



**CÔTE D'IVOIRE – PROJET PILOTE D'INCLUSION
ECONOMIQUE DANS LA FILIÈRE RIZ**

JUILLET 2020

Contexte

Projet pilote avec une approche «chaîne de valeur» pour une meilleure inclusion économique des personnes les plus pauvres

La présentation décrit (i) les leçons de la première année de mise en œuvre d'un pilote avec une approche «chaîne de valeur» pour une meilleure inclusion économique; et (ii) les ajustements sur lesquels les participants d'ateliers de capitalisation dans les régions pilotes et à Abidjan en Janvier 2020 se sont mis d'accord pour la campagne 2020.

Le pilote a comme objectif de faire une démonstration de faisabilité d'une approche intégrée à la promotion de l'emploi pour les personnes les plus pauvres. L'intégration se fait à deux niveaux:

- **Intégration d'une approche «chaîne de valeur» dans un programme de transferts monétaires:** comment assurer un accès au marché durable aux producteurs bénéficiaires d'un programme de transferts monétaires; et
- **Intégration de différents acteurs autour d'une approche «chaîne de valeur»:** comment aborder les contraintes des producteurs, des transformateurs et des acheteurs de manière simultanée, et améliorer la rentabilité des activités économiques de tous les acteurs impliqués.

L'intégration est accompagné d'un niveau de complexité plus important. Le pilote a pour objectif d'évaluer les effets de synergies d'une telle intégration, au-delà des coûts liés à la complexité.

Le pilote se déroule autour de la chaîne de valeur du riz, qui est un produit stratégique pour la Côte d'Ivoire, et qui est produit par une part importante de petites producteurs vivant sous le seuil de pauvreté.

Description des composantes «transferts monétaire» et «chaîne de valeur»

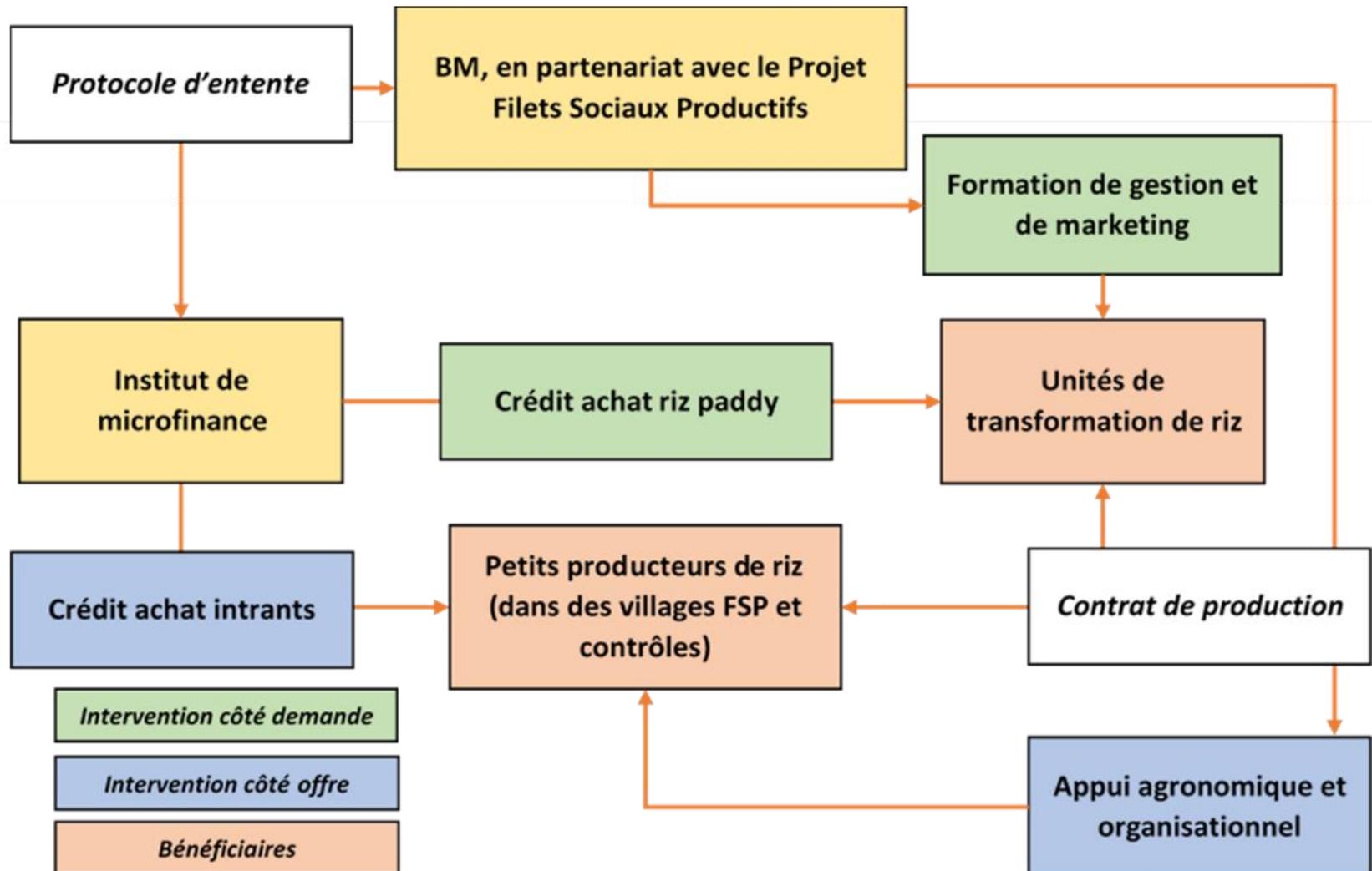
Le pilote est mise en œuvre en partenariat avec le Projet Filets Sociaux Productifs (FSP): Le FSP donne des transferts monétaires trimestriels aux ménages les plus pauvres dans des villages aléatoirement sélectionnés. Les ménages bénéficiaires ont été sélectionnés à travers une enquête PMT et une validation communautaire. Ils reçoivent 36 000 FCFA par trimestre, sur trois ans. Les transferts monétaires sont complétés par du coaching, des formations AGR, et une subvention complémentaire.

La composante «chaîne de valeur» est développée par la Banque mondiale, et mise en œuvre en collaboration avec différents partenaires. Elle est mise en œuvre dans des villages bénéficiaires et non-bénéficiaires FSP et consiste d'un appui simultané aux acteurs suivants:

- **Unité de transformation (UT) de riz:** assistance technique pour une meilleure gestion et commercialisation ainsi que facilitation de l'accès au crédit (fonds de roulement pour faire face aux problèmes de liquidité au moment de la récolte) à travers l'institution de microfinance;
- **Producteurs de riz:** formations agronomiques et facilitation de l'accès au crédit pour l'achat d'intrants à travers l'institution de microfinance; et
- **Institution de microfinance:** prise en charge d'agents de terrain afin de réduire les coûts de transaction qui émergent de la contractualisation entre l'UT et les producteurs, de l'évaluation des demandes de crédits et du suivi des acteurs.

Le contrat de production avec l'UT permet aux producteurs d'accéder au crédit pour les intrants.

Conception de l'intervention



Revue de la campagne 2019

Quelques chiffres sur la campagne 2019 (i)

Les régions pilotes sont le Tonkpi, le Poro et le Tchologo, avec une UT dans chaque région. Dans chaque région, 20 villages, dont 10 villages bénéficiaires du FSP, ont initialement été identifiés pour la participation. Sur les 60 villages, dans lesquels les appuis du projet ont été offerts, 44 ont décidé de participer. 8 autres villages ont été approché, ce qui a amené le nombre de villages participants à 52.

| | Poro | Tchologo | Tonkpi | Total |
|--|------|----------|--------|-------|
| Participation | | | | |
| <i>Nombre de villages</i> | 20 | 22 | 10 | 52 |
| <i>Nombre de villages FSP</i> | 9 | 10 | 6 | 24 |
| <i>Nombre de producteurs</i> | 234 | 258 | 56 | 548 |
| <i>Nombre de producteurs bénéficiaires FSP</i> | 123 | 93 | 25 | 241 |
| <i>Nombre de producteurs « Bas-fonds »</i> | 98 | 228 | 56 | 382 |
| <i>Nombre de producteur « Plateau »</i> | 148 | 60 | - | 208 |
| Volume des contrats et production | | | | |
| <i>Surface agricole sous contrat (ha)</i> | 165 | 216 | 40 | 420 |
| « Bas-fonds » | 49 | 172 | 40 | 260 |
| « Plateau » | 116 | 44 | 0 | 160 |
| <i>Engagement de vente par producteurs sous contrat (tonnes)</i> | 272 | 410 | 158 | 761 |
| « Bas-fonds » (anticipé : 2t/ha) | 98 | 343 | 79 | 521 |
| « Plateau » (anticipé : 1.5t/ha) | 174 | 67 | - | 240 |

Quelques chiffres sur la campagne 2019 (ii)

| | Poro | Tchologo | Tonkpi | Total |
|--|-------|----------|--------|-------|
| Crédit et intrants (million de FCFA) | | | | |
| <i>Producteurs</i> | | | | |
| Valeur totale des intrants reçus par les producteurs sur crédit COOPEC | 25.2 | 32.4 | 7.6 | 65.2 |
| Coût du crédit COOPEC aux producteurs | 6.1 | 7.3 | 1.5 | 14.8 |
| Montant total à rembourser | 31.3 | 39.7 | 9.1 | 80.0 |
| « Bas-fonds » | 10.1 | 32.2 | 8.6 | 50.7 |
| « Plateau » | 21.2 | 7.5 | - | 28.7 |
| <i>Unités de transformation (fonds de roulement)</i> | | | | |
| Crédit COOPEC aux UT (million de FCFA) | 70 | 70 | 24.5 | 164.5 |
| Prévisions d'achats de producteurs sans contrat de production avec l'UT (tonnes) | 550 | 200 | 200 | 950 |
| Production | | | | |
| <i>Récolte totale (tonnes)</i> | 118.7 | 237.7 | 20.7 | 377.1 |
| « Bas-fonds » | 41.2 | 215.6 | 20.7 | 277.5 |
| « Plateau » | 77.5 | 22.1 | 0 | 99.6 |
| <i>Vente totale (tonnes)</i> | 109 | 172.2 | 13.9 | 295.1 |
| « Bas-fonds » | 34.1 | 153.8 | 13.9 | 201.8 |
| « Plateau » | 74.9 | 18.4 | - | 93.3 |
| <i>Valeur totale de la récolte (million de FCFA)</i> | 16.4 | 34.2 | 2.6 | 53.3 |
| « Bas-fonds » | 5.9 | 31.1 | 2.6 | 39.6 |
| « Plateau » | 10.5 | 3.1 | 0 | 13.6 |

Quelques chiffres sur la campagne 2019 (iii)

Quelques constats sur la base de ces chiffres:

- **Le crédit émis aux producteurs pour l'achat des intrants s'élevait à 65.2 million de FCFA.** Cela comprend les herbicides, la semence et les engrais.
- **Le coût total du crédit s'est élevé à 14.8 million de FCFA, ou 23% du coût total des intrants.** Cela comprend les frais d'ouverture de compte, le taux d'intérêt, les frais de gestion, l'assurance décès et les frais d'études de dossier.
- **La production 2019 ne permettait pas de couvrir les engagements pris.** 377 tonnes de riz paddy ont été récoltées, avec 295 tonnes effectivement vendues aux UT, alors que l'engagement s'est élevé à 761 tonnes. La valeur de la récolte s'élève à 53.3 million de FCFA, ce qui est bien en-deçà de la dette contractée de 80 million de FCFA.
- **La performance était en-deçà de ce qui est demandé pour rendre le riz plateau et le riz bas-fonds profitable.** Cependant, la performance était particulièrement mauvaise pour le riz plateau, où seulement 39% de l'objectif a été atteint (93.3 tonnes vs. 240 tonnes).
- **En conséquence, le remboursement des crédits a été faible jusque là.** Des arrangements de remboursement sont en cours de négociation entre l'institution de microfinance et les producteurs.

Constats et recommandations

7 constats et recommandations de la campagne 2019

7 constats et recommandations ont été formulés suites à l'analyse des données de la campagne 2019. Ils seront discutés en détails dans la suite de la présentation:

- 1) Le modèle proposé ne permet pas une production rentable du riz plateau; la production du riz plateau ne sera plus poursuivie en 2020 sous le pilote
- 2) La production du riz bas-fonds peut être rentable avec le modèle proposé; mais le pilote n'a pas encore atteint son plein potentiel
- 3) De meilleures pratiques agronomiques et une coordination renforcée entre acteurs de la filière augmentent la rentabilité du riz bas-fonds
- 4) La réduction des prix des intrants peut, entre autre, être atteint à travers l'introduction d'un seuil minimum de la taille des champs éligibles à la contractualisation
- 5) Une amélioration de la qualité et une meilleure commercialisation permettent d'augmenter les prix du riz paddy
- 6) Une simplification des procédures administratives de demandes de crédit permet de mieux aligner la commandes et la livraison des intrants aux besoins des producteurs
- 7) Des efforts supplémentaires seront entrepris pour renforcer la voix et la participation des producteurs participants à travers un appui et des échanges plus directs avec les GIC

1 – Le modèle proposé ne permet pas une production rentable du riz plateau; la production du riz plateau ne sera plus poursuivie en 2020 sous le pilote

Les rendements moyens pour le riz plateau en 2019 étaient de 615 kg/ha (ou 761 kg/ha, si on exclut ceux qui ont déclaré aucune récolte). Seulement 8% ont déclaré une récolte de plus de 1.5 t/ha et le rendement maximum atteint était de 1.9 t/ha.

En conséquence, seulement 10% des producteurs ont produit suffisamment pour couvrir les coûts des intrants et du crédit. Ces 22 producteurs sont, en moyenne, restés avec 34 300 FCFA, ce qui devait les compenser pour toutes les autres dépenses, dont leur propre main d'œuvre et celle payée, les services de machinerie, les terres agricoles, etc.

Alors que ce résultat pourrait être amélioré à travers de meilleurs prix sur base d'une meilleure qualité, une réduction des prix des intrants et de meilleurs rendements, les rendements moyens devraient multiplier de 5 ou 6 afin d'atteindre 3 t/ha. C'est avec un rendement de 3 t/ha en moyenne que la production du riz plateau avec le modèle proposé devient rentable et permettrait de générer suffisamment de revenus pour être compétitif avec la production d'autres produits et d'autres activités économiques.

Aucun producteur n'approchait un rendement de 3 t/ha lors de la campagne 2019; il a été décidé d'arrêter l'appui à la production de riz plateau pour la campagne 2020.

Par ailleurs, les producteurs du riz plateau seront partiellement indemnisés à travers la COOPEC.

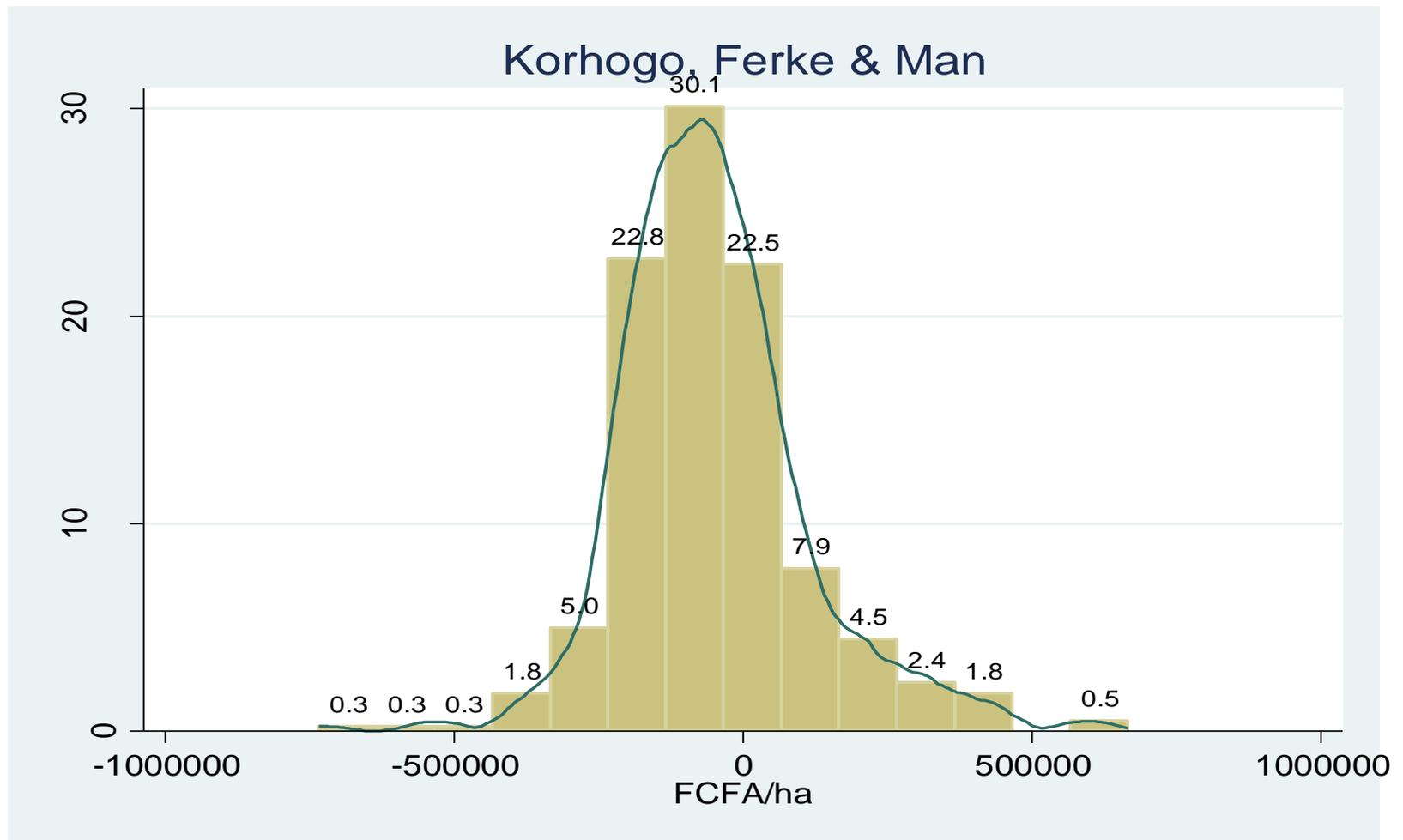
2 – La production du riz bas-fonds peut être rentable avec le modèle proposé; mais le pilote n'a pas encore atteint son plein potentiel

Les rendements moyens pour le riz bas fonds en 2019 étaient de 1.2 kg/ha (ou 1.4 kg/ha, si on exclut ceux qui ont déclaré aucune récolte). Les rendements étaient les plus élevés au Tchologo et le moins élevés au Tonkpi. Dans ce dernier, il y a eu des soupçons de sous-déclaration par les producteurs, car les producteurs ne trouvaient le prix du riz paddy offert par l'UT (125 FCFA/kg) pas compétitifs (malgré leur accord au début de la campagne).

La récolte de certains producteurs indique que la production de riz bas fonds intensifiée peut effectivement être rentable. 1 sur 6 producteurs a déclaré plus de 2 t/ha; 7% plus de 3 t/ha et 2 producteurs plus de 5 t/ha. Pour 30% des producteurs, la valeur de la production était plus élevée que les coûts des intrants et du crédit. 10% des producteurs avaient un surplus de 150 000 FCFA pour couvrir les autres dépenses, principalement dans la région du Tchologo. Par ailleurs, les rendements des champs-écoles au Tonkpi étaient, en moyenne, entre 3.5 et 4 t/ha. Ces chiffres suggèrent qu'un rendement de 2.5 à 3 t/ha est faisable, même si seulement une minorité l'a atteint en 2019.

Pour rendre la production du riz bas-fonds rentable et compétitive pour les différents acteurs, la valeur ajoutée doit être augmentée. Cela est possible à travers une augmentation importante des rendements (notamment à travers de meilleures pratiques agronomiques et une meilleure coordination entre acteurs de la chaîne de valeur); la réduction des coûts des intrants et du crédit par ha; et une augmentation du prix du riz paddy grâce à une meilleure qualité qui se vend sur le marché urbain.

Distribution de la rentabilité par ha de la production du riz bas-fonds



3 – De meilleures pratiques agronomiques et une coordination renforcée entre acteurs de la filière augmentent la rentabilité du riz bas-fonds

Les faibles rendements sont le résultat de: choix et nivellement de champs inappropriés; retard dans la livraison des intrants; mauvaise germination des semences; utilisation inefficace des intrants; attaques d'insectes et de termites; et retard dans la récolte à cause d'inattention et de manque de main d'œuvre.

Les mesures suivantes seront mises en place pour la campagne 2020 pour y répondre:

- **Identification de champs propices à la riziculture:** Seuls les producteurs avec un bas-fonds de bonne qualité seront autorisés de participer. Une évaluation de chaque bas-fonds sera conduite au début de la campagne et avant la mise en place de la contractualisation.
- **Services de vulgarisation renforcée dans toutes les régions:** Pour la campagne 2019, seule dans la région du Tonkpi des formations agronomiques ont été menées; elles seront renforcées et mises en place dans toutes les trois régions. Par ailleurs, les fournisseurs des intrants seront associés aux formations; des champs-écoles neutres identifiés; des visites des suivis instaurées; et la participation aux formations retenue comme obligatoire dans les contrat de production.
- **Sélection de producteurs engagés et mise en place d'incitations:** Il a été constaté un engagement faible par certains producteurs lors de la campagne 2019. En 2020, les frais de traitement de dossier et l'assurance décès doivent être payés au moment de la signature du contrat de crédit; dans la moitié des villages, les producteurs feront une contribution de 3 000 FCFA pour le fonctionnement de leur GIC; et seuls les producteurs qui ont remboursé leur crédit 2019 pourront participer.

4 – La réduction des prix des intrants peut, entre autre, être atteint à travers l'introduction d'un seuil minimum de la taille des champs éligibles à la contractualisation

Les prix des intrants peuvent effectivement être réduits, notamment en introduisant un seuil minimum de la taille des champs éligibles à la contractualisation. En 2019, beaucoup de producteurs participants avaient des petites parcelles, et avaient sur-déclaré la taille de leur parcelle, ce qui a résulté dans un excédent d'achat d'intrants.

Alors que les coûts de la plupart des intrants sont variable, les coûts fixes pèsent particulièrement lourd sur les producteurs avec de petites parcelles. Il s'agit notamment des coûts d'ouverture des comptes COOPEC et des frais de gestion de comptes, qui sont les mêmes pour tous les producteurs. Sur un ha, les coûts fixes font plus de 50% des coûts totaux du crédit. Il devient ainsi difficile pour les producteurs avec des petites parcelles de pouvoir couvrir ces coûts.

Par ailleurs, beaucoup de producteurs ont sur-déclaré la taille de leur parcelle. Au cours de la campagne, chaque parcelle a été mesurée par GPS. A cause de cette sur-déclaration, un quart des producteurs participant de la campagne 2019 ont vu leurs revenus baissés de 9 400 FCFA/ha, voire plus.

Les ajustements suivants ont été décidé pour la campagne 2020: La COOPEC acceptera le paiement des frais d'ouverture de compte au moment de la récolte pour les nouveaux producteurs; toutes les parcelles seront mesurées au GPS avant la contractualisation et seuls les producteurs avec un parcelle d'au moins 0.25 ha seront autorisés à participer; et une réduction des intrants sera tentée à travers des négociations en gros des intrants.

5 – Une amélioration de la qualité et une meilleure commercialisation permettent d'augmenter les prix du riz paddy

En particulier dans la région du Tonkpi, les prix offerts par l'UT pour le riz paddy n'ont pas satisfait les producteurs, ce qui a mené à des ventes hors-contrat. L'analyse a démontré que les producteurs que pour chaque augmentation de 10 FCFA du prix pour le riz paddy, les producteurs ont, en moyenne, eu 170 kg/ha de plus, et un profit net de 30 000 FCFA/ha. Par ailleurs, le prix du paddy dépendant de la variété de semence: Le JT11 se vend à 25 FCFA/kg de plus que le Bke-AM. Une fois transformé, le Bke-AM (320 FCFA/kg, Korhogo, mai 2020) et le JT11 (360 FCFA/kg) se vendent à des prix plus intéressants que les variétés locales (290 FCFA/kg). Mais le rendement (kg/ha) est aussi un peu plus bas pour le JT11.

Ces chiffres soulignent l'importance de la qualité de la production de riz, et l'importance d'inciter les producteurs à produire un riz de qualité. Un facteur de qualité est le taux d'humidité. Cependant, il n'est pas dans l'intérêt des producteurs de réduire ce taux avant la vente, comme cela réduirait le poids du riz à vendre. L'augmentation du profit net pour les producteurs est estimée à 8 800 FCFA par ha pour chaque pourcent supplémentaire du taux d'humidité.

Les ajustements suivant ont été décidé pour la campagne 2020: L'UT du Tonkpi sera remplacée par une UT qui partage la vision du projet pilote et qui est prête à s'engager avec les producteurs pour une production de riz de qualité qui bénéficie tous les acteurs de la chaîne; et l'introduction d'une prime de qualité pour le riz paddy avec un faible taux d'humidité sera explorée. Les Uts seront appuyé à mieux commercialiser le riz blanc afin d'augmenter le prix d'achat du riz paddy contractualisé pour la campagne suivante.

6 – Une simplification des procédures administratives de demandes de crédit permet de mieux aligner la commandes et la livraison des intrants aux besoins des producteurs

La lourdeur des procédures administratives pour l'ouverture des comptes et la mise en place des contrats de crédit a contribué aux retards accusés dans la commandes des intrants pour la campagne 2019. Chaque producteur devait se déplacer à l'agence locale pour ouvrir un compte et son dossier de crédit; il devait également faire face à certains coûts et l'organisation de documents additionnels. Cela a ralenti le processus de contractualisation et de demande de crédit de manière importante, ce qui a, à son tour, retardé la commande des intrants. Dans certains villages, les intrants sont arrivés en retard, ce qui a diminué la confiance dans le projet et les rendements dans certains villages.

Les ajustements suivant ont été décidé pour la campagne 2020: Les producteurs pourront ouvrir leur compte et les dossiers de crédits directement au villages. Cela devrait permettre de connaître le montant total de crédit et d'intrants nécessaire plutôt dans le processus et ainsi permettre la commande des intrants en temps opportun.

7 – Des efforts supplémentaires seront entrepris pour renforcer la voix et la participation des producteurs participants à travers un appui et des échanges plus directs avec les GIC

Les producteurs sont peu organisés autour du riz. Afin de surmonter ce défi, la formation de Groupement d'Intérêt Commercial (GIC) a été encouragée dans tous les villages. Cela inclut l'élection d'un président qui représente le GIC, qui sert de point de contact au niveau du village.

Lors de la campagne 2020, une approche contributive sera explorée. Dans la moitié des villages, les membres des GIC seront demandés de faire une contribution de 3 000 FCFA chacun au début de la campagne afin de faciliter le fonctionnement du GIC. Le pilote évaluera si cette contribution motive les producteurs de participer dans les formations et les activités du projet pilote. Un représentant des producteurs auprès du partenariat sera également élu parmi les Présidents des GICs dans toutes les régions.

Objectifs pour la campagne 2020

L'objectif premier de la campagne 2020 est de consolider le modèle de mise en œuvre et de démontrer la rentabilité pour les producteurs du riz bas-fonds, y compris en termes d'augmentation de revenus des producteurs.

- Le pilote continuera dans les anciens villages intéressés à participer dans la nouvelle campagne et dans des nouveaux villages autour des UTs. La sélection des villages et participants sera plus sélective et dépendra de leur capacité potentiel de production de riz en termes de bas-fonds propice et de leur volonté à suivre la formation et modes de production recommandée (semi à poquet ou repiquage).
- Un effort supplémentaire sera fait de clairement communiquer les conditions de participation avant la contractualisation au niveau des villages. Par ailleurs, le rôle des GICs sera renforcé.
- Afin de renforcer la coordination au niveau régional, une réunion mensuelle aura lieu avec tous les partenaires, qui verra la participation de représentants des GIC au besoin.
- Au niveau régional, il sera également exploré la possibilité de répondre à la demande des producteurs de leur faciliter l'accès aux services de mécanisation.

Prochaines étapes

Prochaines étapes et analyses en cours

Différentes bases de données sont actuellement disponibles ou seront collectées au cours du pilote:

- Données disponibles: (i) Données administratives; et (ii) Collecte de données de référence de août 2019: 3 400 ménages dans 60 villages du projet et 60 villages de contrôle.
- Données à collecter: (i) Collecte de données de références qui sera menée en août 2020 dans 60 villages (anciens et nouveaux) du projet; et (ii) Collecte de données finale qui sera menée en février 2021.

Les données permettront de mener une évaluation d'impact rigoureuse, avec les questions suivantes en son cœur: Quels sont les effets (i) des transferts monétaires; (ii) d'un modèle de développement des chaînes de valeur; et (iii) de synergies en combinant les deux?

Une analyse plus profonde des facteurs clés déterminants la participation dans le projet est en cours.

Depuis le début du pilote, plusieurs billets en anglais et en français ont été publiés sur le site de la Banque mondiale. D'autres billets sont prévus au long de la campagne 2020 et pour présenter les résultats des évaluations. Les billets et autres informations peuvent être trouvés ici:

<https://www.jobsanddevelopment.org/cote-divoire-country-pilot/>

Les résultats de l'expérience du développement d'une chaîne de valeur et des évaluations seront présentés dans un livre dont la structure proposée se trouve sur la prochaine page.

Structure proposée du livre sur l'expérience du pilote

Développement de chaîne de valeur en pratique: Réflexion d'une application dans la filière riz en Côte d'Ivoire

- 1) **Introduction** – Les principes du développement des chaînes de valeur et de l'inclusion économique
- 2) **Trouver des partenaires de confiance** – Travailler avec tout le monde ou sélectionner des gagnants?
- 3) **L'économie de la production de riz** – Extensive vs. intensive, l'importance du contrôle d'eau, vulgarisation
- 4) **La perspective des unités de transformation de riz** – Travailler avec les grandes ou les moyennes UT? Modèle de gestion focalisé sur le volume ou la valeur? Coût-bénéfices des différents modèles
- 5) **Qui met à disposition les crédits** – Intérêts financiers. Modèles de gestion.
- 6) **Création d'emploi au long de la chaîne** – Producteurs, transport, transformation, distribution
- 7) **Développement de chaîne de valeur dans un contexte de transferts monétaires** – Développement de chaîne de valeur comme levier pour une inclusion économique durable
- 8) **Leçons et recommandations** – Valeur ajoutée, coûts de transaction et digitalisation, gouvernance (y inclus le rôle des organisation des producteurs), mise à échelle

Campagne 2020

Quelques chiffres sur la campagne 2020 (mise à jour: juillet 2020)

A compléter

Les effets de Covid-19

Les effets du Covid-19 sur le début de la campagne 2020

Les premiers cas de Covid-19 ont été enregistré en Côte d'Ivoire en mars 2020. Des mesures barrières ont été mise en place en Côte d'Ivoire comme au niveau global. A cause des mesures mises en place, la crise sanitaire est accompagnée d'une crise économique. En général, toute l'équipe a pu continuer à interagir avec les producteurs pour la mise en œuvre de la campagne, comme nécessaire et en respectant les règles de précaution.

Néanmoins, certains effets ont commencé à être ressentis au niveau du projet pilote, et seront suivi de près tout au long de la campagne 2020:

- **Difficultés de liquidité pour les institutions de microfinance**, dont la COOPEC, à cause du non-respect du calendrier de paiement par certains de leur client, ce qui a mené à une renégociation des conditions de paiement avec les fournisseurs des intrants (à la livraison et à la fin de la récolte) et un délai de la distribution des intrants tout juste dans les limites du calendrier agricole.
- **Chute des prix pour les noix de cajou**, à cause d'une diminution de la demande sur le marché internationale. Cette chute a fait diminuer les revenus des producteurs de noix de cajou, qui, avec leur revenu, remboursent les crédits pour les intrants d'autres produits auprès des institutions de microfinance.
- **Augmentation légère des prix des engrais**, notamment à cause d'une interruption de certaines chaînes logistiques (notamment bouclage de Abidjan).

Merci beaucoup!

Pour toute question ou observation:

Luc Christiaensen – lchristiaensen@worldbank.org

Raphaela Karlen – rkarlen@worldbank.org