des femmes, ceux-ci préfèrent y planter des cultures pérennes en lieu et place du vivrier, notamment du manioc. Les femmes se trouvent ainsi privées d'un outil indispensable de production, et sont par conséquent exclues du circuit de production, et donc privées de sources de revenus ou du moins d'une partie de celles-ci.

### **Il n'existe pas de politique incitative pour encourager l'implication des jeunes.**

Pour que les jeunes puissent s'intéresser à cette culture à fort potentiel économique, il serait judicieux d'instaurer un système d'octroi de prêt ou de financement de projets. Il faudrait également veiller à réduire la pénibilité du travail, et accroître la productivité à travers la mécanisation et la vulgarisation des variétés améliorées à hauts rendements, ainsi que des itinéraires techniques. Il faudrait également veiller à garantir des débouchés pour les producteurs et transformateurs à travers la promotion des contrats d'achat-vente.

36. PND, 2013, page 65.

37. PND, 2013, page 35.

38. Article paru le 27 février 2013 sur le site IRIN, consulté le 5 juillet 2014 à l'adresse suivante : <http://www.irinnews.org/fr/report/97556/le-manioc-remplac%C3%A9-par-le-caoutchouc-pr%C3%A8s-d-abidjan>.

39. Ivoiregion, 2014.





(cc) Vannage de grains épais.

# ORIENTATIONS STRATÉGIQUES DU SECTEUR



Manioc et dérivés.

Cette section présente les orientations de la SNE de la Côte d'Ivoire qui se composent de la formulation de la vision globale de la stratégie manioc et dérivés et des objectifs stratégiques.

## VISION

La vision permet de visualiser les progrès et les changements souhaités. Elle définit la direction générale de la stratégie sectorielle, et constitue donc un guide essentiel pour les processus de conception et de mise en œuvre de stratégie. L'Équipe technique ainsi que les parties prenantes du secteur « manioc et dérivés » ont formulé la vision suivante pour guider la stratégie:



Une filière manioc performante, innovante, compétitive  
et efficace, qui s'adapte aux exigences des clients  
et conquiert des parts substantielles de marché.



Les opportunités de développement de la filière manioc sont nombreuses et peuvent bénéficier à tous les maillons de la chaîne de valeur. Une amélioration de la performance requiert le renforcement des maillons, ou même la restructuration des segments de la chaîne de valeur. Le renforcement de ces maillons et la mise en place d'initiatives ciblées permettront une pénétration des marchés (augmentation des exportations sur les marchés existants), un développement de nouveaux produits (augmentation des exportations de nouveaux produits sur les marchés existants), une diversification des exportations sur de nouveaux marchés (augmentation des exportations de produits existants sur de nouveaux marchés), et la diversification totale des exportations (exportations de nouveaux produits sur de nouveaux marchés).

Le développement de la filière s'articulera donc autour de deux axes principaux : 1) l'identification des marchés et des produits et 2) les améliorations structurelles de la chaîne de valeur.

## IDENTIFICATION DES MARCHÉS ET DIVERSIFICATION DES PRODUITS

Cette section donne un aperçu des possibilités de développement des marchés sur la base de l'analyse de la diversification des marchés, analyse fondée sur le screening de marchés<sup>40</sup> et la recherche qualitative. Elle présente les marchés devant être ciblés à court terme (0 à 3 ans) d'une part, et les marchés devant être à ciblés à moyen-long termes (3 à 5 ans).

La valeur des exportations de manioc et dérivés vers la CEDEAO a augmenté de 76 % entre 2007 et 2011, passant de \$E.-U. 767 000 à \$E.-U. 1,3 millions, classant la Côte d'Ivoire à la troisième place des exportateurs vers la sous-région. Les exportations de manioc et dérivés ont représentées 0,02 % des exportations agricoles totales de la Côte d'Ivoire en 2011. La Côte d'Ivoire exporte dans de nombreux marchés, mais sa part de marché demeure insignifiante. De plus, elle fait face à la concurrence de leaders mondiaux, tels que le Costa-Rica, la Thaïlande, le Brésil, la Chine, ou encore le Pérou.

Le dérivés de manioc, notamment alimentaires, sont perçus comme des produits ordinaires sur les marchés de la sous-région. Sur les marchés internationaux, ils sont

toutefois perçus comme des produits « ethniques », occupant une niche de marché destinée principalement à la diaspora africaine, et sont donc peu connus du grand public occidental.<sup>41</sup> Ceci explique que les principales destinations des exportations de manioc sont les pays à forte densité d'immigrés africains. En revanche, l'amidon de manioc est de plus en plus reconnu comme une matière première industrielle. Selon la FAO, environ 60 millions de tonnes d'amidon sont extraits de diverses cultures de céréales, de racines et tubercules, mais 10 % seulement de cet amidon est extrait du manioc.<sup>42</sup> L'amidon de manioc possède également d'excellentes propriétés pour les produits pharmaceutiques. Un autre produit potentiel est la farine de manioc, parce qu'elle ne contient pas de gluten, cause d'allergies alimentaires.

Sur les marchés visés à court terme, qui sont des marchés existants pour la Côte d'Ivoire, les principaux critères de pénétration et de diversification de marché sont le niveau de connaissance des besoins du marché, les affinités culturelles, et les distances géographiques. Ces critères mettent en lumière les relations commerciales bilatérales existantes qui permettront d'augmenter les parts de marché à l'avenir. Sur les marchés visés à moyen-long termes, le succès dépendra de la capacité de la Côte d'Ivoire à augmenter ses exportations de produits existants vers de nouveaux marchés, et/ou exporter de nouveaux produits à plus forte valeur ajoutée vers de nouveaux marchés, comme cela est envisagé par la stratégie et le plan d'action.

Vue la faible part de marché, les caractéristiques des importateurs et des distributeurs dans les marchés sont peu différenciés. Généralement, les acteurs ivoiriens possèdent une bonne connaissance de ce segment de marché, et disposent de canaux de distribution bien établis, comprenant des grossistes principalement asiatiques et indo-pakistanaïens, des semi-grossistes asiatiques et africains, et des détaillants, gérant des boutiques exotiques.<sup>43</sup>

Les opportunités de marché spécifiques à chaque pays à court, moyen et long termes sont identifiées ci-dessous.

40. L'analyse de la diversification des marchés est fondée sur le screening de marchés, un processus d'analyse basé sur des facteurs permettant d'identifier un marché international présentant un intérêt particulier pour un pays ou un secteur d'exportation.

41. IFAD, Étude de marchés de produits ethniques du manioc dans trois pays de l'UE, 2008.

42. Article paru sur le site Internet de la FAO, *Le marché de l'amidon favorise le manioc*, 2006, consulté le 5 juillet 2014 sur <http://www.fao.org/ag/tr/magazine/0610sp1.htm>.

43. IFAD, Étude de marchés de produits ethniques du manioc dans trois pays de l'UE, 2008.

Tableau 18 : Marchés attractifs à court terme

Marchés attractifs	Produits (indice d'attractivité)	Valeur importée (\$E.-U., milliers)	Croissances des importations (%)	Tarif moyen appliqué (%)	Avantages distance	Concurrence sur le marché
<b>Marchés attractifs à l'échelle internationale</b>						
France	Racine de manioc (75)	4 987	7,8	0,0	3 330	Costa Rica (76,3 % ; 33 % ; 12,4 %)
	Farine de manioc (71)	1 197	1,3	0,0	2 700	Pérou (24 % ; 89 % ; 9,5 %)
	Fécule de manioc (63)	6 305	21,1	0,0	2 651	Thaïlande (73,1 % ; 89 % ; 16,7 %)
	Tapioca (77)	3 975	39,9	0,0	2 075	Thaïlande (64,2 % ; -13 % ; 16,8 %)
	Attikié / placali / gari					
Allemagne	Farine de manioc (71)	378	16,0	0,0	3 403	Pérou (45 % ; 7 % ; 9,5 %)
	Tapioca (70)	1 076	40,5	0,0	-460	Pays-Bas (41,5 % ; 151 % ; 0 %)
	Attikié / placali / gari					
Royaume-Uni	Racine de manioc (70)	3 053	5,8	0,0	2 007	Costa Rica (54,3 % ; 21 % ; 12,4 %)
	Farine de manioc (72)	2 111	22,6	0,0	-7	Ghana (37,2 % ; -4 % ; 0 %)
	Tapioca (75)	1 957	31,1	0,0	3 359	Chine (37,5 % ; 13 % ; 16,8 %)
	Attikié / placali / gari					
Pays-Bas	Racine de manioc (66)	12 761	-82,4	0,0	2 255	Costa Rica (58,1 % ; 19 % ; 12,4 %)
	Farine de manioc (71)	786	47,9	0,0	-1 931	Danemark (38 % ; 39 % ; 0 %)
	Fécule de manioc (68)	11 056	45,7	0,0	3 641	Thaïlande (92,4 % ; 47 % ; 16,7 %)
	Tapioca (68)	68	2 765	0,0	1 772	
	Attikié / placali / gari					
États-Unis	Racine de manioc (67)	61 962	19,3	0,0	-5 378	Costa Rica (86,2 % ; 29 % ; 0 %)
	Farine de manioc (86)	24 684	83,8	0,0	1 693	Chine (83,4 % ; 60 % ; 4,1 %)
	Fécule de manioc (69)	31 930	46,5	0,0	4 132	Thaïlande (90,9 % ; 25 % ; 0 %)
	Tapioca (75)	14 961	19,1	0,0	2 790	Thaïlande (31,3 % ; 17 % ; 0,3 %)
	Attikié / placali / gari					



Marchés attractifs	Produits (indice d'attractivité)	Valeur importée (\$E.-U., milliers)	Croissances des importations (%)	Tarif moyen appliqué (%)	Avantages distance	Concurrence sur le marché
Canada	Racine de manioc (64)	3 029	26,8	0,0	-2 819	Costa Rica (75,4 % ; 40 % ; 0 %)
	Farine de manioc (70)	1 867	32,8	0,0	-1 068	Pérou (25,9 % ; 110 % ; 0 %)
	Attiéké / placali / gari					
<b>Marchés attractifs à l'échelle régionale</b>						
Niger	Farine de manioc (74)	708	49,8	0,0	-662	Nigéria (99,7 % ; 79 % ; 20 %)
Burkina Faso	Attiéké / placali / gari					
	Tapioca (69)	27	38,5	0,0	7 745	Thaïlande (77,8 % ; 5 % ; 20 %)
	Attiéké / placali / gari					

Source : Trade Map, ITC. Note : Données directes

## France

**Produits** : racine de manioc, farine de manioc, féculé de manioc, tapioca, attiéké, placali, gari

La France est la destination de prédilection des produits dérivés du manioc, avec 47,2 % de parts de marché ivoirien. Elle est plus particulièrement représentée dans les exportations de féculé de manioc (SH-110814) avec 79 % des exportations et de tapioca (SH-190300) avec 62 % dans les exportations en 2011. La Côte d'Ivoire jouit de relations commerciales privilégiées avec la France en raison de leurs liens historiques, de nombreux partenariats comme les APE, qui lui permettent de bénéficier d'avantages commerciaux. La France présente un taux de croissance de 21 % et 40 % pour la féculé de manioc et le tapioca respectivement. Cela représente des opportunités de gain de parts de marché pour la Côte d'Ivoire.

En s'appuyant sur ses capacités existantes et les accords commerciaux déjà en place, la Côte d'Ivoire pourrait étendre ses exportations vers la France en améliorant la qualité des produits, en respectant les normes et standards, pour atteindre d'autres segments de marché comme la grande distribution. D'autres possibilités peuvent être identifiées grâce à la participation à des missions commerciales exploratoires, ainsi que l'augmentation de la recherche sur le marché (y compris les plus grandes interactions par les acteurs du secteur avec les attachés économiques des deux pays).

## Royaume-Uni

**Produits** : racine de manioc, farine de manioc, tapioca, attiéké, placali, gari

Avec une population ouverte à des découvertes culinaires et une forte population immigrée, le Royaume-Uni constitue une destination privilégiée pour les exportations de manioc et dérivés. La valeur de ses importations mondiales pour la farine de manioc est de \$E.-U. 2 millions et celle du tapioca. De \$E.-U. 2 millions également. Ces deux marchés présentent des croissances positives de 22,6 % et 31,1 % respectivement. La Côte d'Ivoire y est déjà bien établie, notamment à travers ses partenaires importateurs, en particulier français, africains et indo-pakistanaïens de la diaspora, et le réseau de distributeurs (grossistes, semi-grossistes, et détaillants). La valeur des exportations de la Côte d'Ivoire vers le Royaume-Uni est de \$E.-U. 49 millions en 2012<sup>44</sup>.

Sur ce marché, la Côte d'Ivoire se heurte à la concurrence du Ghana (37,2 % de parts de marché) et de l'Allemagne (18,2 %) pour la farine de manioc, et à celle de la Chine (38 %) et du Viet Nam (25 %) pour le tapioca.

Toutefois, la tendance croissante du marché révèle des possibilités d'entrer sur le marché, et donc des opportunités de gain de parts de marché pour la Côte d'Ivoire. Afin de tirer parti de ces possibilités, il est essentiel de renforcer la sécurité alimentaire et la qualité, avec l'amélioration des tests, la certification, et le développement d'un laboratoire accrédité pour le contrôle, tout en renforçant la capacité de marketing et le développement des affaires du secteur.

44. Trade Map, ITC. Note : Données directes



## Pays-Bas

---

**Produits** : racine de manioc, farine de manioc, fécule de manioc, tapioca, attiéké, placali, gari

Les Pays-Bas sont la deuxième destination la plus importante pour les exportations de manioc et dérivés en provenance de la CEDEAO, avec \$E.-U. 1,5 millions de valeur importée (tableau 7) et une part dans les importations mondiales de 0,8 %. Ils se positionnent relativement bien en matière de marché attractif, cependant il est important de nuancer les chiffres sur les exportations et importations.

Le Pays-Bas a la spécificité d'être une plaque tournante en matière de réexportation en Europe. En effet, avec le port de Rotterdam et la présence de plusieurs multinationales agroalimentaires, son taux d'importation de produits agricoles (15,6 %) est légèrement plus élevé que le taux d'exportation (12,2 %). La consommation réelle hollandaise correspond à la différence entre les importations et les exportations. La Côte d'Ivoire pourrait toutefois exploiter cette grande plaque tournante pour exporter en Europe, sachant qu'elle dispose d'un avantage tarifaire important (0 %) par rapport à ses concurrents dont Thaïlande (16,8 %). L'amélioration de la qualité est primordiale pour exploiter ces opportunités.

## Allemagne

---

**Produits** : farine de manioc, tapioca, attiéké, placali, gari

L'Allemagne a également été identifiée comme un marché attractif pour la farine de manioc et le tapioca avec respectivement 0,7 % et 1,4 % des importations mondiales. Cependant, la valeur de ces importations en provenance de la Côte d'Ivoire reste timide. Cette situation s'explique par la présence des Pays-Bas et du Pérou, principaux concurrents. Les Pays-Bas disposent également d'un avantage comparatif en termes de distance et de tarifs préférentiels.

La Côte d'Ivoire devrait promouvoir d'avantage le manioc et ses dérivés pour améliorer et renforcer sa position sur ce marché.

## États-Unis

---

**Produits** : racine de manioc, farine de manioc, fécule de manioc, tapioca, attiéké, placali, gari

Les États-Unis sont une destination importante pour les exportations de manioc. Ils sont les premiers importateurs de tapioca au monde avec 19,7 % de parts de marché. Le pays dispose d'une forte diaspora africaine et les consommateurs américains développent un appétit

croissant pour les aliments ethniques. Ils présentent des avantages tarifaires, notamment avec l'AGOA. En 2011, la valeur des importations de tapioca avoisinait les \$E.-U. 14 millions. Parallèlement, la part des importations de farine de manioc s'élevait à 44,1 %, avec une croissance des importations de plus de 80 % en 2011.

La Côte d'Ivoire dispose d'une faible part de marché, inférieure à 1 % dans ce marché. Pour la farine de manioc, son principal concurrent est la Chine avec 83,4 % de parts de marché, tandis que compte l'Équateur 3 % de parts et le Nicaragua 2,5 %.

Les exportateurs ivoiriens ont établi des relations commerciales avec les importateurs américains. De même pour les autres marchés tels que France, UK, Pays-Bas pour ne citer que ceux là. L'expansion du marché ivoirien exigera des capacités accrues de marketing et les normes de sécurité alimentaire et de qualité améliorées.

## Canada

---

**Produits** : racine de manioc, farine de manioc, attiéké, placali, gari

Le Canada est également parmi les destinations privilégiées de la Côte d'Ivoire. En 2011, il occupait la troisième place des pays d'exportation de la Côte d'Ivoire, avec 8,4 % de parts dans les exportations de la Côte d'Ivoire, et une valeur exportée d'environ \$E.-U. 113 millions. Ce marché connaît une croissance de 26,8 % et de 32,8 % pour les racines de manioc et la farine de manioc respectivement. Cependant, en termes de distance, la Côte d'Ivoire fait face à un désavantage géographique. Il est donc important pour la Côte d'Ivoire d'exporter les produits à forte valeur ajoutée afin de rentabiliser l'opération sur la distance. Les leviers pour ce marché sont les avantages tarifaires, les études d'efficacité, les nouvelles cibles comme la grande et la moyenne distribution, et la publicité.

## Niger

---

**Produits** : farine de manioc, attiéké, placali, gari

Le Niger importe actuellement de la farine de manioc de la Côte d'Ivoire (SH-110814) pour une valeur de \$E.-U. 708 000. Ce marché connaît une croissance élevée (49,8 %). La Côte d'Ivoire n'est pas encore un fournisseur majeur de fécule de manioc pour le Niger, dont l'essentiel des importations proviennent du Nigéria à hauteur de 99,7 %. La Côte d'Ivoire dispose toutefois d'avantages tarifaires et de distance par rapport au Nigéria qui paye 20 % de droits de douanes sur le marché nigérien.

## Burkina Faso

**Produits :** attiéké, placali, gari, tapioca

Le Burkina Faso importe actuellement du tapioca de la Côte d'Ivoire pour une valeur de \$E.-U. 27 000. Ce marché connaît une croissance élevée (38,5 %). Selon les données disponibles, la Côte d'Ivoire n'est pas encore un fournisseur majeur de féculé de manioc pour le Burkina Faso, dont l'essentiel des importations proviennent de la Thaïlande, à hauteur de 77,8 %. Il est important de souligner l'importance des échanges informels entre ces deux pays frontaliers. La Côte d'Ivoire dispose d'avantages tarifaires et de distance par rapport à la Thaïlande qui paye 20 % de droits de douanes sur le marché du burkinabé.

Par ailleurs le Burkina Faso, à l'instar du Nigéria, appartient à la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). La Côte d'Ivoire y dispose d'une diaspora relativement importante (environ 4,3 % des ivoiriens de l'étranger) sur laquelle elle pourra s'appuyer pour renforcer son réseau commercial. La présence d'une forte communauté burkinabé qui effectue des allers et retours fréquents au pays pourra contribuer à la connaissance et à l'adoption de nouveaux produits d'exportation de la Côte d'Ivoire, tels que l'attiéké et le placali qui font déjà l'objet d'un commerce plus ou moins informel entre ces deux pays.

Tableau 19 : Marchés attractifs à moyen et long termes

Marchés attractifs	Produits (indice d'attractivité)	Valeur importée pour le produit (E.-U., milliers)	Croissances des importations du produit (%)	Tarif moyen appliqué (%)	Avantages distances	Concurrence sur le marché
<b>Marchés attractifs à l'échelle internationale</b>						
Norvège	Racine de manioc (67)	184	36,3	0,0	2 470	Costa Rica (84,8 % ; 29 % ; 22,3 %)
	Féculé de manioc (70)	2 297	38,0	0,0	2 470	Thaïlande (94,5 % ; 16 % ; 120,7 %)
	Attiéké / placali /gari					
Pologne	Farine de manioc (70)	53	92,7	0,0	2 704	Philippines (73,6 % ; n/a ; 9,5 %)
	Tapioca (69)	1 166	96,1	0,0	-4 104	France (85,1 % ; 22 % ; 0 %)
	Attiéké / placali /gari					
Portugal	Farine de manioc (69)	704	17,3	0,0	3 182	Brésil (88,4 % ; 0 % ; 9,5 %)
	Attiéké / placali /gari					
Belgique	Farine de manioc (68)	306	60,6	0,0	-110	Cameroun (31 % ; 111 % ; 0 %)
	Attiéké / placali /gari					
<b>Marchés attractifs à l'échelle régionale</b>						
Ghana	Féculé de manioc (67)	628	75,9	0,1	10 694	Hong Kong (59,1 % ; 8 % ; 10 %)
	Tapioca (74)	211	91,8	0,2	11 084	Chine (93,8 % ; 241 % ; 20 %)
	Attiéké / placali /gari					
Nigéria	Féculé de manioc (67)	1 234	89,1	0,3	7 742	Thaïlande (64,2 %, na, na)
	Attiéké / placali /gari					

Marchés attractifs	Produits (indice d'attractivité)	Valeur importée pour le produit (E.-U., milliers)	Croissances des importations du produit (%)	Tarif moyen appliqué (%)	Avantages distances	Concurrence sur le marché
Sénégal	Fécule de manioc (63)	899	37,7	0,0	10 994	Thaïlande (73,1 % ; 75 % ; 10 %)
	Attikié / placali /gari					
Bénin	Tapioca (76)	124	98,4	0,0	10 843	Chine (100 % ; 36 % ; 20 %)
	Attikié / placali /gari					

Source : Trade Map, ITC. Note : Données directes

## Norvège

**Produits :** racine de manioc, fécule de manioc, attiéké, placali, gari.

La Norvège pourrait être une destination intéressante pour les produits dérivés du manioc de la Côte d'Ivoire. La valeur des exportations ivoiriennes sur ce marché est encore faible : \$E.-U. 183 000 pour la racine de manioc (SH-071410) contre \$E.-U. 2 297 000 pour la fécule de manioc (SH-110814). Mais ce marché présente un fort taux de croissance pour les exportations ivoiriennes. Ces taux sont respectivement de 36,3 % et 38,0 %, contre 29 % et 16 % pour ses principaux concurrents que sont le Costa Rica pour la racine de manioc et la Thaïlande pour la fécule.

De plus, la Côte d'Ivoire dispose d'avantages tarifaires et de distance sur ses concurrents. Alors que les produits ivoiriens entrent sur le marché norvégien en franchise des droits de douanes, la Thaïlande qui détient 94,5 % du marché pour la fécule paye jusqu'à 120,7 % de taxes. La Côte d'Ivoire doit donc s'appuyer sur les relations commerciales privilégiées qu'elle entretient avec la Norvège et de sa proximité géographique pour conquérir une part substantielle du marché des produits dérivés du manioc. Pour cela elle devra améliorer la qualité de ses produits, tout en respectant les normes et standards de qualité, ainsi que la productivité de ses systèmes d'exploitation afin d'avoir des produits compétitifs. À long terme la recherche et développement doit aider à diversifier les produits à l'export, en introduisant des dérivés comme l'attiéké, le placali et le gari, adaptés aux goûts et aux spécifications des consommateurs occidentaux avec des emballages et des étiquettes de qualité.

## Pologne

**Produits :** farine de manioc, tapioca, attiéké, placali, gari

La Pologne constitue une destination attractive pour la Côte d'Ivoire et ses exportations de produits dérivés du manioc. Sa part actuelle, en valeur dans les exportations

ivoiriennes, est encore faible : \$E.-U. 53 000 pour la farine de manioc (SH-110620) contre \$E.-U. 1 166 000 pour le tapioca. Mais c'est un marché dynamique, en forte croissance : 92,7 % et 96,1 % respectivement pour la farine et le tapioca. Sur ce marché, la Côte d'Ivoire fait essentiellement face à la concurrence des Philippines (73,6 % de parts de marché) sur lesquelles elle a un avantage de distance pour la farine. L'autre concurrent, la France, qui détient 85 % de parts de marché du tapioca, est plus avantagé en termes de distance.

La diversification des produits constitue une option intéressante pour les exportateurs ivoiriens pour conquérir ces marchés. En effet la Pologne étant membre de l'Union européenne, les exportations ivoiriennes y bénéficient de 0 % de droits de douanes. De plus c'est un vaste marché de plus de 38 millions d'habitants. La Côte d'Ivoire gagnerait donc à renforcer ses relations commerciales avec ce pays, notamment à travers ses représentations diplomatiques et consulaires, tout en mettant un accent particulier sur le renforcement des capacités des exportateurs ainsi qu'un marketing et une promotion soutenus.

## Portugal

**Produits :** farine de manioc, attiéké, placali, gari

La Côte d'Ivoire est déjà présente sur le marché portugais où elle exporte la farine de manioc (SH-110620). Mais sa présence y est encore timide puisque ses exportations de farine ne représentent que \$E.-U. 704 000 en valeur. Elle subit la concurrence du Brésil, principal fournisseur de ce pays avec 88,4 % de parts de marché. Le Ghana est également présent sur ce marché sur lequel il détient 3,7 % des parts. Toutefois la Côte d'Ivoire pourrait pénétrer ce marché puisqu'elle possède des avantages tarifaires et de distance sur le Brésil qui paye 9,5 % de droits de douanes et dont les exportations stagnent (0 % de croissance), tandis que les exportations ghanéennes sont en net recul ces dernières années (-13 %).

Puisque les exportateurs ivoiriens ont déjà établi des relations commerciales avec les importateurs portugais,

ils pourraient utiliser ces canaux de distribution existant pour positionner de nouveaux produits dont l'attiéké, le placali et le gari. Mais l'expansion et la diversification du marché ivoirien exigera des capacités accrues de marketing et l'amélioration des normes de qualité et de sécurité alimentaire. La Côte d'Ivoire devrait par conséquent sensibiliser et former ses exportateurs au management de la qualité.

## Belgique

**Produits :** farine de manioc, attiéké, placali, gari

Le marché belge des produits dérivés du manioc est relativement important avec un volume officiel de plus de 1 000 tonnes de produits importés en 2008.<sup>45</sup> La Côte d'Ivoire y exporte de la farine de manioc (SH-110620) pour environ \$E.-U. 306 000. C'est un marché dynamique avec un taux de croissance moyen de 7 % par an. Les exportations de manioc d'origine ivoirienne y connaissent une forte expansion (60,6 %). Ce marché est ouvert puisqu'aucun des principaux concurrents de la Côte d'Ivoire (Cameroun et Pays-Bas) n'y détient le monopole. Des défis majeurs sont toutefois à relever puisque la Côte d'Ivoire ne bénéficie pas d'avantage tarifaire par rapport à ses rivaux, qui en revanche disposent d'un avantage de distance. Le concurrent camerounais connaît par ailleurs une forte hausse de ses exportations (111 %).

Néanmoins, la demande d'attiéké ivoirien sur ce marché est en forte hausse, mais ce produit tout comme les autres dérivés du manioc est encore qualifié de Produit ethnique dérivé du manioc (PEDM) et essentiellement consommé par la diaspora ivoirienne (environ 0,5 % des ivoiriens de l'étranger) ainsi que les populations d'origine africaine. Ils sont donc méconnus du grand public et/ou ne possèdent pas une attractivité confirmée en termes de goût pour le public occidental. Pour pénétrer davantage ce marché et y diversifier ses produits, la Côte d'Ivoire doit diligenter des enquêtes de consommation auprès de la population cible, et investir dans la recherche et développement afin d'adapter ses produits aux goûts des consommateurs occidentaux. Mais elle devra également veiller à accroître sa compétitivité en améliorant la qualité de ses produits, tout en réduisant les coûts de production afin de faire face à des concurrents pour le moment plus avantagés qu'elle.

45. IFAD, Étude de marchés de produits ethniques du manioc dans trois pays de l'UE, 2008

## Ghana

**Produits :** féculé de manioc, tapioca, attiéké, placali, gari

La Côte d'Ivoire approvisionne le marché ghanéen en féculé de manioc (SH-110814) et en tapioca (SH-190300), respectivement pour \$E.-U. 628 000 et \$E.-U. 211 000. Ses exportations vers cette destination sont en forte hausse : 75,9 % pour la féculé de manioc et 91,8 % pour le tapioca. Pour la féculé de manioc, elle se dispute le marché avec Hong-Kong et la Thaïlande, qui détiennent des parts respectives de 59,1 % et 20,7 %. Ses principaux rivaux pour le tapioca sont la Chine (93,8 %) et la France (6,2 %). Elle bénéficie d'avantages tarifaires et de distance sur ses principaux concurrents pour ces deux produits. Le Ghana est un grand importateur mondial de manioc et dérivés, et se situe au troisième rang des importateurs africains, derrière le Nigéria et le Sénégal. Le marché ghanéen est relativement vaste et dynamique.

En effet, sa population est estimée à 25 millions d'habitants, et le taux moyen de croissance du marché des produits dérivés du manioc en valeur est de 26,6 %. En plus, la population ghanéenne consomme énormément de produits dérivés du manioc. Sa consommation de produits dérivés de manioc par habitant et par an est d'environ 400 kilos et la situe au second rang africain, juste après la République Démocratique du Congo. Par ailleurs la Côte d'Ivoire partage avec le Ghana des liens géographiques, culturels et politiques qui, exploités judicieusement, pourraient constituer un avantage décisif pour supplanter ses principaux concurrents sur le marché ghanéen. Elle dispose en effet d'une longue frontière terrestre de plus de 600 km à l'Est avec ce pays. Ces deux pays appartiennent à la même zone économique, la CEDEAO, et partagent des groupes ethniques ayant des affinités culturelles (Ashanti au Ghana et Akan en Côte d'Ivoire). Le projet de l'autoroute Abidjan-Lagos constitue également un espoir pour la croissance de leurs échanges. La Côte d'Ivoire doit à terme diversifier ses exportations en investissant dans la production d'attiéké, de placali et de gari.

## Nigéria

**Produits :** féculé de manioc, attiéké, placali, gari

Le Nigéria dispose d'un vaste marché de plus de 177 millions d'habitants. Il se classe au premier rang mondial et africain en termes de consommation totale de produits dérivés du manioc, et au troisième rang en ce qui concerne la consommation par habitant (280 kilos par habitant et par an). Malgré son rang de premier producteur mondial de manioc, le Nigéria importe beaucoup de produits dérivés du manioc, notamment la féculé de manioc (SH-110814). La Côte d'Ivoire figure parmi ses fournisseurs. Sa part de marché représente en

valeur \$E.-U. 1 234 000 avec un taux de croissance élevé (89,1 %). Mais son poids économique y est encore faible comparativement à ses principaux concurrents, la Thaïlande et le Brésil, qui se comptent respectivement 64,2 % et 35,8 % de parts de marché.

Cependant, la Côte d'Ivoire dispose d'avantages tarifaires et de distance sur ses concurrents principaux. De plus, son appartenance à la même zone économique (CEDEAO) et le projet commun d'autoroute Abidjan-Lagos devraient stimuler leurs échanges. Le Nigéria étant le premier partenaire économique de la Côte d'Ivoire, on en déduit qu'il existe déjà des contacts entre exportateurs ivoiriens et importateurs nigériens, et vice-versa. Ces relations peuvent donc être mises à profit pour développer de nouveaux crédos, en l'occurrence le secteur du manioc et de ses produits dérivés (attiéké, placali, gari). Mais pour pouvoir conquérir des parts significatives de marché, la Côte d'Ivoire doit améliorer sa productivité, notamment le rendement de ses variétés, en investissant dans la recherche et en modernisant son outil de production, afin dans un premier temps de se hisser au même niveau que ses concurrents, puis à terme de les surpasser.

## Sénégal

**Produits :** fécule de manioc, attiéké, placali

Le Sénégal importe actuellement de la fécule de manioc de la Côte d'Ivoire (SH-110814) pour une valeur de \$E.-U. 899 000. Ce marché connaît une croissance élevée (37,7 %). La Côte d'Ivoire n'est pas encore un fournisseur majeur de fécule de manioc pour le Sénégal, dont l'essentiel des importations proviennent de la Thaïlande à hauteur de 73,1 %, et du Vietnam qui fournit 19,7 %. La Côte d'Ivoire dispose toutefois d'avantages tarifaires et de distance par rapport à ces pays asiatiques qui payent 10 % de droits de douanes sur le marché sénégalais.

Par ailleurs, le Sénégal, à l'instar du Ghana et du Nigéria, fait aussi partie de la CEDEAO. La Côte d'Ivoire y dispose d'une diaspora relativement importante (environ 4,3 % des ivoiriens de l'étranger) sur laquelle elle pourra s'appuyer pour renforcer son réseau commercial. La présence d'une forte communauté sénégalaise en Côte d'Ivoire, qui effectue des allers et retours fréquents au pays, pourra contribuer à la connaissance et à l'adoption de nouveaux produits d'exportation de la Côte d'Ivoire, tels que l'attiéké et le placali qui font déjà l'objet d'un commerce plus ou moins informel entre ces deux pays.

## Bénin

**Produits :** tapioca, attiéké, placali, gari

Le marché béninois pourrait constituer une destination importante pour les exportations de produits dérivés du manioc de la Côte d'Ivoire. En effet la population béninoise consomme beaucoup de manioc et de produits dérivés du manioc. La consommation par habitant s'élève en effet à 215 kilos par an, situant ainsi le Bénin au 5ème rang africain en termes de consommation par habitant. Sa tradition de grande consommation de manioc constitue un atout majeur pour la pénétration de nouveaux produits dérivés tels que l'attiéké, le placali et le gari, à condition qu'une bonne campagne de communication, de promotion et de marketing y soit menée.

Actuellement la Côte d'Ivoire est présente sur le marché béninois qu'elle approvisionne en tapioca pour une valeur de \$E.-U. 124 000. Sa part de marché est encore infime par rapport à son concurrent chinois qui fournit la quasi-totalité des importations béninoises.

Toutefois la Côte d'Ivoire dispose d'avantages tarifaires par rapport à la Chine qui paye 20 % de droits de douanes, ainsi que d'une proximité géographique. Le Bénin fait également partie de la CEDEAO et de l'UEMOA, ainsi que du Conseil de l'entente au même titre que la Côte d'Ivoire. Tout comme le Ghana et le Nigéria, le Bénin est également concerné par le projet de l'autoroute sous régionale Abidjan-Lagos. La Côte d'Ivoire pourra au demeurant exploiter à bon escient ces atouts pour conquérir des parts substantielles du marché béninois, par une augmentation de sa capacité d'approvisionnement, un renforcement de la chaîne de valeur du manioc à l'export, ainsi qu'une gestion de la qualité, le tout ponctué d'une forte promotion et d'un marketing agressif.



## AMÉLIORATIONS STRUCTURELLES DE LA CHAÎNE DE VALEUR

La future chaîne de valeur présente les changements structurels et institutionnels pouvant contribuer à l'amélioration des performances globales de la filière. Ces changements impliquent une forte coordination de la filière afin de s'assurer de la bonne mise en œuvre des transformations en lien avec les besoins changeants du marché. Il s'agit d'acquies de la valeur en créant une base de données afin de mieux capitaliser les investissements et mieux cibler les actions.

### ENCADRÉ 6 : Améliorations structurelles et institutionnelles de la chaîne de valeur

- Améliorer l'efficacité de la filière par le renforcement du système de communication et d'information de la filière ;
- Améliorer l'organisation de la filière à travers la mise en place de plateformes ou de cadres de concertation des acteurs de la filière ;
- Améliorer les systèmes de communication et d'information de la filière ;
- Renforcer les liens entre la production de manioc et les installations de stockage et de transport, et améliorer l'efficacité en facilitant la transformation primaire dans les zones de production ;
- Diversifier les gammes de produits (attiéké bio, attiéké sous vide, attiéké en frite) afin de consolider leurs positions sur les marchés existants et conquérir de nouveaux marchés ;
- Promouvoir la certification des produits transformés à base manioc ;
- Améliorer la qualité des emballages et la présentation des produits transformés ;
- Améliorer les performances des procédés de fabrication (associer les transformateurs à d'autres corps de métier, développer une ligne de produits transformés) ;
- Promouvoir la valorisation des sous-produits du manioc (épluchures, fibre et grumeaux) par incorporation dans l'alimentation animale et la production d'engrais ;
- Mettre en place des fonds de solidarité et de garantie pour les acteurs de la filière manioc ;
- Promouvoir les actions sociales et les actions en lien avec la question du genre (centres de santé, écoles) dans les zones de production du manioc ;
- Maximiser l'approvisionnement local ou régional en intrants plus compétitifs, engrais notamment ;
- Développer les PPP (partenariat public-privé) entre les collectivités décentralisées et les entreprises exerçant dans la filière ; et

### AMÉLIORER L'EFFICACITÉ DE LA FILIÈRE PAR LE RENFORCEMENT DU SYSTÈME DE COMMUNICATION ET D'INFORMATION DE LA FILIÈRE.

Malgré son importance économique et sociale, le secteur du manioc en Côte d'Ivoire demeure inorganisé. La conséquence immédiate est, d'une part la mauvaise circulation de l'information, et d'autre part l'absence de coordination des activités au sein de la filière. Le manioc est une denrée très périssable, trois jours en moyenne. Le manque d'information peut occasionner des pertes de production considérables tandis qu'un système de communication et d'information performant permettrait des gains de revenus, aussi bien pour les producteurs que les transformateurs, tout en améliorant également la qualité des produits.

Pour ce faire la mise en place d'une plateforme de concertation permet une meilleure circulation de l'information, des échanges et des contacts physiques entre les opérateurs du secteur, pour plus d'efficacité au niveau de la production, de la transformation et de la commercialisation. Celle-ci peut être soutenue par la mise à disposition de technologies informatiques adaptées en termes d'information. Ces technologies permettent de recevoir en temps réel les informations, des données statistiques fiables qui permettent d'améliorer la prise de décision stratégique. Une bonne organisation en coopératives, plateformes d'échanges, filières, permet d'avoir des représentations pour une meilleure visibilité. Les représentants servent d'interlocuteurs, notamment auprès du secteur bancaire et financier.

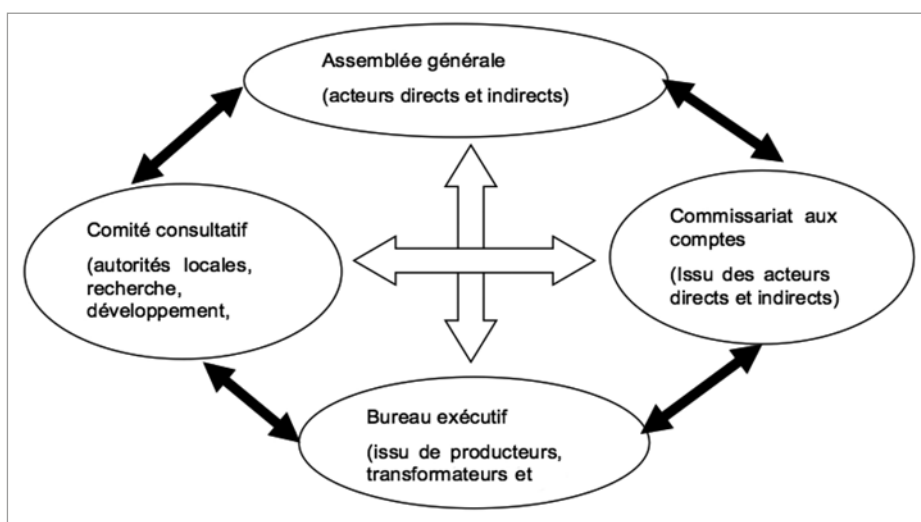
### AMÉLIORER L'ORGANISATION DE LA FILIÈRE À TRAVERS LA MISE EN PLACE DE PLATEFORMES OU DE CADRES DE CONCERTATION DES ACTEURS DE LA FILIÈRE.

La plateforme, pour une région donnée, est un cadre permanent d'échanges dynamiques entre les producteurs, les transformateurs, les commerçants, les autorités locales (politiques, administratives et coutumières), les médias, les banques, les microfinances, les transporteurs, la recherche et développement. Elle s'inscrit dans une chaîne de valeur où chaque acteur doit apporter de la valeur.

- À sa création, les acteurs précités sont présents et définissent leurs rôles et leurs contributions au sein de la plateforme. Sa pérennisation exige l'appropriation par chaque acteur de l'organisation et du respect des règles de gestion établies.
- C'est le cas de la plateforme d'innovation qui regroupe les acteurs de la filière manioc, les médias, les établissements financiers, les autorités locales et les partenaires du développement. Établie à Bouaké dans le cadre du projet DONATA<sup>46</sup>, cette plateforme permet de mieux cerner les problèmes qui se posent à chaque catégorie d'acteurs, puis de les résoudre diligemment.

46. CNRA, 2014.

Graphique 13 : Organigramme d'une plateforme d'innovation au sein de la filière manioc



Source : CNRA, 2014

#### AMÉLIORER LES SYSTÈMES DE COMMUNICATION ET D'INFORMATION DE LA FILIÈRE

L'un des corollaires du manque d'organisation du secteur du manioc est la mauvaise circulation de l'information au sein de la filière. La mise en place d'un système de communication pourrait résoudre ce problème. Une bonne circulation de l'information permettrait à chaque acteur de la chaîne de valeur, ainsi qu'aux bailleurs de fonds et aux autorités compétentes, de recevoir en temps réel les informations et avoir des données statistiques fiables pour une meilleure prise de décision. Cela aiderait, d'une part les coopératives de producteurs et de transformateurs à mieux s'organiser et à agir plus efficacement, et les plateformes d'échange à mieux fonctionner, et d'autre part les bailleurs de fonds à avoir une meilleure visibilité au sein de la filière.

Ce système de communication doit avoir une portée nationale et internationale avec des démembrements régionaux ayant des interconnexions entre eux. Leur mise en place peut se faire à travers les actions suivantes :

- Désigner des responsables chargés de la communication et de l'information par plateforme, au niveau régional et national ;
- Former ces responsables à la création et à l'utilisation de sites Internet, puis créer des sites Internet pour chaque plateforme et chaque région, ainsi qu'un site national ;
- Créer des liens vers les sites des institutions partenaires : institutions d'appui au commerce, centres de recherche et développement, institutions de formation professionnelle et d'encadrement, chambres consulaires, etc. ;

- Élaborer des journaux, magazines, prospectus et fiches d'information qui seront édités et diffusés ; et
- Sensibiliser et former les acteurs de la filière à l'utilisation de l'Internet afin qu'ils puissent accéder aux messages diffusés.
- En complément à ces activités, des reportages pourront être faits dans la presse écrite, puis des messages diffusés à travers la Radiodiffusion-Télévision Ivoirienne (RTI), les radios locales ou de proximité, et la radio de la mission des Nations Unies en Côte d'Ivoire (ONUFI-FM).

#### RENFORCER LES LIENS ENTRE LA PRODUCTION DE MANIOC ET LES INSTALLATIONS DE STOCKAGE ET DE TRANSPORT, ET AMÉLIORER L'EFFICACITÉ EN FACILITANT LA TRANSFORMATION PRIMAIRE DANS LES ZONES DE PRODUCTION.

Le manioc est une denrée très périssable. Les racines commencent à se détériorer trois jours seulement après la récolte. De plus la manipulation est difficile et délicate car les racines sont lourdes, et il faut éviter de les blesser (les blessures constituent le point de départ des pourritures et dégradations enzymatiques et microbiologiques). Par ailleurs, l'industrialisation de la filière nécessite un approvisionnement en matière première (racines tubéreuses) régulier, en quantités suffisantes, et de qualité. La construction d'installations de stockage dotées de moyens de transport adéquats à proximité des grandes zones de production facilitera la collecte des racines et constituera une source d'approvisionnement sûre pour les opérateurs du secteur. Une première transformation des racines en pâte pourrait être faite sur ces sites de

stockage afin de réduire les coûts de transport de la matière première vers les unités de deuxième et troisième transformation. Pour ce faire, il faudrait :

- Aménager de grands espaces pavés ou cimentés dans chaque grande zone de production de manioc, pour la décharge des racines en provenance des plantations environnantes ;
- Doter ces espaces de matériel de pré-collecte et de collecte (camions-bennes, tricycles, brouettes), de broyeuses pour la transformation des racines en pâte de manioc, en entrepôts bien aérés pour la conservation de la pâte de manioc et éventuellement des racines ; et

---

#### DIVERSIFIER LES GAMMES DE PRODUITS (ATTIÉKÉ BIO, ATTIÉKÉ SOUS VIDE, ATTIÉKÉ EN FRITE) AFIN DE CONSOLIDER LEURS POSITIONS SUR LES MARCHÉS EXISTANTS ET CONQUÉRIR DE NOUVEAUX MARCHÉS.

---

Il existe une gamme variée de produits dérivés du manioc en Côte d'Ivoire. Mais très peu font à ce jour l'objet d'un commerce régional et international. Il serait donc judicieux non seulement de consolider le positionnement de ceux qui font déjà l'objet d'un commerce régional et international sur les différents marchés, mais aussi de diversifier davantage l'offre ivoirienne par l'introduction de nouveaux produits à forte valeur ajoutée. Cette action vise donc une meilleure pénétration des marchés existants ainsi qu'une diversification des marchés par la pluralité et la qualité de l'offre.

L'attiéké-bio constitue une option intéressante en ce sens que la production du manioc en Côte d'Ivoire se fait essentiellement sans apport de produit chimique et sans l'utilisation d'organisme génétiquement modifié (OGM). Le pays devrait également produire de l'attiéké sous vide et en frite pour bénéficier de durées de conservation plus longues. Effet, l'attiéké est un produit originaire de la Côte d'Ivoire déjà présent sur les marchés régionaux où il est très prisé. Il est également consommé au plan international, surtout dans les pays où la diaspora africaine est nombreuse. Mais pour que ces produits puissent conquérir des parts substantielles de marché, et s'y maintenir, des mesures d'accompagnement s'imposent.

Ces mesures sont :

- L'encadrement et la formation des transformateurs afin de transmettre un corpus de savoir et de savoir-faire nécessaire à la fabrication de produits semi-finis et finis de qualité (l'I2T, le FDFP et l'AGEFOP pourront entre autres assurer cet encadrement) ; et
- L'appui aux IAC afin de faire la promotion des produits d'origine Côte d'Ivoire à l'international.

---

#### PROMOUVOIR LA CERTIFICATION DES PRODUITS TRANSFORMÉS À BASE DE MANIOC.

---

Les produits dérivés du manioc fabriqués en Côte d'Ivoire sont qualifiés de « produits ethniques » sur les marchés européens, notamment en France, au Royaume-Uni et en Belgique.<sup>47</sup> Cela est dû au fait que ces produits sont méconnus du grand public et/ou ne possèdent pas une attractivité confirmée en terme de goût pour le public occidental. Ils possèdent donc une faible part de marché par rapport aux autres produits d'origine africaine, qualifiés de « produits exotiques », et qui ont déjà été vulgarisés auprès du consommateur occidental et ont commencé à trouver leur place dans les rayons de la grande distribution de masse.<sup>48</sup> Ce handicap tient au fait que ces produits ne sont pas certifiés et suscitent par conséquent une certaine réticence, voire une méfiance de la part des consommateurs européens. La certification de ces produits pourrait alors lever partiellement cette barrière psychologique. L'intérêt de la certification réside dans l'opportunité qu'elle offre aux produits d'emprunter les circuits officiels de distribution, et d'avoir un caractère universel. Mais pour que ce processus puisse aboutir, plusieurs actions devront être menées :

- L'établissement de normes et de référentiels sur la qualité des produits dérivés du manioc, en conformité avec les normes et standards internationaux en matière d'hygiène et d'innocuité des produits alimentaires et non alimentaires ;
- L'organisation rationnelle de la chaîne de valeur afin de permettre la traçabilité des produits du champ jusqu'au consommateur final ;
- La standardisation des procédés de fabrication afin d'avoir des produits uniformes et de qualité constante, quelle que soit la zone de production et de transformation ; et
- L'introduction de requêtes auprès des organismes de certification ayant une compétence reconnue au plan international, comme l'Organisme français de certification (OFC) et l'Organisation internationale de normalisation (ISO).

Ces actions pourront être menées conjointement par : les responsables de la filière, les institutions de normalisation (CODINORM), les Laboratoire national d'appui au développement agricole (LANADA), et les institutions nationales de recherche et développement (le Centre national de recherche agronomique (CNRA), le Centre suisse de recherches scientifiques (CSRS), l'Institut de technologie tropicale (I2T), les universités Félix Houphouët-Boigny (UFHB) et Nangui Abrogoua (UNA). Cela peut être conduit avec l'appui des institutions d'appui au commerce (IAC) et des chambres consulaires, notamment la Chambre nationale d'agriculture de Côte d'Ivoire (CNA-CI) et la Chambre de commerce et d'industrie de Côte d'Ivoire (CCI-CI).

47. IFAD, 2008.

48. IFAD, 2008.

---

#### AMÉLIORER LA QUALITÉ DES EMBALLAGES ET LA PRÉSENTATION DES PRODUITS TRANSFORMÉS.

---

Un emballage de qualité facilite la manipulation des produits, permet un bon conditionnement et une bonne conservation de ceux-ci. Il confère par ailleurs au produit un caractère attrayant pour le consommateur lorsqu'il est exposé dans un rayon. L'amélioration du conditionnement évite donc les pertes de produit, et une augmentation des ventes et par conséquent du chiffre d'affaires des opérateurs du secteur. C'est donc un moyen de création de richesse et d'emplois, aussi bien au niveau local qu'à l'international, d'abord dans le secteur de la manutention et de la distribution, puis de façon induite, tout le long de la chaîne de valeur. Pour cela, la formation et la sensibilisation des opérateurs aux techniques d'emballage, de manutention et de design s'avèrent nécessaires.

---

#### AMÉLIORER LES PERFORMANCES DES PROCÉDÉS DE FABRICATION EN ASSOCIANT LES TRANSFORMATEURS À D'AUTRES CORPS DE MÉTIER, ET EN DÉVELOPPANT DES LIGNES INDUSTRIELLES DE PRODUITS TRANSFORMÉS.

---

Les produits dérivés du manioc sont fabriqués essentiellement en Côte d'Ivoire selon des procédés traditionnels peu performants, avec des outils rudimentaires et peu productifs. Les équipements modernes, lorsqu'ils existent, sont souvent inadaptés aux exigences des opérateurs. Puisque la quasi-totalité des équipements est importée, ceux-ci sont donc conçus en fonction des spécifications en vigueur dans les pays d'origine, et ne coïncide pas forcément avec les contraintes des opérateurs ivoiriens. De surcroît, certains de ces équipements comme les broyeuses sont multifonctionnels. Ils n'ont donc pas été conçus en fonction des besoins particuliers du secteur du manioc.

L'élaboration de procédés de transformation associant des équipements modernes et performants s'impose donc afin d'améliorer la productivité des unités de transformation et la qualité des produits dérivés du manioc fabriqués en Côte d'Ivoire. Cela permettrait de faire face à la concurrence internationale et à un éventuel accroissement de la demande pour des produits ivoiriens, conséquences de la mise en œuvre des politiques suscitées : promotion et marketing à l'international, meilleur conditionnement, normalisation et certification. Il faut donc associer les autres corps de métiers, tels que les artisans et les chercheurs, à l'élaboration de ces procédés afin qu'ils puissent concevoir des équipements qui seront produits localement, en tenant compte des besoins et des contraintes économiques, techniques et socioculturelles des transformateurs locaux.

---

#### PROMOUVOIR LA VALORISATION DES SOUS-PRODUITS DU MANIOC (ÉPLUCHURES, FIBRES ET GRUMEUX) PAR INCORPORATION DANS L'ALIMENTATION ANIMALE ET LA PRODUCTION D'ENGRAIS.

---

Les sous-produits issus de la transformation du manioc (épluchures, fibres et grumeaux) sont rejetés dans la nature. Ils constituent des sources de pollution qui rendent insalubres les sites de production et induisent des frais supplémentaires pour leur élimination. Une valorisation de ces sous-produits, non seulement éviterait ces surcoûts, mais en plus constituerait une source supplémentaire de revenus et d'emplois. Pour cela l'élaboration d'aliments de bétail et la fabrication d'engrais organique avec ces « déchets » s'imposent.

Une des possibilités consiste à concevoir des projets intégrés associant des unités de transformation et des élevages (volailles, ovins, caprins, bovins ou porcins), ou même des systèmes de production dans lesquels les unités de première transformation proches des plantations seraient associées à des fermes d'élevage. Dans de tels systèmes, une partie des sous-produits servirait à l'alimentation des animaux et le reste serait incorporé aux fientes ou déjections des animaux, destiné à produire des engrais organiques qui serviraient de fertilisants pour augmenter les rendements des cultures associées.<sup>49</sup>

Une autre alternative est la signature de contrats de partenariat entre producteurs, transformateurs et éleveurs, en vue d'une synergie dans la valorisation des sous-produits du manioc. Le transformateur bénéficierait de certaines facilités pour l'approvisionnement de son unité. Il accorderait à son tour des privilèges à l'éleveur en lui cédant les sous-produits pour nourrir ses bêtes et l'agriculteur à son tour pourrait acquérir les engrais organiques provenant de la ferme. Mais les aliments pour bétail et les engrais pourraient également être des produits indépendants et être vendus en dehors de tout projet intégré ou système de culture. Cela pourrait constituer des sources substantielles de revenus pour les opérateurs du secteur.

---

#### METTRE EN PLACE DES FONDS DE SOLIDARITÉ ET DE GARANTIE POUR LES ACTEURS DE LA FILIÈRE MANIOC.

---

L'un des problèmes majeurs du secteur du manioc est l'insuffisance de moyens financiers des opérateurs qui éprouvent également d'énormes difficultés pour obtenir des prêts ou des financements auprès des banques, établissements financiers et bailleurs de fonds, pour développer leurs activités. Pour résoudre ce problème, la mise en place de fonds de solidarité et de garantie est nécessaire. Ces fonds pourraient servir à faire des prêts

---

49. Bakayoko, 2006.



à intérêts modérés aux opérateurs du secteur, à servir de cautionnement auprès des banques et établissements financiers pour financer des projets d'investissement. Les opérateurs pourront par exemple solliciter ces fonds pour acquérir des intrants, des équipements et du matériel pour produire et transformer le manioc, puis rembourser les prêts après la vente de leurs produits.

Ces fonds peuvent être constitués par des prélèvements sur les transactions effectuées par les opérateurs du secteur du manioc, auxquels pourront s'ajouter des subventions étatiques. Ces fonds seraient domiciliés dans une banque ou un établissement financier partenaire, et gérés par les responsables de la filière ou de l'interprofession.

---

#### PROMOTION D' ACTIONS SOCIALES ET D' ACTIONS LIÉES À LA QUESTION DU GENRE (CENTRES DE SANTÉ, ÉCOLES) DANS LES ZONES DE PRODUCTION DU MANIOC.

---

Une filière manioc performante, compétitive, et créatrice d'emplois et de richesses, exige des acteurs épanouis, dynamiques, instruits, réceptifs à l'innovation, créatifs, ayant un esprit d'entrepreneuriat et de concurrence, toutes choses qui ne peuvent s'acquérir sans un certain bien-être social, un environnement propice ainsi qu'une éducation de base. C'est en cela que la promotion d'actions sociales et d'actions liées à la question du genre seraient très utiles. Les responsables de la filière manioc doivent par conséquent veiller à ce qu'une partie des fonds de garantie qui seraient constitués servent à financer ou à cofinancer des projets sociaux (écoles, centres de santé, cantines scolaires, mutuelles de santé), au profit des opérateurs du secteur et de leurs ayants-droits, ainsi que des populations des grandes zones de production. Ces actions peuvent être menées sous la supervision de l'État à travers ses représentants que sont les sous-préfets et les préfets, de concert avec les mairies et conseils généraux, avec l'appui des partenaires bilatéraux et multilatéraux de la Côte d'Ivoire, notamment la Banque africaine de développement (BAD) et l'Union européenne (UE).

---

#### MAXIMISER L'APPROVISIONNEMENT LOCAL OU RÉGIONAL EN INTRANTS PLUS COMPÉTITIFS, ENGRAIS NOTAMMENT.

---

Dans l'ensemble des filières agricoles, les coûts des intrants sont élevés et tendanciellement à la hausse. Ils représentent une part prépondérante des coûts de productions. Ces intrants sont pour l'essentiel importés, si bien que les producteurs n'ont que peu d'influence sur les prix. Contrairement aux insecticides, herbicides et fongicides, les engrais et les semences peuvent néanmoins être produits en Côte d'Ivoire, ou au niveau de la sous-région. Une stratégie dans ce sens a été adoptée au sein de la CEDEAO et de l'UEMOA, visant principalement à

développer une industrie locale d'engrais, et à mutualiser la réduction des engrais en fonction des avantages comparatifs des différents pays de la sous-région, ce qui permettrait de réduire les coûts et de rendre accessibles les engrais chimiques. Pour la Côte d'Ivoire, il s'agit de tirer parti de cette stratégie, de déterminer quels engrais pourraient être produits en Côte d'Ivoire, et quels sont ceux qui pourraient être importés de la sous-région. Cette approche demande aussi une action coordonnée avec les autres partenaires de l'UEMOA et de la CEDEAO afin d'ajuster les mesures de politique commerciale entre les États membres.

---

#### DÉVELOPPER LES PPP (PARTENARIATS PUBLIC-PRIVÉ) ENTRE LES COLLECTIVITÉS DÉCENTRALISÉES ET LES ENTREPRISES EXERÇANT DANS LA FILIÈRE MANIOC.

---

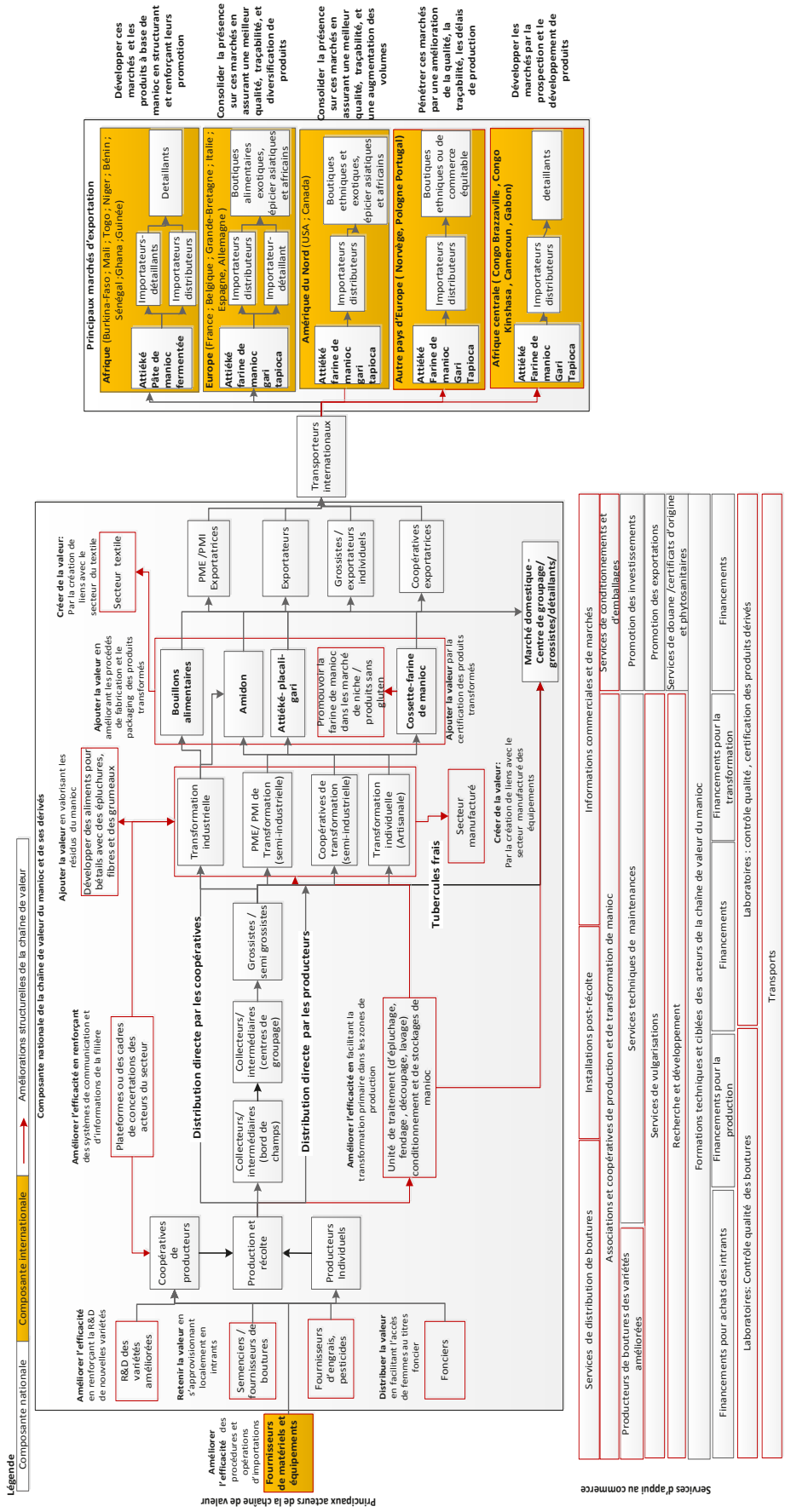
Pour être efficace et compétitif, le secteur privé a besoin de l'appui et du soutien des pouvoirs publics. En effet, les entreprises ont besoin de sécurité, d'infrastructures de base modernes (routes, eau potable, électricité, téléphone, voies ferrées, ports et aéroports), d'un environnement des affaires assaini, et d'un cadre réglementaire et législatif clair et attrayant en termes d'accès au foncier, d'impôts et taxes, d'une justice équitable, d'une administration performante, etc. Des subventions sont même quelquefois nécessaires lorsque les entreprises connaissent des difficultés financières.

Mais les pouvoirs publics et le secteur privé ont souvent des logiques et des priorités divergentes, voire contradictoires puisqu'ils ne sont pas guidés par les mêmes buts, les mêmes principes et impératifs. Le partenariat public-privé (PPP) apparaît par conséquent comme une voie privilégiée en vue d'aplanir les divergences et de créer une synergie entre ces entités, au bénéfice des opérateurs économiques et des populations.

En ce qui concerne le secteur du manioc, un partenariat avec les mairies et conseils généraux consisterait dans un premier temps à tenir compte des préoccupations de ce secteur lors de l'élaboration des programmes d'investissement, et dans un second volet à permettre à ces opérateurs de bénéficier des engins et matériel roulant des collectivités pour ouvrir des pistes pour la pré-collecte, la collecte, le groupage et le transport de leurs produits. Des représentants des entreprises du secteur peuvent par exemple intégrer les conseils municipaux, ainsi que les comités économiques et sociaux des conseils régionaux, pour mieux défendre leurs intérêts. Ces collectivités peuvent également financer les activités du secteur du manioc sous forme de prêts, de cautionnement ou de garantie d'emprunt, et aider les opérateurs dans la recherche de débouchés. L'ouverture d'une cantine scolaire ou d'un internat dans une localité pourrait par exemple constituer un débouché pour un produit comme l'attiéké.



FUTURE CHAÎNE DE VALEUR





(cc) Manioc et dérivés..

# MOYENS DE MISE EN ŒUVRE

## OBJECTIFS STRATÉGIQUES

**Objectif stratégique 1 : Structurer la filière<sup>50</sup> manioc et professionnaliser ses acteurs par le renforcement de leurs capacités et de leurs compétences.**

Le secteur du manioc en Côte d'Ivoire est encore informel et n'existe pas encore de façon légale. Il est par conséquent très peu valorisé par les autorités politiques et administratives. La formalisation et la structuration de la filière par la mise en place des différents collèges à chaque niveau de la chaîne de valeur, la désignation de représentants nationaux et la prise d'un décret de création en conseil de ministre lui donneront une existence juridique. C'est à travers ces actions que le secteur connaîtra un véritable essor et suscitera l'engouement et l'enthousiasme des opérateurs, des autorités politiques et administratives, ainsi que des bailleurs de fonds. Mais pour garantir et pérenniser ce dynamisme et ces acquis, il faudrait renforcer les capacités et les compétences des opérateurs du secteur à travers des séminaires de formation ainsi que des formations de base et continues.

**Objectif stratégique 2 : Améliorer la qualité, la productivité et la production du manioc et de ses dérivés par le renforcement de l'accès aux intrants, aux résultats de la recherche, et à l'information.**

Le manioc et ses dérivés sont actuellement produits en Côte d'Ivoire essentiellement avec des méthodes artisanales et des outils rudimentaires. La qualité de ces produits n'est donc pas garantie et leur production demeure

50. NB : La terminologie « filière » utilisée dans ce document est faite par analogie avec les filières traditionnelles telles que la filière café ou la filière cacao. Selon les personnes ressources de la Chambre nationale d'agriculture de Côte d'Ivoire (CNA-CI), à l'instar des autres productions vivrières, il n'existe pour le moment que « la production manioc » : la « filière manioc » reste donc à créer.

faible au regard des potentialités de la culture et des opportunités qui s'offrent aux différents acteurs de la chaîne de valeur. Il est donc impératif de corriger ces faiblesses. Pour cela, il faudrait d'une part promouvoir l'utilisation d'intrants tels que les boutures de variétés améliorées, les engrais et pesticides, et d'autre part vulgariser les itinéraires techniques et les bonnes pratiques agricoles mises au point par les instituts et centres de recherche agronomique et technologique. Cet objectif pourrait être atteint à travers un meilleur encadrement des opérateurs, et la publication de bulletins d'information aussi bien dans la presse écrite, dans les médias audio-visuels, et sur l'internet.

**Objectif stratégique 3 : Faciliter l'accès aux financements des acteurs et des institutions d'appui tout au long de la chaîne de valeur et améliorer l'environnement des affaires.**

L'un des handicaps majeurs du secteur du manioc et dérivés est le manque ou l'insuffisance de moyens financiers des opérateurs ainsi que des institutions d'encadrement et d'appui au commerce. Pour résoudre ce problème, la mise en place de fonds de garantie par des prélèvements au sein de la filière et la recherche de bailleurs de fonds s'avèrent indispensables. Cela requiert l'appui institutionnel et l'aval de l'État auprès des banques et établissements financiers en faveur des opérateurs du secteur. Mais les bailleurs de fonds ne pourront être attirés et fidélisés que si l'environnement des affaires est assaini et attrayant. Il faudrait par conséquent codifier toutes les activités du secteur afin de donner une meilleure visibilité et lisibilité aux potentiels investisseurs, élaborer des codes d'investissement attractifs, simplifier les procédures administratives, et lutter contre la corruption, les tracasseries policières, douanières, administratives et le racket.



#### Objectif stratégique 4 : Promouvoir le manioc et ses dérivés, puis améliorer leur distribution sur le marché international.

Les produits dérivés du manioc sont nombreux et font de plus en plus l'objet d'un commerce local, régional et international. Mais les circuits de distribution demeurent informels et les produits ivoiriens sont peu présents sur les marchés régionaux et internationaux. Des actions de promotion ainsi qu'une meilleure organisation des circuits de distribution s'imposent donc, tant au niveau national, sous régional qu'international. Elles peuvent se faire à travers des spots publicitaires, des signatures de contrats d'achat-vente, ou d'accords de partenariat avec des firmes de distribution ou des grandes surfaces, avec le soutien et l'implication des institutions d'appui au commerce et des chambres consulaires.

## GOUVERNANCE ET COORDINATION

Le large éventail d'activités à mettre en œuvre durant la période 2015-2020 nécessite une coordination et planification minutieuse. Cette gestion de la mise en œuvre vise à identifier et allouer efficacement les ressources, coordonner les interventions entre les différents partenaires de mise en œuvre, et définir le système de suivi des résultats. À cette fin, un « Conseil national d'exportation » a été mis en place afin de faciliter le partenariat public-privé pour la coordination et la mise en œuvre de la stratégie manioc et dérivés. La structure de mise en œuvre devra également être soutenue par un secrétariat exécutif, chargé de soutenir le Conseil national d'exportation dans ses opérations hebdomadaires, et de faire le lien entre la planification et les institutions qui mettront en œuvre la stratégie.

Une coordination forte des institutions nationales, des acteurs privés, des agences et organisations de développement et des ONG, parfaitement orientée vers les différentes priorités de la stratégie, permettra d'éviter les doubles emplois et de garantir un impact maximum. Pour être absolument efficace, la gestion de la mise en œuvre doit se fonder sur le suivi des résultats des activités, afin d'ajuster les priorités de mise en œuvre selon l'évolution de la filière et du marché.

De nombreuses institutions joueront un rôle clef dans la mise en œuvre du plan d'action de la stratégie. Ces institutions seront responsables de l'exécution des projets en lien avec les priorités de la stratégie. Par conséquent, ces institutions ont effectivement la responsabilité du succès de la mise en œuvre de la stratégie. Chaque institution a pour mandat général de soutenir la filière, et son mandat spécifique dans la mise en œuvre de la stratégie est clairement identifié dans le plan d'action.

## CADRE DE SUIVI ET D'ÉVALUATION

Pour que la mise en œuvre de la stratégie soit efficace, il faut une coordination efficace des interventions, mais surtout un suivi continu et une évaluation constante des résultats. Ceci est essentiel pour pouvoir identifier le besoin de mesures correctives, les définir et les intégrer à la planification des prochaines interventions. Le plan d'action de la stratégie définit des indicateurs de suivi et d'évaluation pour chaque activité de la stratégie. Ces indicateurs serviront de référentiel pour mesurer le succès de la mise en œuvre. Cependant, le suivi de la stratégie implique également un processus dynamique permettant aux parties prenantes de définir de nouveaux indicateurs de succès, ainsi que des outils de vérification adaptés aux besoins évolutifs de la mise en œuvre.

Les structures de gouvernance de la stratégie devront rapidement mettre en place un mécanisme de suivi et d'évaluation des résultats. Ce système doit permettre la production de rapports d'activités pour rendre compte au Comité national d'exportation et au Cabinet des Ministres de la progression de la mise en œuvre.

## FINANCEMENT DE LA MISE EN ŒUVRE

Le financement de la mise en œuvre de la stratégie se fera selon trois modalités distinctes : le financement public, le financement privé, et le soutien des agences et organisations internationales

Le plan d'action de la stratégie identifie des institutions nationales responsables de la mise en œuvre de certaines actions. Les actions identifiées concordent avec les mandats de ces institutions. Par conséquent, il reviendra à ces institutions de planifier les actions dont elles ont la charge, et de les intégrer dans leurs plans de travail annuel. Ces plans de travail annuels seront normalement soutenus par le budget national, dans le cadre du mandat de ces institutions. Un nombre important d'activités seront directement mises en œuvre par les acteurs privés dans le cadre de leurs opérations annuelles. Les ressources du secteur privé pourront également être mobilisées à travers des partenariats public-privé.

Le développement de synergies avec les agences et organisations internationales est important afin d'assurer une mise en œuvre complète et rapide de la stratégie. Tel qu'indiqué dans ce document, de nombreux projets en cours, ou planifiés, possèdent déjà des synergies avec les priorités de la stratégie. Il sera de la responsabilité des institutions de mise en œuvre d'élaborer, en collaboration avec le secrétariat exécutif, des propositions de projet à soumettre aux agences et organisations internationales.

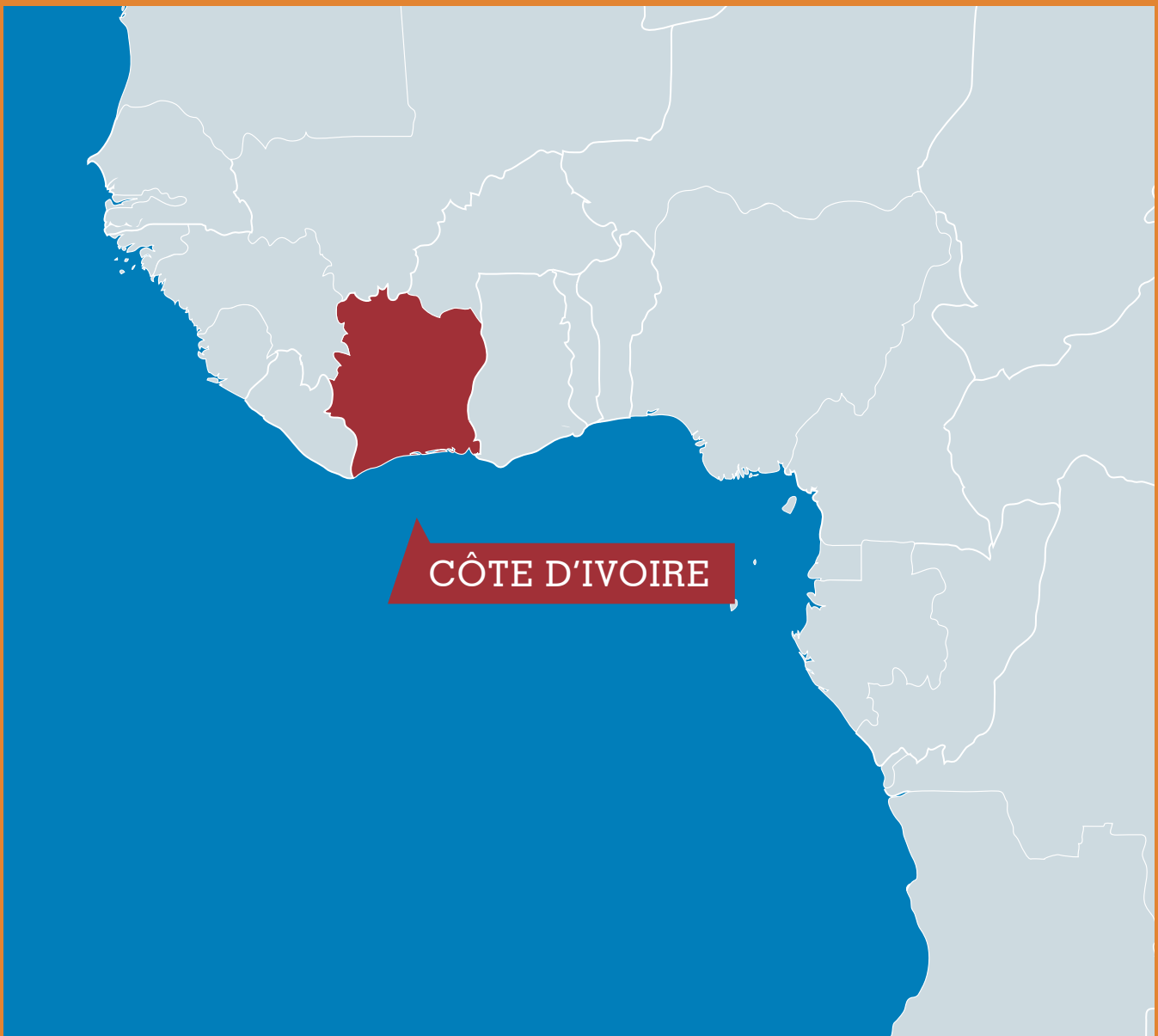
# STRATÉGIE NATIONALE D'EXPORTATION DE LA RÉPUBLIQUE DE CÔTE D'IVOIRE

## STRATÉGIE SECTORIELLE MANIOC ET DÉRIVÉS

### PLAN D'ACTION

Le plan d'action de la stratégie « manioc et dérivés » est composé d'activités au niveau macro-économique qui ont émergé suite au processus de conception des stratégies sectorielles et transversales, ainsi que d'activités complémentaires nécessaires pour atteindre les objectifs stratégiques de la SNE.

Les niveaux de priorité 1, 2, et 3, correspondent à une mise œuvre à court terme (1 an), moyen terme (1-3 ans) et long terme (<3 ans) respectivement. Les coûts indiqués sont des estimations et devront être réévalués dans le cadre de la mise en œuvre de la stratégie.





Objectif stratégique 1 : Structurer la filière manioc et professionnaliser ses acteurs par le renforcement de leurs capacités et de leurs compétences.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 3=fable, 1=élevée	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-I.)
1.1. Formaliser et structurer la filière manioc.	<p>1.1.1 Créer les collèges par secteur d'activité de la filière (producteurs, transformateurs, commerçants, exportateurs) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Recenser les acteurs par des enquêtes ;</li> <li>» Valider les informations collectées lors d'un atelier ;</li> <li>» Mettre en place une base de données ; et</li> <li>» Créer les collèges.</li> </ul> <p>1.1.2 Mettre en place l'interprofession :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Convoquer les représentants des collèges ; et</li> <li>» Organiser l'élection des dirigeants de l'interprofession.</li> </ul> <p>1.1.3 Obtenir le décret présidentiel de création de la filière :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Transmettre les procès-verbaux de l'élection au Cabinet du MINAGRI ;</li> <li>» Élaborer et présenter le projet de communication en Conseil des ministres ;</li> <li>» Obtenir le décret de création de la filière.</li> </ul> <p>1.1.4 Étendre la mise en place et renforcer les capacités des plateformes ou cadre de concertation :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Organiser des ateliers de partage des expériences des zones déjà bénéficiaires ; et</li> <li>» Mettre en place les plateformes de concertation dans les autres zones.</li> </ul>	1	Acteurs de la filière	Regrouper les acteurs de la filière en fonction des grands sous-secteurs (producteurs, transformateurs, distributeurs, etc.).	MINAGRI	FIRCA MINAGRI, Ministère du Commerce, Ministère de l'Industrie, Chambre d'Agriculture, ANADER		2000000
		2	Acteurs de la filière	Avoir des représentants légitimes de la filière et des sous filières manioc et dérivés.	FIRCA	FIRCA		1000000
		2	Acteurs de la filière	Officialiser et légaliser la filière manioc et dérivés afin qu'elle soit connue aussi bien des populations que des institutions nationales et internationales.	MINAGRI	FIRCA		300000
		3	Tous les acteurs	Faciliter et favoriser les échanges d'information, d'expérience et de savoir-faire.	MINAGRI	CNRA, ANADER, FIRCA, collectivités territoriales	DONATA	300000
1.2. Promouvoir les bonnes pratiques agricoles auprès des acteurs de la filière manioc.	<p>1.2.1. Former les producteurs à la gestion coopérative :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Élaborer les termes de référence de la formation ; et</li> <li>» Recruter des cabinets de formations.</li> </ul> <p>1.2.2. Vulgariser les itinéraires techniques et les variétés à hauts rendements :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Organiser des ateliers de formation ;</li> <li>» Former les utilisateurs aux itinéraires techniques ;</li> <li>» Mettre à la disposition des producteurs les itinéraires techniques ; et</li> <li>» Distribuer les boutures de variétés à haut rendement.</li> </ul> <p>1.2.3. Former les producteurs sur les techniques de conservation et de gestion des stocks :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Vulgariser les bonnes techniques de manutention et de conditionnement post-récolte ;</li> <li>» Mettre en place des centres de formation sur les bonnes pratiques agricoles en milieu rural ;</li> <li>» Renforcer et adapter les infrastructures, les techniques de conservation et de stockage du manioc ; et</li> <li>» Renforcer le suivi et le contrôle des bonnes pratiques agricoles.</li> </ul>	1	Producteurs	Maîtrise des techniques de production par les producteurs. Organisation des producteurs en groupements d'intérêt économique viables.	MINAGRI	ANADER, AGEFOP, CNA-CI		2000000
		2	Producteurs	Adoption et maîtrise des itinéraires techniques des variétés améliorées à hauts rendements par la quasi-totalité des producteurs.	MINAGRI	ANADER, CNRA	DONATA	2000000
		2	Producteurs	Assurer une gestion rationnelle et efficiente des stocks.	ANADER	CNRA, I2T, coopératives de producteurs		2000000

**Objectif stratégique 1 : Structurer la filière manioc et professionnaliser ses acteurs par le renforcement de leurs capacités et de leurs compétences.**

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 3=fable, 1=élevée	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
1.3. Appuyer le plan financier et ressources humaines des structures de recherche et développement (R&D).	<p>1.3.1. Renforcer les capacités des formateurs et chercheurs :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Organiser des séminaires et des formations continues afin de faciliter l'adoption et le transfert des nouvelles technologies ;</li> <li>» Soutenir les chercheurs des structures de R&amp;D notamment le CNRA (pour les boutures) et l'I2T (pour les équipements de transformation) ;</li> <li>» Renforcer la communication et la vulgarisation des résultats de la recherche ; et</li> <li>» Concevoir des équipements adaptés aux besoins des transformatrices de manioc.</li> </ul>	2	Chercheurs, personnel technique d'encadrement, producteurs, transformateurs	Assurer un encadrement efficace des producteurs et transformateurs afin de vulgariser les résultats de la recherche et les équipements de transformation modernes.	ANADER, CNRA, I2T	Coopératives de producteurs, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME, Ministère de l'Industrie, Ministère de l'Agriculture		2000000
1.3. Mettre en place un dispositif de distribution des intrants (boutures de variétés améliorées et engrais).	1.3.2.	2	Producteurs	Améliorer l'accessibilité des intrants (boutures de variétés améliorés et engrais).	ANADER	CNRA, I2T, MINAGRI		200000

**Objectif stratégique 2 : Augmenter la production du manioc, la productivité des unités de transformation et la qualité des produits dérivés du manioc.**

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 3=fable, 1=élevée	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
2.1. Introduire des systèmes de mécanisation dans les plantations de manioc.	<p>2.1.1. Uniformiser et standardiser les procédés et les techniques de production :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Renforcer les connaissances techniques des producteurs pour assurer une utilisation efficiente des équipements ; et</li> <li>» Soutenir l'acquisition des machines agricoles par les producteurs et assurer leur maintenance.</li> </ul>	1	Producteurs	Réduire la pénibilité du travail, uniformiser les techniques de production, et promouvoir une production en masse de manioc de bonne qualité.	MINAGRI	ANADER, CNRA, I2T, Ministère de l'Économie et des finances		1000000
2.2. Promouvoir le développement des exploitations modernes de type industriel.	<p>2.2.1. Clarifier la législation foncière afin d'éviter la juxtaposition de lois coutumières et modernes, dans le but de permettre la création effective de grandes exploitations :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Traduire les textes de lois existants dans les langues locales afin d'assurer leur vulgarisation dans le milieu rural pour une meilleure application ; et</li> <li>» Délimiter clairement les domaines relevant des autorités étatiques et ceux relevant des autorités coutumières.</li> </ul>	1	Producteurs, transformateurs	Assurer une sécurité juridique des titres fonciers pour les opérateurs du secteur agricole et agro-industriel.	Ministère de l'Intérieur	Ministère de la Justice, MINAGRI		50000
2.3. Assurer un approvisionnement fiable a des coûts abordable aux unités de transformation.	<p>2.3.1. Sensibiliser sur l'utilité de la contractualisation des achats entre les producteurs et les transformateurs dans le cadre d'un partenariat, pour garantir l'achat de la production à un prix minimum (exemple : Nestlé Côte d'Ivoire avec des productrices) ;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>» Assurer la disponibilité des variétés améliorées pour les producteurs afin qu'ils puissent répondre à leurs engagements en terme de volume de production ; et</li> <li>» Fournir l'assistance technique nécessaire aux producteurs pour augmenter leur production.</li> </ul>	2	Transformateurs	Garantir l'approvisionnement régulier des unités de transformation de manioc de bonne qualité.	Les associations de producteurs et de transformateurs	MINAGRI, Ministère de l'Intérieur		500000

Objetif stratégique 2 : Augmenter la production du manioc, la productivité des unités de transformation et la qualité des produits dérivés du manioc.								
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 3 = faible, 1 = élevée	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
2.3. Assurer un approvisionnement fiable à des coûts abordables aux unités de transformation.	2.3.2. Organiser les producteurs en coopératives afin de réduire le coût des intrants par des achats groupés : » Mettre en place des groupes de producteurs et de transformateurs de manioc.	2	Transformateurs	Garantir l'utilisation régulière des intrants de bonne de qualité.	Les associations de producteurs et de transformateurs			500000
2.4. Soutenir la mécanisation des différentes étapes de la transformation du manioc.	2.4.1. Réaliser une étude au niveau national pour normaliser les équipements en s'inspirant des pays voisins ayant un fort potentiel comme le Nigéria : » Mener une étude d'identification des équipements adéquats pour la transformation ; et » Organiser des activités d'apprentissage pour les fabricants d'équipements afin de s'assurer du respect des normes.	1	Transformateurs	S'assurer du respect de la qualité et des normes des produits dérivés du manioc fabriqués en Côte d'Ivoire.	Ministère de l'Industrie	CODINORM, IZI, Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la promotion des PME, Ministère de l'Emploi et de la formation professionnelle		700000
	2.4.2. Mettre en place les infrastructures pour viabiliser les zones de transformation : » Identifier les sites à viabiliser ; et » Aménager les sites conformément aux besoins en infrastructures (eau potable, électricité, routes, etc.).	1	Transformateurs	Faciliter l'accès aux zones de production et les rendre salubres afin de garantir de meilleures conditions de transformation.	FIRCA	MINAGRI, Ministère du Commerce, Ministère de l'Industrie		-
	2.4.3. Assouplir les mesures fiscales et aider à l'acquisition de matériel de transformation fabriqué localement : » Assouplir les taxes à l'importation du matériel de transformation (four, épilateur, essoreur, granuleur, cuiseur-vapeur, équipements de conditionnement, pesage et d'impression) ; et » Fournir des subventions ou de garanties étatiques pour faciliter l'approvisionnement en équipements de transformation.	2	Transformateurs, équipementiers	Rendre les équipements accessibles en termes de coûts et de disponibilité.	Ministère de l'Industrie, Ministère du Commerce, de l'Artisanat et de la promotion des PME	Ministère de l'Économie et des finances (Douanes et Impôts), Ministère des Infrastructures économiques, MINAGRI		-
	2.4.4. Former le personnel des entreprises de transformation à l'utilisation et à la maintenance des équipements : » Signer et/ou renforcer les partenariats avec les institutions publiques ou privées de formation technique et professionnelle pour la formation et l'encadrement (AGEFOP, AGEPE...) ; et » Sensibiliser les entreprises qui fournissent les équipements à développer des services après-vente en étroite collaboration avec les PME et PMI de transformation.	2	Personnel, transformateurs	Garantir l'entretien des équipements techniques et la pérennité des unités de transformation.	Ministère de l'Emploi et de la formation professionnelle	IZI, CCI-CI, Ministère de l'Industrie		1000000
	2.4.5. Appuyer la réalisation d'études d'impact environnemental pour les PME & PMI : » Faire parrainer le projet d'étude d'impact environnemental par les ministères de l'Agriculture et/ou de l'Industrie et/ou de l'Environnement ; et » Mettre une ligne de financement des études d'impact environnemental au niveau du Fonds pour l'Environnement mondial (FEM).	2	Transformateurs, riverains	Alléger les charges des entreprises et les inciter à faire des études d'impact environnemental. Préserver l'environnement.	Ministère de l'environnement	Ministère de l'Industrie, Ministère de la Santé		2000000

Objectif stratégique 2 : Augmenter la production du manioc, la productivité des unités de transformation et la qualité des produits dérivés du manioc.								
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 3 = faible, 1 = élevée	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
2.5. Encourager la création d'unités semi-industrielles et industrielles de transformation du manioc.	<p>2.5.1. Renforcer les politiques de soutien aux PME et PMI afin de réduire les coûts des facteurs de production (eau, électricité, carburants, transports, etc.).</p> <p>2.5.2. Soutenir la vulgarisation des technologies et des équipements adaptés à la demande des PME et à des coûts abordables.</p>	1	Personnel, transformateurs	Alléger les charges d'exploitation des PME et PMI afin qu'elles puissent faire des investissements productifs.	Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME	MINAGRI, Ministère de l'Industrie, Ministère de l'Économie et des finances		200000
2.6. Améliorer le circuit de distribution et de commercialisation du manioc et de ses dérivés.	<p>2.6.1. Renforcer les plateformes (Dabou, Bouaké, Man, Adopé) et les initiatives privées existantes ;</p> <p>» Faire un bilan diagnostic ; et</p> <p>» Mettre en place des mesures correctives.</p> <p>2.6.2. Renforcer les capacités de gestion des commerçants et distributeurs à travers des formations et un encadrement institutionnel.</p>	2	Commerçants, distributeurs	Fabriquer des équipements adaptés aux besoins des transformateurs.	Ministère de l'Industrie, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME	I2T, CIRES	DONATA	500000
2.7. Améliorer la qualité du manioc et la productivité de la culture du manioc.	<p>2.7.1. Sensibiliser les producteurs à l'utilisation des variétés améliorées à hauts rendements ;</p> <p>» Organiser des séances d'information et de distribution des boutures aux coopératives et producteurs individuels (ANADER, CNRA) ; et</p> <p>» Vulgariser les itinéraires techniques.</p> <p>2.7.2. Garantir l'achat de la production à des prix incitatifs ;</p> <p>Créer des marchés de gros par grande zone de production ; et</p> <p>Créer un organisme de régulation du prix d'achat du manioc.</p> <p>2.7.3. Favoriser les regroupements en coopératives ;</p> <p>Mettre en place des projets pilotes de création de plantations de variétés améliorées à hauts rendements.</p>	2	Producteurs	Appuyer les efforts des commerçants et distributeurs en vue de développer et rentabiliser leurs activités.	MINAGRI	FIRCA, CNRA, I2T, Ministère du Commerce		200000
2.8. Améliorer la qualité et la productivité de la transformation du manioc.	<p>2.8.1. Standardiser et certifier les procédés de production ;</p> <p>» Mettre en place des normes et des procédés de fabrication performants (structures d'encadrement) ;</p> <p>» Vulgariser les technologies de transformation ; et</p> <p>» Elaborer et diffuser des manuels de procédure par l'intermédiaire des structures d'encadrement.</p> <p>2.8.2. Faciliter l'acquisition de matériel de transformation performant ;</p> <p>» Mettre au point des équipements techniques adaptés à des prix compétitifs (bas prix) ; et</p> <p>» Renforcer les capacités techniques des institutions d'appui et d'encadrement.</p>	1	Transformateurs	Faire de ces opérateurs de véritables managers.	Ministère de l'Emploi AGEFOP, AGEPE	AGEFOP, AGEPE		500000
		3	Commerçants, distributeurs	Diversifier ou pénétrer les marchés existants.	APEX-CI	Ministère de l'Intégration, MAE		200000
		1	Producteurs	Cultiver des variétés productives et de bonne qualité organoleptique.	ANADER	CNRA, MINAGRI	DONATA	1000000
		2	Producteurs	Créer des débouchés pour le manioc et intéresser les producteurs à la culture.	MINAGRI	FIRCA		2000000
		2	Producteurs	Créer de grandes exploitations agricoles avec des variétés performantes.	ANADER	CNRA		1000000
		1	Transformateurs	Maîtriser des normes et bons procédés de transformation par tous les opérateurs.	CNRA, I2T	CODINORM, ANADER, CNRA		100000
		2	Transformateurs	Mécanisation et augmentation de la productivité des unités de transformation.	I2T	Ministère de l'Industrie, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME, ANADER, CNRA		1000000

Objectif stratégique 3 : Faciliter l'accès aux financements et améliorer l'environnement des affaires.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevé 3=faible,	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
3.1. Renforcer les moyens de financement de la filière.	3.1.1. Mettre en place des Fonds de garantie : » Lever des cotisations ; » Créer un mécanisme de prélèvement (export) ; et » Mobiliser des ressources.	2	Acteurs de la filière (producteurs, transformateurs, distributeurs)	Obtenir des prêts.	Acteurs de la filière	MINAGRI, Ministère de l'Économie et des finances,		500000
	3.1.2. Promouvoir la filière auprès des établissements financiers et des bailleurs par des actions : » Organiser des rencontres de présentation de la filière, de ses atouts, et de son potentiel économique en raison de la résistance au changement climatique contrairement aux autres plantes de même type ; et » Participer aux forums d'investissement et autres grands rendez-vous d'affaires tel que ICI (Investir en Côte d'Ivoire).	2	Acteurs de la filière	Faciliter l'accès au crédit.	MINAGRI	Acteurs de la filière, CCI-CI, APEX-CI, CEPICI, Ministère des Affaires étrangères		500000
	3.1.3. Renforcer la fiabilité de la comptabilité au sein des structures par le renforcement des capacités en gestion et marketing.	1	Acteurs de la filière	États financiers fiables.	AGEFOP	CGA, FDFP, cabinets privés		500000
3.2. Faire du lobbying auprès des autorités compétentes afin qu'elles intègrent les préoccupations des acteurs de la filière manioc lors de l'élaboration du code des investissements agricoles et industriels.	3.2.1. Faciliter l'accès à des financements sous forme de prêts aux transformateurs pour acquérir le matériel moderne de transformation.	1	Transformateurs	Financement des unités de transformation.	Ministère de l'Économie et des finances	MINAGRI, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME		3000000
	3.2.1. Consacrer une rubrique du code national des investissements au secteur du manioc et produits dérivés.	1	Acteurs de la filière, bailleurs de fonds	Donner de la visibilité et de la lisibilité aux opérateurs de la filière et bailleurs de fonds.	CEPICI	CNA-CI, CNI-CI, MINAGRI, Ministère de l'Industrie		50000
	3.2.2. Faire les démarches administratives nécessaires afin que les opérateurs de la filière manioc (producteurs, transformateurs, distributeurs) soient représentés au sein des différentes chambres professionnelles (CNA-CI, CCI-CI, CNM-CI, etc.) dans le cadre de la filière manioc et produits dérivés qui sera mise en place.	2	Acteurs de la filière	Faire connaître les problèmes et attentes de la filière aux autorités compétentes.	MINAGRI	CNA-CI, CCI-CI, CNM-CI, Ministère de l'Industrie, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME		300000
3.2.3. Accorder aux PME et PMI de transformation de manioc des exonérations fiscales et douanières dans les premières années de leur existence (3 à 5 ans d'exonération fiscale), aussi bien en termes d'impôts directs que sur leurs importations d'équipements, exportations de produits transformés et traitements de leurs personnels ; » Faire adopter une loi accordant un statut particulier aux opérateurs du secteur agro-industriel en général et de la filière manioc en particulier.	3.2.3. Accorder aux PME et PMI de transformation de manioc des exonérations fiscales et douanières dans les premières années de leur existence (3 à 5 ans d'exonération fiscale), aussi bien en termes d'impôts directs que sur leurs importations d'équipements, exportations de produits transformés et traitements de leurs personnels ; » Faire adopter une loi accordant un statut particulier aux opérateurs du secteur agro-industriel en général et de la filière manioc en particulier.	2	Acteurs de la filière	Encourager la création et le développement de PME et PMI dans la filière manioc.	Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME	Ministère de l'Économie et des finances, MINAGRI, Impôts, Douanes, Ministère de l'Emploi		-



## Objectif stratégique 3 : Faciliter l'accès aux financements et améliorer l'environnement des affaires.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevé 3=faible,	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existant	Coûts estimés (\$E.-U.)
3.3. Promouvoir le transport du manioc et de ses produits dérivés à moindre coût compte tenu de leur faible valeur marchande.	3.3.1. Aider les opérateurs de la filière à acquérir leur propre moyen de transport pour évacuer leurs produits des zones de production.  3.3.2. Sensibiliser les producteurs au regroupement afin qu'ils concentrent les plantations dans des zones spécifiques et accessibles pour faciliter la collecte et permettre aux transformateurs de s'implanter dans ces zones.  3.3.3. Utiliser des moyens de transport intermédiaires plus adaptés tels que les tricycles pour la pré-collecte du manioc et dérivés.	2	Producteurs	Faciliter l'écoulement des produits des zones de production vers les unités de transformation, les centres de pré-collecte ou de groupage, et les marchés urbains.  Permettre aux producteurs de rentabiliser leurs activités et constituer des unités intégrées de production et de transformation du manioc.  Faciliter la pré-collecte et la collecte du manioc quel que soit la zone de production.	MINAGRI	Ministère du Transport, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME, Ministère de l'Industrie		500000
3.4. Limiter la fluctuation des prix du marché par une meilleure circulation de l'information et la promotion de l'usage des contrats d'achat-vente.	3.4.1. Doter les IAC de moyens matériels, financiers et humains adéquats afin qu'elles améliorent la circulation de l'information à travers des canaux formels de commercialisation.  3.4.2. Sensibiliser et former les opérateurs à l'utilisation des instruments juridiques dans leurs transactions.  3.4.3. Utiliser les services compétents en la matière pour sécuriser les transactions.	1	Exportateurs, commerçants, distributeurs	L'information circule en temps réel entre les différents acteurs de la filière.  Les échanges se font selon les termes d'un contrat.  Garantir les droits et devoirs des contractants.	Ministère du Commerce	APEX-CI, Ministère des Affaires étrangères		1000000
3.5. Faciliter l'accès au foncier, surtout pour les femmes, et dans les zones à proximité des grandes agglomérations.	3.5.1. Sensibiliser les populations sur les problèmes d'égalité de genre et faire la promotion des femmes, afin de lutter contre les préjugés et traditions défavorables aux femmes en matière d'accès au foncier et de droit de succession.  3.5.2. Clarifier les textes de loi et délimiter leurs domaines d'application respectifs afin d'éviter la superposition des droits fonciers positifs et coutumiers souvent contradictoires.  3.5.3. Faire la promotion de la culture du manioc et de ses potentialités économiques auprès de la population et des potentiels bailleurs de fonds pour contrebalancer leur fort engagement pour les cultures d'exportation traditionnelles et les amener à consacrer des superficies importantes de terre à la culture du manioc.	2	Opératrices de la filière manioc  Opérateurs de la filière, Bailleurs de fonds	Permettre à un plus grand nombre de femmes d'accéder au foncier dans les mêmes conditions que les hommes.  Rendre accessible et vulgariser le droit foncier pour une application efficace.  Accorder au manioc la même importance économique que celle dont jouissent les cultures d'exportation traditionnelles (café, cacao, ... etc.).	MINAGRI	Ministère de la Famille, de la femme et de l'enfant, Ministère de l'Intérieur, associations féminines  Ministère de la Justice, Ministère de l'Intérieur  CEPICI, associations professionnelles		300000  100000  200000

Objectif stratégique 4. Promouvoir le manioc et les produits dérivés de qualité et améliorer leur distribution sur le marché international.								
Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible,	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existants	Coûts estimés (\$E.-U.)
4.1. Mettre en place une stratégie marketing audacieuse, efficace et agressive, de conquête des marchés.	4.1.1. Signer des partenariats avec les grandes firmes de distribution présentes sur ces marchés.	1	Exportateurs, distributeurs, consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Profiter de l'expertise et de la notoriété des grandes firmes de distribution.</li> </ul>	APEX-CI	Ministère des Affaires étrangères		200000
	4.1.2. Faire connaître les produits dérivés du manioc lors des salons, des foires gastronomiques et commerciales internationales.	2	Exportateurs, consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Présence des stands de produits dérivés du manioc lors de ces salons et foires.</li> </ul>	MINAGRI	APEX-CI, Ministère des Affaires étrangères, Ministère de l'Industrie		500000
	4.1.3. Utiliser les technologies de l'information et de la communication (TIC) et négocier des espaces publicitaires dans les médias des pays destinataires pour faire connaître les produits dérivés du manioc.	2	Exportateurs, consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Faire des articles de presse, des spots publicitaires et des affichages sur panneaux publicitaires sur les produits dérivés du manioc d'origine Côte d'Ivoire.</li> </ul>	Ministère du Commerce	APEX-CI, Ministère des Affaires étrangères, Ministère de l'Industrie		200000
4.2. Améliorer la qualité et l'emballage des produits afin de les rendre plus attractifs.	4.2.1. Établir un référentiel (normes, qualité, salubrité, etc.) pour tous les produits de la filière et veiller à leur respect.	1	Exportateurs, consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Élaboration d'un manuel pour les normes et d'un code de procédure pour l'élaboration des produits dérivés du manioc.</li> </ul>	CODINORM	Ministère de l'Industrie, MINAGRI, Min Ministère de la Santé, CCI-CI, CNA-CI		500000
	4.2.2. Former les exportateurs à la qualité et au design des emballages.	2	Exportateurs, consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Présenter les produits dans des emballages adaptés, de bonne qualité et attractifs.</li> </ul>	AGEFOP	APEX-CI		300000
4.3. Organiser la veille commerciale pour s'assurer des tendances des marchés.	4.3.1. Améliorer la communication et les systèmes d'information sur les besoins, les préférences des acheteurs et les tendances des marchés.	1	Exportateurs, distributeurs, consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Adapter l'offre à la demande grâce à un système d'information efficace.</li> </ul>	Ministère du Commerce	APEX-CI, Ministère des Affaires étrangères, associations professionnelles		300000
	4.3.2. Faire la promotion et le marketing à l'international avec l'appui des IAC et des structures de promotion à l'exportation.	2	Exportateurs, distributeurs, consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Faire mieux connaître le manioc et ses produits dérivés sur les marchés internationaux.</li> </ul>	Ministère du Commerce	APEX-CI, Ministère des Affaires étrangères, associations professionnelles		200000
4.4. Améliorer la promotion et la distribution des produits dérivés de manioc.	4.4.1. Faire une enquête sur les canaux de promotion et de distribution existants afin de : <ul style="list-style-type: none"> <li>» Développer et conduire des nouvelles stratégies de promotion sur la base des produits existants ; et</li> <li>» Mettre en place des mécanismes de distribution visant les différents consommateurs finaux.</li> </ul>	2	Exportateurs, distributeurs, consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Déceler les forces et faiblesses du système existant et prendre les mesures correctives idoines.</li> </ul>	Ministère du Commerce	APEX-CI, autres IAC, Ministère des Affaires étrangères, chambres consulaires		50000
	4.4.2. Identifier les événements publics ou privés pour assurer la promotion et la consommation du manioc en ayant recours à des professionnels, afin d'éliminer les préjugés et appréhensions quant à l'innocuité et la salubrité du produit.	3	Exportateurs, distributeurs, consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>» Faire du manioc et de ses produits dérivés un aliment prisé par toutes les classes sociales, aussi bien en Côte d'Ivoire qu'au niveau international.</li> </ul>	Ministère du Commerce	APEX-CI, Ministère des Affaires étrangères, chambres consulaires		50000

## Objectif stratégique 4. Promouvoir le manioc et les produits dérivés de qualité et améliorer leur distribution sur le marché international.

Objectifs opérationnels	Activités	Priorité 1=élevée 3=faible,	Bénéficiaires	Mesures cibles	Principal partenaire de mise en œuvre	Partenaires de soutien de la mise en œuvre	Programme existants	Coûts estimés (\$E.-U.)
4.5. Soutenir l'innovation et la diversification des produits tout en garantissant leur qualité et leur standardisation.	<p>4.5.1. Faire l'inventaire des différents produits et procédés de transformation afin de développer de nouveaux produits à haute valeur ajoutée, pour répondre aux besoins des marchés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Faire une enquête ; et</li> <li>&gt; Editer un répertoire des produits et procédés de transformation.</li> </ul>	1	Transformateurs, exportateurs, distributeurs, consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;&gt; Faire un bilan-diagnostic dans l'optique d'une meilleure maîtrise des procédés de transformation pour un bon positionnement et une diversification des produits à haute valeur ajoutée.</li> </ul>	Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME	MINAGRI, Ministère de l'Industrie, Ministère du Commerce		100000
	<p>4.5.2. Aider les structures en charge de la normalisation (CODINORM) et du contrôle qualité à développer et réaliser les normes de qualité (référentiels relatifs au manioc et dérivés) afin de respecter les exigences des acheteurs en termes de qualité et de traçabilité :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Renforcer les capacités du personnel à travers des séances de formation ;</li> <li>&gt; Doter ces structures en ressources humaines suffisantes et qualifiées ;</li> <li>&gt; Doter ces structures en ressources matérielles et financières suffisantes afin de garantir leur efficacité ;</li> <li>&gt; Assurer la vulgarisation des normes et standards de qualité ;</li> <li>&gt; Faire des contrôles périodiques afin de s'assurer de la conformité des produits aux normes édictées ; et</li> <li>&gt; Créer un label des produits ivoiriens.</li> </ul>	1	Transformateurs, exportateurs, distributeurs, consommateurs	<ul style="list-style-type: none"> <li>&gt;&gt; Mettre à la disposition des opérateurs des normes de qualité pour tous les produits dérivés du manioc.</li> <li>&gt;&gt; Veiller au respect de ces normes.</li> <li>&gt;&gt; Etablir des spécifications techniques et sanitaires particulières aux produits ivoiriens auxquelles sera associé un label.</li> </ul>	CODINORM	MINAGRI, Ministère de l'Industrie, Ministère du Commerce, de l'artisanat et de la promotion des PME		1000000

# BIBLIOGRAPHIE

ANADER, 2009	Le Partenaire n°14-Août 2009. Bulletin de liaison de l'ANADER. Dossier : La production vivrière : Un enjeu national. 12p. <a href="http://www.anader.ci/partenaire/Bulletininterne14.pdf">http://www.anader.ci/partenaire/Bulletininterne14.pdf</a> . Consulté le 12 août 2009.
CNRA, 2008	Bien cultiver le manioc, 4p. <a href="http://www.cnra.ci">www.cnra.ci</a> E-mail : <a href="mailto:info.sqr@cnra.ci">info.sqr@cnra.ci</a> .
Ebah D. C. 2014	Caractérisation biochimique des racines tubéreuses de variétés améliorées de manioc ( <i>Manihot esculenta</i> Crantz) et étude des propriétés fonctionnelles de leurs amidons : aptitude à la transformation. Thèse de doctorat unique, Université Nangui Abrogoua, juin 2014. 142p (Côte d'Ivoire)
FAO, 2013	FAOSTAT, 2013 : Bases de données statistiques du Fonds des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture. <a href="http://www.faostat.org">www.faostat.org</a> .
IRD Editions, juin 2007	L'eau en partage. Les petits barrages de Côte d'Ivoire. Pages 200-213 : 295p. Pastoralisme et stratégies d'acteurs locaux : pluralisme de règles et conflits. Institut de Recherche pour le Développement (IRD. 213, rue La Fayette 75480. Paris Cedex 10. <a href="http://www.edition.ird.fr">www.edition.ird.fr</a> . Editeur scientifique : Philippe Cecchi.
Ivoireregion.net, 2004	L'hévéa ou le péril du vivrier. 22 octobre 2012. Copyright © 2014 ivoireregion.net. Zéinab TOURE <a href="mailto:toure@ivoireregion.net">toure@ivoireregion.net</a> <a href="mailto:nettoure@ivoireregion.net">nettoure@ivoireregion.net</a> . Consulté le 20Mai2014 à 14h.
N'zué et al., 2012	N'ZUE B., BOUAN B., ZOHOURI G.P., EHOUNOU-AHUA E., DJEDJI C., DIBI K.B.E. et DIOMANDE K. CNRA. Côte d'Ivoire. Diffusion des technologies sur le manioc et de l'information agricole en Côte d'Ivoire à travers les plateformes locales. Atelier sur l'apprentissage et les plateformes d'innovation dans le partage et la diffusion des connaissances et des technologies en Afrique. 1-5 octobre 2012, Mwana, Tanzanie. 4p. CNRA, <a href="http://www.cnra.ci">www.cnra.ci</a> , Côte d'Ivoire.
Plan d'action manioc, 2006	PLANACTION MANIOC FR ; Accra, Ghana, 20-22 mars 2006. Atelier d'initiative régionale sur la transformation et la commercialisation du manioc en Afrique de l'Ouest et du Centre. 39p.
Rapport DONATA, 2009	Dissemination Of New Agricultural Technology in Africa / Diffusion de Nouvelles Technologies Agricoles en Afrique. Etude d'impact ex-ante de nouvelles technologies de manioc en Côte d'Ivoire, 2009, 47p.
Rapport DONATA, 2013	Dissemination Of New Agricultural Technology in Africa / Diffusion de Nouvelles Technologies Agricoles en Afrique. Etude d'impact ex-ante de nouvelles technologies de manioc en Côte d'Ivoire. Rapport d'activités annuel 2013. Janvier 2014, 7p. CNRA, <a href="http://www.cnra.ci">www.cnra.ci</a> , Côte d'Ivoire.
Rapport PROMEXA, 2010	Etude stratégique sur la promotion de la filière manioc. Document de travail, APEX-C, 2010, 39p.
Soir Info, 2012	Economie. Dossier : Manioc en Côte d'Ivoire : Les secrets d'une culture ; Pourquoi Nestlé paye 80% de la production. Soir Info n°5218 du 9/2/2012. H.K-N (source : Nestlé Côte d'Ivoire).



(cc) GERES Groupe Energies. *Râpeuses de manioc, équipement mobile.jpg*.

TERRAVIVA, 2012	De nouvelles variétés de manioc offrent l'autonomie aux femmes. Article de Zambé Fulgence. Publication indépendante de IPS (Inter Press Service). Africa, United Nations, Europe, Latin America. South-South executive Brief. IPS news. Edition Mario Lubetkin. 6p.
Trade Map, ITC, 2013	Evaluation du potentiel à l'exportation du manioc. Côte d'Ivoire, 2013. Programme d'Appui au Commerce et à l'Intégration Régionale (PACIR) Composante mise en œuvre par le Centre du Commerce International (CCI) 41p.
Côte d'Ivoire 2012-2015	Plan Nationale de Developpement 2012-2015
N'Zué B., Zohouri Goli P., Djédji C., Tahouo O., 2013	Bien cultiver le manioc en Côte d'Ivoire, CNRA, 2013, téléchargeable sur <a href="http://cnra.ci/downloads/ftec_manioc_2013.pdf">http://cnra.ci/downloads/ftec_manioc_2013.pdf</a> .
IFAD, 2008	IFAD, Étude de marchés de produits ethniques du manioc dans trois pays de l'UE, 2008.
S. BAKAYOKO et al 2007	Fumure organique et productivité du manioc



PLACALI-LVIE  
**PLACALI**  
de Côte d'Ivoire

PLACALI-LVIE  
**PLACALI**  
de Côte d'Ivoire

**ATTIÉKÉ**  
de Côte d'Ivoire  
*Qualité Supérieure*



SEMIOLE DE MANIOC / CASSAVA SEMOLINA

POIDS NET  
NET WEIGHT  
300g / 10.5oz

10 ANS DE  
BRAND

• Fin / Fine  
• Moyen / Medium

**ATTIÉKÉ**  
de Côte d'Ivoire  
*Qualité Supérieure*



FECULE DE MANIOC / STARCH CASSAVA  
Sans gluten / Gluten free

POIDS NET  
NET WEIGHT  
300g / 10.5oz

10 ANS DE  
BRAND

**ATTIÉKÉ**  
de Côte d'Ivoire  
*Qualité Supérieure*



SEMIOLE DE MANIOC / CASSAVA SEMOLINA

POIDS NET  
NET WEIGHT  
300g / 10.5oz

10 ANS DE  
BRAND

• Fin / Fine  
• Moyen / Medium

**ATTIÉKÉ**  
DE CÔTE D'IVOIRE



POIDS NET:  
500 Grs

Produit par  
SIA CÔTE D'IVOIRE  
Rte. Côte d'Ivoire  
Tel: (225) 21 16 12 22  
Email: cotdivoire@cotdivoire.ci

Made in Côte d'Ivoire

**ATTIÉKÉ**  
DE CÔTE D'IVOIRE



POIDS NET:  
500 Grs

Produit par  
SIA CÔTE D'IVOIRE  
Rte. Côte d'Ivoire  
Tel: (225) 21 16 12 22  
Email: cotdivoire@cotdivoire.ci

Made in Côte d'Ivoire

PREPARATION

1. Verser les semoules dans un grand bol et mélanger avec 10 cl d'eau froide.
2. Laisser tremper 20 min en agitant avec une spatule.
3. Passer à la vapeur pendant environ 15 à 15 min. Mélanger avec une spatule pour éviter que les grains ne collent.

à consommer avec

INGREDIENTS

Manioc  
Valeur nutritionnelle moyennes pour 100g  
- Energie: 361 kcal (1509 kJ)  
- Glucides: 90g  
- Eau: 10,0g



  
Programme d'Appui au Commerce et à l'Intégration Régionale



Union européenne



**Siège:** 54-56, rue de Montbrillant  
1202 Genève, Suisse  
**Adresse postale:** ITC Palais des Nations  
1211 Genève 10, Suisse  
**Téléphone:** +41-22 730 0111  
**Fax:** +41-22 733 4439  
**E-mail:** [itcreg@intracen.org](mailto:itcreg@intracen.org)  
[www.intracen.org](http://www.intracen.org)