



Organisation pour
Le Développement
Et des Droits Humains
Au Congo

Enregistrée sous le n°209/05/MATD/DGAT/DER/SAG du 28/06/2005

📍 107, Avenue des 3 Martyrs, Moungali, Brazzaville, R. Congo

☎ +242 05 680 49 18 / 05 677 12 65/05 602 52 65

✉ contact@oddhc.org / www.oddhc.org

NOTE D'ANALYSE

ENTREPRENEURIAT AGRICOLE EN RÉPUBLIQUE DU CONGO

***Du potentiel agricole à des entreprises rurales viables, financées,
sécurisées et connectées aux marches***

Diagnostic structurel-Foncier-Financement-Châînes de Valeur-Jeunesse-Suivi-accompagnement-
Recommandations opérationnelles

Auteur: René Darnel BEMBA

Septembre 2026

Résumé exécutif

La République du Congo dispose d'un paradoxe agricole majeur : un potentiel foncier et hydrique considérable, une demande alimentaire urbaine soutenue et une volonté publique de diversification, mais une agriculture qui reste faiblement productive, insuffisamment transformée et encore très dépendante des importations. Le Pacte national pour l'alimentation et l'agriculture évoque environ 10 millions d'hectares de terres arables potentielles et des importations alimentaires évaluées à environ 1,2 milliard USD par an [1]. La BAD estime que l'agriculture ne représente qu'environ 7,6 % du PIB tout en concentrant près d'un tiers de l'emploi, révélant un écart important entre poids social et productivité économique [2].

La reprise récente est réelle mais fragile. En 2025, la BAD relie une partie de la croissance du secteur primaire (+3,7 %) à la revitalisation agricole et aux Zones Agricoles Protégées (ZAP) [3]. En parallèle, la FAO estime qu'en 2026 environ 90 % de l'utilisation nationale des céréales est couverte par les importations, pour un volume attendu de 410 000 tonnes [4]. Cette dépendance démontre qu'une amélioration de la production ne suffit pas encore à transformer la structure alimentaire et commerciale du pays.

La présente note défend une thèse simple : le principal frein n'est pas l'absence d'initiatives, mais la fragmentation de la chaîne qui relie le foncier, le financement, la technologie, la production, la transformation, la logistique et le marché. Les dispositifs publics et partenariaux ont permis des progrès, ZAP, réformes foncières, appuis de l'Union européenne, de l'AFD, de la Banque mondiale et de la BAD, mais l'entrepreneuriat agricole ne décollera durablement que si l'appui public et privé se déplace d'une logique de bénéficiaires vers une logique d'entreprises agricoles mesurables, solvables et insérées dans des chaînes de valeur.

Conclusion stratégique de la note

Pour les petits financements, le meilleur point d'entrée n'est pas nécessairement la filière la plus prestigieuse, mais celle qui combine cycle court, marché proche, besoin foncier maîtrisé et apprentissage rapide. Le maraîchage périurbain irrigué ressort comme porte d'entrée prioritaire; l'aviculture (notamment les œufs) comme filière à fort potentiel de substitution aux importations; le manioc transformé comme filière robuste; et le couple aviculture-aquaculture, adossé au maïs/soja pour l'aliment, comme axe structurant de montée en gamme.

Quelques chiffres à retenir

10 M ha	7,6 %	33,5 %
Potentiel de terres arables évoqué par le Pacte agricole [1]	Part de l'agriculture dans le PIB selon la BAD [2]	Part de l'emploi agricole selon la BAD [2]
90 %	410 000 t	60 M USD
Part des importations dans l'utilisation des céréales en 2026 [4]	Importations céréalières prévues en 2026 [4]	Nouveau financement Banque mondiale aviculture-aquaculture [5]

Note méthodologique

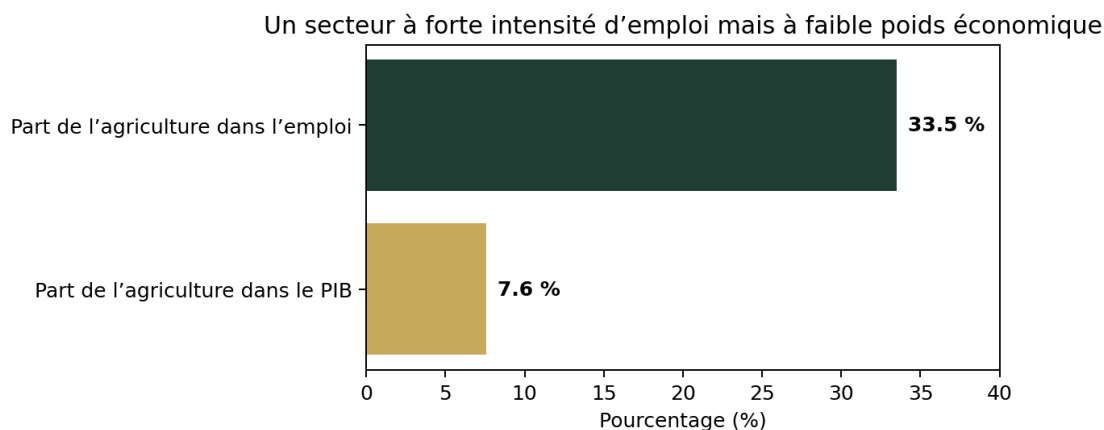
Cette analyse combine des données publiques récentes, des documents de politique sectorielle, des textes fonciers et des sources de partenaires techniques et financiers. Certaines statistiques recouvrent l'agrégat « agriculture, foresterie et pêche » tandis que d'autres se limitent aux activités agricoles ; elles ne doivent donc pas être additionnées mécaniquement. Par ailleurs, il n'existe pas de base nationale publique récente permettant de comparer de façon homogène les marges nettes de toutes les filières. Les classements de filières présentés plus loin constituent donc une appréciation analytique de leur attractivité pour de petits financements, et non un palmarès comptable certifié.

I. Un potentiel agricole exceptionnel, une transformation structurelle inachevée

Le Congo possède des avantages naturels et économiques favorables à l'entrepreneuriat agricole : disponibilité potentielle des terres, réseau hydrographique dense, pluviométrie favorable dans plusieurs bassins, grands marchés de consommation à Brazzaville et Pointe-Noire, demande croissante en produits frais et transformés, et possibilités de substitution aux importations. Le Pacte pour l'alimentation et l'agriculture souligne que les ressources foncières et hydriques sont très faiblement exploitées, alors même que les importations alimentaires représentent une charge structurelle élevée [1].

Cette situation crée en théorie une opportunité entrepreneuriale puissante : chaque produit importé pouvant être produit localement constitue un marché potentiel. Mais la substitution aux importations n'est pas automatique. Elle exige que le produit local soit disponible en quantité, régulier, conforme aux normes, livré au bon moment et compétitif après intégration des coûts de transport, d'énergie, d'emballage, de conservation et de financement.

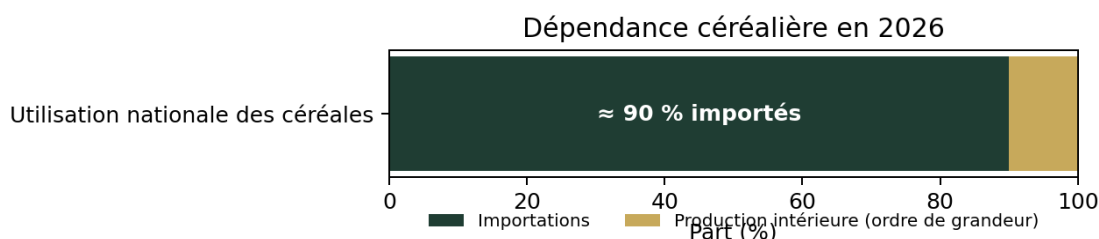
La BAD souligne la lenteur du changement structurel : l'agriculture ne représente qu'environ 7,6 % du PIB, alors qu'elle concentre 33,5 % de l'emploi [2]. Cela traduit une productivité moyenne faible et une forte présence d'activités de subsistance ou faiblement capitalisées. Le défi n'est donc pas simplement d'augmenter le nombre d'actifs agricoles, mais d'augmenter la valeur ajoutée créée par actif, par hectare et par unité de capital.



2. Une agriculture en reprise, mais toujours dépendante

Les signaux de reprise sont visibles. La BAD estime la croissance du Congo à 3,1 % en 2025, contre 2,6 % en 2024, et indique que le secteur primaire a progressé de 3,7 %, notamment grâce à la revitalisation agricole soutenue par les ZAP [3]. La Banque mondiale relève également une expansion de l'agriculture en lien avec des politiques de contenu local destinées aux industries agroalimentaires [6].

Cependant, les importations restent la mesure la plus parlante du déficit productif. Selon la FAO, la production céréalière nationale ne couvre qu'une faible part des besoins : environ 90 % de l'utilisation des céréales est importée. Pour 2026, la FAO prévoit 410 000 tonnes d'importations, dont 260 000 tonnes de blé et 100 000 tonnes de riz [4]. Le manioc demeure la principale culture vivrière, tandis que le maïs joue un rôle stratégique croissant dans l'alimentation animale.



Source: FAO/GIEWS, situation au 23 juin 2026. La part intérieure est présentée comme complément arithmétique indicatif à la dépendance d'environ 90 %.

3. Les efforts publics et partenariaux : des fondations importantes mais dispersées

3.1. Réponse institutionnelle et foncière

Le cadre juridique a évolué. La loi n°21-2018 du 13 juin 2018 fixe les règles d'occupation et d'acquisition des terres et distingue notamment terres urbaines, périurbaines, rurales et coutumières [7]. La loi n°20-2022 a renforcé l'exigence d'immatriculation préalable lors des mutations de terres coutumières reconnues par l'État [8]. La loi n°26-2022 fixe les règles d'immatriculation de la propriété immobilière et consacre le titre foncier comme instrument de sécurisation juridique [9].

Ces réformes améliorent la lisibilité du droit, mais l'entrepreneur agricole peut encore rencontrer un décalage entre droit formel, reconnaissance coutumière, coût de sécurisation, délais administratifs, accessibilité cadastrale et réalité de l'occupation. Pour l'agriculture, la qualité du droit d'usage compte autant que la propriété : un bail sécurisé et suffisamment long peut être plus utile à un jeune exploitant qu'une propriété incertaine mais socialement reconnue.

Les Zones Agricoles Protégées constituent une réponse pragmatique à la pression foncière. Le ministère les définit comme des espaces aménagés, soustraits à la pression foncière, au sein desquels des groupements et agropreneurs sont installés dans de meilleures conditions [10]. Le PUDT, soutenu par l'AFD à hauteur de 7 millions d'euros sur 2022-2027, vise de son côté une planification concertée de l'utilisation des terres rurales, des données cartographiques et une agriculture responsable, notamment zéro-déforestation et intelligente face au climat [11].

3.2. Réponse financière, technique et entrepreneuriale

L'Union européenne a investi dans la compétitivité des chaînes de valeur à travers le PRCCE II. Le programme a structuré trois chaînes de Valeur: maïs/aviculture; fruits/légumes/produits forestiers non ligneux; bois/menuiserie, et a soutenu 342 structures membres de clusters, avec plus de 3,3 million d'euros d'équipements et une forte composante de formation technique et entrepreneuriale [12]. Cette expérience montre qu'un équipement produit davantage d'effets lorsqu'il est associé à un cluster, à de l'expertise, à des normes, à des services aux entreprises et à un marché.

En août 2026, la Banque mondiale a annoncé un financement de 60 millions USD pour renforcer les chaînes de valeur avicoles et aquicoles. Le projet vise l'accès à des intrants de qualité et abordables (aliments, poussins d'un jour, alevins), les compétences, les infrastructures climato-résilientes dans certaines ZAP, l'environnement réglementaire et l'accès au financement [5]. Ce choix confirme que la compétitivité agricole se construit à l'échelle de la chaîne de valeur et non du producteur isolé.

4. Pourquoi le secteur ne « décolle » pas encore : neuf goulots d'étranglement

1. Foncier insuffisamment opérationnel

Le cadre juridique progresse, mais la sécurisation concrète reste complexe pour les petits entrepreneurs: documents, limites, droits coutumiers, coût, durée d'usage, conflits, accès au cadastre. Sans sécurité suffisante, l'investissement productif de long terme est rationnellement retardé.

2. Financement mal adapté au cycle agricole

Les remboursements mensuels classiques, garanties physiques et exigences d'historique bancaire correspondent mal à une activité où les dépenses précèdent les recettes de plusieurs mois. Le risque agricole doit être partagé et le crédit aligné sur les cycles.

3. Faible capitalisation et équipements peu mutualisés

Motopompes, motoculteurs, séchoirs, moulins, chambres froides, incubateurs, systèmes solaires et moyens de transport sont souvent trop coûteux pour une seule micro-exploitation. L'absence de services partagés augmente le coût unitaire.

4. Intrants, semences, aliments et services techniques

La qualité et la disponibilité irrégulières des semences, aliments, poussins, alevins, fertilisants, produits vétérinaires et services de maintenance perturbent les cycles et les marges.

5. Pertes post-récolte et faible transformation

Produire davantage sans stockage, transformation ou débouché peut augmenter les pertes. La valeur se déplace vers la conservation, le conditionnement et la transformation, segments encore insuffisamment capitalisés.

6. Déconnexion entre production et marché

Beaucoup de projets commencent par « que voulez-vous produire? » au lieu de « qui achètera, combien, quand et à quel prix? ». L'absence de contrats et d'informations de marché affaiblit le pouvoir de négociation.

7. Compétences entrepreneuriales insuffisantes

La compétence agronomique ne garantit pas la rentabilité. Il faut calculer le coût unitaire, la marge brute, le besoin en fonds de roulement, gérer les stocks, négocier et réinvestir.

8. Infrastructures rurales et énergie

Routes de desserte, eau, froid, énergie et connectivité déterminent le coût réel d'accès au marché. L'entreprise agricole paie souvent le prix d'infrastructures publiques insuffisantes.

9. Pilotage fragmenté et données limitées

Les programmes mesurent souvent hectares, bénéficiaires et kits, mais moins systématiquement survie des entreprises, marge, trésorerie, réinvestissement, contrats commerciaux et sortie durable de la subvention.

5. La chaîne de viabilité: le bon ordre des décisions

Une politique d'entrepreneuriat agricole efficace doit traiter les contraintes dans l'ordre où elles conditionnent la viabilité économique. Le financement ne doit intervenir qu'après une vérification minimale du marché, du foncier, de l'eau et de la faisabilité technique.

MARCHÉ

FONCIER

EAU / ÉNERGIE

**TECHNI
QUE**

FINANCEMENT

PRODUCTION

**VENTE &
RÉINVEST.**

Principe de décision

Un projet dont le marché n'est pas identifié, dont le droit d'usage du sol est instable ou dont l'eau n'est pas sécurisée ne doit pas être « sauvé » par une subvention plus élevée. Il doit d'abord être restructuré.

6. Comparaison des filières : où orienter les petits financements ?

Le tableau ci-dessous évalue l'attractivité des principales filières pour un jeune entrepreneur disposant d'un petit ou moyen capital. La note n'est pas un taux de rentabilité observé; elle synthétise le cycle de trésorerie, le besoin de foncier, la profondeur du marché, la possibilité de valeur ajoutée et le niveau de risque technique.

Filière	Capital	Ire recette	Foncier	Marché	Valeur ajoutée	Attractivité	Lecture stratégique
Maraîchage irrigué	Faible à moyen	1–3 mois	Faible à moyen	Très fort	Élevée	★★★★★	Cycle court; excellent pour tester un entrepreneur; priorité à l'irrigation et au débouché.
Poules pondeuses	Moyen	4–6 mois	Faible	Très fort	Élevée	★★★★★	Marché quotidien des œufs; sensible au coût de l'aliment et à la biosécurité.
Poulet de chair	Moyen	6–10 semaines	Faible	Très fort	Moyenne/ élevée	★★★★☆	Cycle court mais mortalité, aliment et volatilité des prix peuvent réduire la marge.
Manioc + transformation	Faible à moyen	8–18 mois	Moyen	Très fort	Élevée	★★★★☆	Très robuste; la transformation améliore la marge et réduit la pression de vente à la récolte.
Maïs / soja pour aliment	Moyen	3–5 mois	Moyen/élevé	Fort	Élevée	★★★★☆	Stratégique pour aviculture/aquaculture; dépend fortement du rendement et de la mécanisation.
Pisciculture	Moyen à élevé	6–10 mois	Spécifique	Très fort	Élevée	★★★★☆	Demande forte; qualité des alevins, aliment, eau et maîtrise technique déterminantes.
Cacao	Moyen	2–4 ans	Élevé	Export / niche	Élevée	★★★☆☆	Potentiel de valeur et agroforesterie, mais cycle long: peu adapté au microfinancement de démarrage.

Attractivité pour un dispositif de petit financement et d'accompagnement; évaluation analytique ODDHC.

Filière d'entrée recommandée

Le maraîchage périurbain irrigué est le meilleur candidat pour un dispositif de microfinancement: besoin foncier limité, cycle court, marché urbain dense, apprentissage rapide et possibilité de diversification. Pour la montée en gamme, les œufs, le manioc transformé et le continuum maïs/soja–aviculture–aquaculture offrent une combinaison particulièrement stratégique.

7. Foncier et rentabilité : la comparaison souvent oubliée

Filière	Besoin foncier	Horizon de sécurisation	Risque dominant	Bonne pratique
Maraîchage	Petite superficie possible	Bail/accord sécurisé 2–5 ans	Accès à l'eau, urbanisation périurbaine	Formaliser le droit d'usage + géolocaliser la parcelle.
Aviculture	Très faible emprise	Bail sécurisé 3 ans ou plus	Conflits de voisinage, biosécurité, accès eau/énergie	Privilégier site accessible au marché et compatible avec normes sanitaires.
Manioc/maïs	Superficie plus importante	Droit stable sur plusieurs campagnes	Limites coutumières, éloignement, routes	Cartographier limites et sécuriser un accord écrit avant équipement.
Aquaculture	Site très spécifique	Droit stable + maîtrise de l'eau	Conflits d'usage de l'eau, risques de pollution	Autorisation locale, analyse eau, plan de gestion environnementale simplifié.
Cacao/agroforesterie	Superficie importante	Sécurisation longue durée	Cycle long, forêt, droits communautaires	Aucun investissement pérenne sans droit d'usage robuste et garanties sociales.

La propriété n'est pas toujours une condition préalable. Pour un jeune entrepreneur, un bail rural ou droit d'usage écrit, géoréférencé, socialement reconnu et suffisamment long peut constituer une solution plus réaliste. L'enjeu est d'éviter de financer des infrastructures dont la durée économique dépasse la durée de sécurisation foncière.

8. Méthodologie proposée : AGRI-START CONGO

AGRI-START CONGO est une méthodologie proposée par l'ODDHC pour transformer de petits financements en entreprises agricoles démontrables. Elle repose sur une logique de preuve: chaque décaissement supplémentaire doit être déclenché par un jalon technique, commercial ou de gestion vérifiable.

8.1. Étape 1 – Sélection par le marché, pas par la seule motivation

- ✓ Cartographier les acheteurs locaux: marchés, hôtels, restaurants, cantines, supermarchés, transformateurs, éleveurs, grossistes et agro-industries;
- ✓ Exiger une mini-enquête de marché de cinq jours: produit, quantité, prix, saisonnalité, qualité, fréquence d'achat et conditions de paiement;
- ✓ Sélectionner le projet seulement si un besoin commercial crédible est démontré ou si une stratégie de vente directe est réaliste.

8.2. Étape 2 – Passeport foncier et environnemental simplifié

- ✓ Coordonnées GPS, superficie, détenteur du droit, document ou accords disponible, personnes ayant validé l'usage, durée garantie;
- ✓ Identification des conflits connus ou potentiels, accès à l'eau, route, énergie, risques d'inondation/érosion et sensibilité environnementale;
- ✓ Pour les cultures pérennes et infrastructures lourdes, renforcer le niveau de sécurité foncière avant financement.

8.3. Étape 3 – Business case agricole d'une page

- ✓ Quantité prévue × prix de vente prudent = chiffre d'affaires prévisionnel;
- ✓ Coûts d'intrants, main-d'œuvre, transport, énergie, emballage, pertes et entretien;
- ✓ Marge brute, besoin en fonds de roulement, seuil de rentabilité et calendrier de trésorerie;
- ✓ Scénario pessimiste: baisse de prix, retard de récolte, mortalité, rendement inférieur ou perte post-récolte.

9. Architecture de petits financements

Fenêtre	Montant indicatif	Horizon	Usage prioritaire	Condition de réussite
Fenêtre A – TESTER	300 000 à 750 000 FCFA	6 mois	Intrants, petit matériel, irrigation légère, cages/cagettes, emballages	Prouver un premier cycle et une vente réelle.
Fenêtre B – CONSOLIDER	750 000 à 2 000 000 FCFA	6–12 mois	Équipement productif, fonds de roulement, transformation légère	Atteindre une marge positive et stabiliser les clients.
Fenêtre C – CHANGER D'ÉCHELLE	2 à 5 million FCFA	12–24 mois	Mécanisation légère, capacité de transformation, stockage, croissance	Accéder progressivement au crédit commercial ou crédit-bail.

9.1. Décaissement par jalons

Le financement ne devrait pas être versé intégralement en espèces. Un schéma simple est : 30 % au démarrage, 40 % après contrôle de l'installation et 30 % après vérification de la première production ou du premier contrat. Les équipements et intrants structurants peuvent être payés directement aux fournisseurs, tandis qu'une petite enveloppe de trésorerie reste gérée par l'entrepreneur.

9.2. Partage du risque

À partir de la fenêtre B, le financement peut combiner subvention productive, apport du bénéficiaire et microcrédit adapté au cycle. Pour les entrepreneurs les plus vulnérables, l'apport personnel peut être partiellement remplacé par du travail, des matériaux locaux ou une épargne progressive. L'objectif n'est pas de maximiser immédiatement le remboursement, mais de créer une trajectoire de solvabilité.

10. Propositions techniques et pratiques à faible coût

Domaine	Solution pratique
Eau et irrigation	Kits goutte-à-goutte, motopompes efficaces, pompage solaire, réservoirs surélevés, collecte d'eau de pluie.
Production végétale	Pépinières locales, tests de sol simples, semences améliorées adaptées, compostage, calendrier cultural et parcelles de démonstration.
Post-récolte	Cagettes réutilisables, bâches de séchage, séchoirs solaires, balances numériques, petits conditionnements et étiquetage.
Manioc	Râpes/broyeurs mutualisés, presses, séchage amélioré, hygiène, emballage et contrats avec détaillants/transformateurs.
Aviculture	Biosécurité, vaccination, formulation d'aliment, éclairage/ventilation adaptés, suivi du taux de mortalité et du coût alimentaire par œuf/kg.
Aquaculture	Qualité des alevins, suivi de l'eau, alimentation maîtrisée, densité adaptée, registre mortalité/croissance et débouché avant récolte.
Énergie	Solutions solaires pour pompage, éclairage, petits équipements et conservation lorsque l'analyse économique le justifie.
Gestion	Compte mobile séparé, registre recettes/dépenses, inventaire, calcul de marge par cycle et calendrier de réinvestissement.

11. Accompagnement des jeunes: financer une entreprise, pas abandonner un bénéficiaire

La qualité de l'accompagnement après financement est probablement plus déterminante que la formation initiale. Un dispositif de 12 mois peut fonctionner avec un coach pour environ 20 à 25 entrepreneurs, soutenu par des experts métiers mobilisés ponctuellement.

Période	Étape	Contenu
Mois 0	Diagnostic initial	Marché, foncier, compétences, budget, risques, indicateurs de référence.
Mois 1–3	Accompagnement intensif	Visite hebdomadaire ou bimensuelle; correction rapide des erreurs techniques et commerciales.
Mois 4–6	Premier cycle / première vente	Analyse coûts, marge, pertes, respect du calendrier, adaptation du plan.
Mois 7–9	Consolidation	Contrats, nouveaux clients, amélioration qualité, comptabilité simplifiée, réinvestissement.
Mois 10–12	Graduation	Audit de viabilité; décision : sortie, consolidation ou passage à un financement supérieur.

12. Tableau de bord de suivi et mécanisme d'alerte

Dimension	Indicateurs essentiels
Commercial	Chiffre d'affaires mensuel; nombre de clients; part vendue sous contrat; délai d'encaissement.
Financier	Coût de production; marge brute; trésorerie; dette; réinvestissement; capacité de financer le cycle suivant.
Technique	Rendement; mortalité; pertes post-récolte; taux d'utilisation des équipements; incidents.
Foncier	Statut du droit d'usage; durée restante; conflit signalé; géolocalisation; superficie effectivement productive.
Emploi / inclusion	Emplois permanents et saisonniers; femmes; jeunes; personnes vulnérables; évolution des revenus.
Environnement	Eau utilisée; gestion des déchets; déforestation évitée; intrants; incidents environnementaux et sociaux.
Résilience	Diversification des clients; assurance/mécanisme de réserve; capacité à absorber un choc de prix ou de rendement.

Le dispositif doit suivre des résultats économiques et non seulement des réalisations physiques. Une entreprise n'est pas un « succès » parce qu'elle a reçu un kit ou suivi une formation; elle le devient lorsqu'elle produit, vend, couvre ses coûts, dégage une marge et réinvestit.

Système feu tricolore

VERT: marge positive, marché stable, conformité technique. ORANGE: écart maîtrisable nécessitant une action dans les 30 jours. ROUGE: risque de perte du capital, conflit foncier, mortalité élevée, rupture de marché ou défaut de trésorerie; intervention immédiate du coach et gel éventuel du décaissement suivant.

13. Financer l'écosystème autour du producteur

Un programme de 100 entrepreneurs devrait également soutenir les métiers qui réduisent leurs coûts et leurs risques. Sans cet écosystème, chaque producteur doit devenir simultanément agriculteur, mécanicien, logisticien, commerçant et comptable.

- ✓ Réparateurs de motopompes, motoculteurs et équipements;
- ✓ Pépiniéristes et fournisseurs d'intrants de qualité;
- ✓ Opérateurs d'irrigation et de pompage solaire;
- ✓ Collecteurs et transporteurs ruraux;
- ✓ Petites unités de transformation et conditionnement;
- ✓ Services vétérinaires et para-vétérinaires;
- ✓ Services de froid, séchage et stockage;
- ✓ Services numériques: comptabilité simplifiée, prix, commandes et mise en relation.

La rentabilité du producteur augmente lorsque le territoire dispose de services agricoles spécialisés. Le financement de l'entrepreneuriat agricole doit donc inclure une composante « entreprises de services agricoles ».

14. Recommandations pratiques par acteur

Acteur	Actions prioritaires
Union européenne	Créer un fonds de micro-investissement agroécologique jeunesse; poursuivre les clusters; conditionner les équipements à un modèle économique et à un plan de maintenance; soutenir certification, transformation, contrats commerciaux et traçabilité zéro-déforestation; mesurer la survie et la marge des entreprises au-delà des livrables de projet.
AFD	Approfondir le lien foncier-agroécologie-marché; financer micro-irrigation solaire, sécurisation des ceintures maraîchères, stockage et transformation; soutenir des garanties partielles avec les IMF; intégrer systématiquement cartographie et sauvegardes sociales dans les investissements agricoles.
Ministère de l'Agriculture	Passer d'une logique d'installation à une logique de performance économique; publier davantage de données de rendement/prix; développer services mécanisés partagés; semences et plants certifiés; contrats producteurs-acheteurs; suivi numérique des ZAP; évaluation de la survie à 3 ans des agroentreprises.
Jeunes entrepreneurs	Commencer par le client et la marge, pas par la demande de financement; tenir un registre simple; séparer argent du ménage et argent de l'entreprise; sécuriser le terrain; commencer petit; tester un cycle; réinvestir; mutualiser équipements et transport.
OSC	Devenir tiers de confiance: médiation foncière, identification, suivi indépendant des financements, inclusion des femmes et groupes vulnérables, contrôle social, accompagnement administratif, sauvegardes E&S, mise en relation et capitalisation des leçons.
Entreprises privées	Contractualiser avec les producteurs; fournir standards qualité et prévisions d'achat; co-investir dans collecte, froid et transformation; proposer avances d'intrants encadrées; mentorat; partenariats avec incubateurs; intégrer davantage de produits locaux lorsque la qualité et la régularité sont garanties.
Banques / IMF	Créer des produits saisonniers avec différé de remboursement; analyser les flux et contrats plutôt que seulement les garanties physiques; développer crédit-bail équipement et scoring fondé sur historique de ventes; mutualiser le risque via garanties de portefeuille.

15. Petits gestes à fort effet de levier

La transformation agricole ne dépend pas uniquement de grands projets. Des interventions modestes, bien placées dans la chaîne de valeur, peuvent modifier immédiatement la productivité ou la marge d'une microentreprise.

- ✓ Une citerne et un kit d'irrigation plutôt qu'une extension de surface non maîtrisée;
- ✓ Des cagettes rigides plutôt que des sacs qui écrasent les légumes;
- ✓ Une balance numérique pour vendre au poids et connaître les volumes réels;
- ✓ Un séchoir solaire pour réduire les pertes et vendre hors saison;
- ✓ Un registre quotidien recettes/dépenses et une caisse séparée;
- ✓ Un smartphone partagé pour prix, commandes, photos de production et géolocalisation;
- ✓ Un test de sol et un calendrier cultural affiché;
- ✓ Un contrat simple ou bon de commande avec un acheteur avant la récolte;
- ✓ Une formation de deux heures sur le calcul du coût unitaire avant tout décaissement;
- ✓ Une journée mensuelle de maintenance préventive des équipements;
- ✓ Une fiche GPS du terrain et un accord écrit signé par les parties concernées;
- ✓ Une revue mensuelle de la marge et non seulement des volumes produits.

16. Feuille de route opérationnelle pour un pilote de 100 jeunes

Période	Phase	Résultat attendu
0–2 mois	Conception et sélection	Cartographie des marchés et sites; appel à candidatures; diagnostic; sélection de 100 jeunes; baseline.
2–3 mois	Sécurisation	Passeport foncier, screening environnemental/social, contrats d'accompagnement, compte séparé, fournisseurs référencés.
3–4 mois	Préparation	Formation courte ciblée par filière; business case; décaissement 30 %; installation.
4–7 mois	Premier cycle	Suivi intensif; contrôle technique; décaissement 40 %; première vente; analyse de marge.
7–10 mois	Consolidation	Contrats commerciaux, transformation, mutualisation logistique, corrections et second cycle.
10–12 mois	Graduation	Audit; score final; réinvestissement; orientation vers crédit/financement supérieur; capitalisation.
12–24 mois	Suivi post-programme	Contrôle trimestriel de survie, ventes, emplois, dette, foncier et croissance; accompagnement léger.

17. Ce qui devrait changer dans la manière d'évaluer les programmes agricoles

Les indicateurs classiques - hectares, personnes formées, kits distribués, tonnes produites - restent utiles mais insuffisants pour évaluer l'entrepreneuriat. L'ODDHC recommande d'ajouter systématiquement cinq indicateurs de sortie :

- ✓ Taux de survie des entreprises à 12, 24 et 36 mois;
- ✓ Marge brute et cash-flow par cycle;
- ✓ Part du prochain cycle autofinancée par l'entrepreneur;
- ✓ Nombre et valeur des contrats ou clients réguliers;
- ✓ Emplois durables créés par million de FCFA investi.
- ✓ Ces indicateurs permettraient de distinguer un programme qui a exécuté ses activités d'un programme qui a réellement créé des entreprises.

I8. Conclusion

L'agriculture congolaise ne manque ni de potentiel ni d'intérêt public. Elle souffre surtout d'une accumulation de ruptures : foncier insuffisamment sécurisé, financement peu adapté, faiblesse des services techniques, infrastructures coûteuses, transformation limitée, pertes post-récolte, contrats commerciaux rares et accompagnement trop court. Chacune de ces contraintes peut sembler secondaire ; ensemble, elles empêchent le passage d'une agriculture de subsistance ou de projet à une agriculture entrepreneuriale.

Les efforts du Gouvernement, des partenaires techniques et financiers et du secteur privé ont créé des bases utiles : ZAP, réformes foncières, planification des usages des terres, clusters, équipements, financement des chaînes avicoles et aquacoles, développement de compétences. Le prochain saut qualitatif doit consister à relier ces instruments autour de l'unité économique de base : l'entreprise agricole.

Message final

Le Congo n'a pas besoin uniquement de plus d'agriculteurs; il a besoin de davantage d'entreprises agricoles capables de produire avec qualité, vendre avec marge, protéger leur capital productif, réinvestir et créer des emplois. Le petit financement devient alors un outil puissant s'il arrive après le marché et le foncier, s'il est versé par jalons et s'il est accompagné jusqu'à la preuve de viabilité.

Biographie de l'auteur



René Darnel BEMBA

Économiste du développement durable, expert en gouvernance environnementale et forestière, droits humains, réformes sectorielles, partenariats institutionnels et entrepreneuriat vert.

Il cumule plus de dix ans d'expérience dans la gouvernance forestière, la foresterie communautaire, les questions foncières et climatiques, le développement local, le renforcement des capacités et l'accompagnement de projets. Il est titulaire d'un Master en Recherche-Développement / Économie du Développement Durable de l'Université Marien Ngouabi et d'un Master professionnel en Génie énergétique et thermique, option Énergies renouvelables et efficacité énergétique.

Son parcours comprend des interventions liées à la REDD+, à la conservation, aux communautés locales et populations autochtones, au suivi-évaluation, à la gouvernance institutionnelle et à l'économie verte, avec des expériences associées à des programmes soutenus notamment par l'USAID, l'AFD, WRI, ONU-REDD, la Banque mondiale et le PNUD. Il exerce également des responsabilités de direction et de pilotage de programmes au sein de l'ODDHC.

Ses publications et notes récentes portent notamment sur la finance verte et le marché carbone, la formalisation des TPME et leur transition vers l'économie verte, les droits fondamentaux, les dynamiques territoriales et foncières, ainsi que l'efficacité de l'aide et l'autonomie économique.

Sélection de publications de l'auteur – 2026

- ✓ « Note technique sur les mécanismes de la finance verte et le marché carbone: opportunité stratégique pour le développement durable en République du Congo »;
- ✓ « Note d'analyse sur la formalisation des TPME et transition vers une économie verte en République du Congo: contraintes, dynamiques et perspectives »;
- ✓ « Note de réflexion sur la Journée mondiale de l'aide humanitaire: de l'assistance à l'autonomie – 66 ans d'aide, quels résultats pour l'Afrique et la République du Congo? »;
- ✓ « Note d'analyse sur l'impact de l'absence de l'acte de naissance sur la jouissance des droits fondamentaux en République du Congo »;
- ✓ « Note d'analyse sur le découpage administratif et les limites réelles des circonscriptions territoriales en République du Congo: quels impacts sur les activités socio-économiques, foncières et culturelles des populations? ».

Sources et références principaux

- ✓ [1] Banque africaine de développement – Congo: Pacte pour l'alimentation et l'agriculture (2023);
- ✓ [2] Banque africaine de développement – Perspectives économiques en Afrique / Note pays Congo 2024 et Rapport pays Congo 2024;
- ✓ [3] Banque africaine de développement – Perspectives économiques au Congo, mise à jour 2026;
- ✓ [4] FAO/GIEWS – Country Brief: Congo, référence du 23 juin 2026;
- ✓ [5] Groupe de la Banque mondiale – Financement de 60 million USD pour les chaînes avicoles et aquacoles, 7 août 2026;
- ✓ [6] Banque mondiale – Republic of Congo Economic Update 2025;
- ✓ [7] République du Congo – Loi n°21-2018 du 13 juin 2018 fixant les règles d'occupation et d'acquisition des terres et terrains;
- ✓ [8] République du Congo – Loi n°20-2022 du 18 mai 2022 modifiant et complétant la loi n°21-2018;
- ✓ [9] République du Congo – Loi n°26-2022 du 25 mai 2022 fixant les règles d'immatriculation de la propriété immobilière;
- ✓ [10] Ministère de l'Agriculture et de l'Élevage – Zones Agricoles Protégées (ZAP);
- ✓ [11] AFD – Programme d'utilisation durable des terres (PUDT), Congo, 2022-2027;
- ✓ [12] Union européenne / Délégation au Congo – Programme de Renforcement des Capacités Commerciales et Entrepreneuriales, PRCCE II.

Avertissement

Cette note est une contribution d'analyse et de proposition. Elle ne constitue ni une étude de faisabilité détaillée d'une filière particulière, ni un conseil financier individuel. Les données chiffrées doivent être actualisées au moment de la conception d'un programme ou d'un investissement. Toute décision de financement doit être précédée d'un diagnostic technique, commercial, foncier, environnemental et social adapté au site.