



AgEcon SEARCH
RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library

This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.

Help ensure our sustainability.

Give to AgEcon Search

AgEcon Search
<http://ageconsearch.umn.edu>
aesearch@umn.edu

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

**PROJET DE MOBILISATION DES INITIATIVES EN MATIERE DE
SECURITE ALIMENTAIRE AU MALI
(PROMISAM)**

ETUDE SUR :

IDENTIFICATION DES BESOINS D'INFORMATION

DES OPERATEURS ECONOMIQUES

POUR LE DEVELOPPEMENT DES ECHANGES

EN AFRIQUE DE L'OUEST

RAPPORT DE SYNTHESE

2008

INTRODUCTION

L'étude « Identification des besoins d'information des utilisateurs pour le développement des échanges dans la sous région OA » a pour objectif général la détermination de façon précise des besoins réels d'information des commerçants et des exportateurs des produits agricoles et des produits de l'élevage sur le marché intérieur et les marchés extérieurs et les meilleurs moyens de dissémination de ces informations pour une augmentation du volume des échanges entre les pays de la sous région. Plus spécifiquement, l'étude couvrant quatre pays à savoir, la Guinée, le Mali, le Sénégal et le Niger, cherche à déterminer :

- les types de décision que chaque acteur prend régulièrement dans le cadre de ses activités d'importation et d'exportation dans la sous région ;
- les informations nécessaires à la prise de ces différents types de décision des acteurs ;
- les informations nécessaires aux prises de décisions qui sont disponibles et accessibles aux acteurs ;
- les informations qui sont nécessaires aux acteurs dont ils ne disposent pas ;
- les meilleurs créneaux et les formes de diffusion de ces informations ;
- les niveaux actuels des volumes d'importation et d'exportation des produits agricoles dans la sous région des acteurs ;
- les difficultés rencontrées et les délais au passage des frontières avec les produits.

La méthodologie utilisée pour collecter les données qui est sensiblement la même pour les quatre pays a consisté à :

- l'identification des marchés selon les filières à vocation sous régionale

- le recensement des opérateurs grossistes évoluant dans les filières à vocation sous régionale ;
- le choix au hasard de cinq grossistes par filière et par marché en collaboration avec les organisations.

Le présent rapport fait la synthèse des rapports des études réalisées dans les quatre pays du 1 janvier au 15 Février 2008.

1 Identification des enquêtés

Aspect genre dans la profession de grossiste :

Il ressort des rapports des pays que le commerce de gros des produits agro-alimentaires est dominé par les hommes. Ainsi, en Guinée sur un échantillon de 61 grossistes enquêtés 11 seulement sont des femmes, au Mali les femmes représentent 6%, au Sénégal 1 seule femme parmi les 70 enquêtés et au Niger il n'existe aucune femme dans l'échantillon.

Les femmes grossistes faisant partie des échantillons, en Guinée et au Mali, interviennent surtout dans le secteur des produits horticoles et le poisson.

Nombre d'années dans la profession :

Le commerce des produits agro-alimentaires nécessite une grande expertise à cause des risques élevés liés à l'activité suite à la grande variation des productions d'une année sur une autre dans les pays comme les autres. Ainsi tous les opérateurs enquêtés bénéficient de longues et solides années d'expérience. Le nombre d'année moyenne d'expérience est de 20 ans au Mali, dix neuf (19) ans au Sénégal, 17 ans au Niger et 15 ans en Guinée, si l'on considère tout l'univers concerné.

Classification des grossistes

Conformément aux TDR de l'étude, les échantillons des commerçants enquêtés dans les pays ont été composés majoritairement de grossistes import/exports et de grossistes simples évoluant dans le secteur du commerce des produits agro-alimentaires et leur répartition est la suivante (cf tableau ci-dessous).

	Grossistes Import/:exports	Grossistes	Autres	Total
Guinée	31	30		61
Mali	70	99	5	174
Niger	14	37	7	58
Sénégal	21	39	10	70
Total	136	205	22	363

Autres activités des opérateurs interviewés

Il ressort des rapports des pays que la majorité de la population cible de cette étude, c'est-à-dire les grossistes import/exports, pratiquent d'autres activités secondaires. Les activités secondaires pratiquées sont diverses et assez nombreuses, elles sont par ordre d'importance, l'agriculture, l'embouche, le transport, la vente d'aliment bétail, la pisciculture, le commerce général etc...

Niveau d'instruction des commerçants

Au Mali et au Sénégal, une grande majorité des grossistes de la commercialisation des produits agroalimentaires enquêtés ont pratiqué l'école formelle, le taux de scolarisation est respectivement de 99 et 84%. En Guinée, ils sont 46% à aller à l'école alors qu'au Niger ils ne sont que 38%.

Nombre d'employés

Selon leur volume de travail et leur disponibilité, les opérateurs font travailler un certain nombre de personnes. Le nombre d'employés varie en moyenne entre 5 personnes au Mali et 7 en Guinée.

Appartenance à des organisations

Les organisations sont très populaires dans le milieu des grossistes.

Pays	Grossistes appartenant à au moins une organisation (%)
Guinée	70
Mali	78
Niger	69
Sénégal	57

Les attentes des commerçants à l'endroit des organisations se résument aux points suivants :

- défense de leurs intérêts
- faciliter l'accès au crédit ;
- recherche de marchés (déboucher/sources d'approvisionnement) ;

2 Organisation de l'activité

Les opérateurs économiques grossistes exerçants dans le secteur des produits agricoles, enquêtés dans les quatre pays, disposent dans leur grande majorité :

- Pour leurs opérations d'achat d'un réseau de collecteurs, au plan interne, et de fournisseurs réguliers sur les marchés de la sous région
- Pour les opérations de vente d'un réseau de distributeurs au plan national et de clients réguliers sur les marchés de la sous région.

Le fil conducteur des activités commerciales des produits agricoles dans les quatre pays reste toujours la confiance réciproque et le respect de la parole donnée. Ainsi, le recours à la formalisation des opérations d'achat et de vente pour sécuriser les transactions est très timide. Néanmoins, un début d'inversion de la tendance est entrain d'être observée, notamment au Mali et au Sénégal, avec la régionalisation du commerce.

La planification est faite seulement par les céréaliers (planification des achats pendant la récolte et des ventes pendant la soudure) et par les commerçants de bétail à cause surtout du caractère cyclique de ce marché.

Les tableaux suivants donnent les organisations des activités :

2.1 Organisation en réseau des collecteurs et distributeurs

Toutes filières confondues		
Pays	Possession réseau des collecteurs en %	Possession réseau de distributeurs en %
Guinée	44	43
Mali	78	50
Niger	79	50
Sénégal	64	61

2.2 Organisation en réseaux de fournisseurs et clients

Toutes filières confondues

Filières	Possession de clients extérieurs réguliers en %	Possession de fournisseurs extérieurs réguliers en %
Guinée	50	
Mali	47	38
Niger	47	41
Sénégal	27	33

2.3 Formalisation des opérations d'achat/vente

Toutes filières confondues

Pays	Utilisation de documents pour les achats en %	Utilisation de documents pour les ventes en %
Guinée	36	32
Mali	38	46
Niger	31	26
Sénégal	68	60

2.4 Planification des opérations d'achat/vente

Toutes filières confondues

Pays	Planification des achats en %	Planification des ventes en %
Guinée		
Mali	46	44
Niger	22	17
Sénégal	51	40

3. Echelle des opérations

Dans la commercialisation des produits Agricoles, l'envergure des activités se mesure par le niveau d'équipement, les quantités des produits transigées et l'accessibilité au crédit. Ainsi cette partie de l'étude se doit de déterminer le niveau de tous ces indicateurs des grossistes en vue de se faire une idée sur leur échelle d'opération. La situation de ces indicateurs se présente comme suit :

- **Les infrastructures de stockage**

La grande majorité des commerçants enquêtés dans les quatre pays disposent d'au moins une infrastructure de stockage. La capacité de ces infrastructures varie d'un opérateur à l'autre et d'une filière à une autre.

Toutes filières confondues

Pays	Pourcentage d'opérateurs disposant d'infrastructure de stockage
Guinée	85
Mali	68
Niger	84
Sénégal	75,71

- **Les produits commercialisés et la quantité moyenne commercialisée**

En Guinée :

Les produits commercialisés dans la sous région sont généralement, les céréales, le bétail et ses dérivés, les produits horticoles, le poisson (frais fumé et séché), les huiles et oléagineux, les tubercules et les produits de la cueillette (beurre de karité, noix de néré ...).

Tableau : Filières agricoles, d'élevage, halieutique et quantités commercialisées

Filières	quantités moyennes commercialisées par commerçant (en tonnes)	Quantité annuelle maximale commercialisée par commerçant (en tonnes)	Quantité annuelle minimale commercialisée par commerçant (en tonnes)
Céréales	955	3850	430
Produits horticoles	2450	19550	500
Huile et oléagineux	2100	11500	440

Tubercules	1200	2700	350
Poisson	1675	3900	550
Bétail (bovin, ovin)	500	1100 têtes	90 têtes
café	435	4800	110

Au Mali

Les produits transigés sur le marché malien et sur les marchés de la sous région par les opérateurs maliens sont : le maïs, le mil/sorgho, la pomme de terre, l'échalote, les mangues, la noix de karité, la patate, le piment, les dattes, l'igname, le niébé, les poissons fumés et séchés, les petits et gros ruminants.

Il ressort des enquêtes que le Mali importe des pays voisins les produits suivants :

- Burkina Faso : le mil, le niébé, le maïs, la pomme de terre, les gros ruminants, le beurre de karité et le poisson séché ;
- Côte d'Ivoire : le maïs, l'igname et le poisson séché ;
- Niger : le mil ;
- Et l'Algérie : les dattes.

Par contre les produits maliens exportés dans les pays sont :

- Côte d'Ivoire : le mil, l'échalote, le pois sucré, les gros et les petits ruminants et les poissons fumés et séchés ;
- Sénégal : le maïs, la patate, la noix de karité, les gros et les petits ruminants ;
- Guinée Bissau et Gambie : les petits et les gros ruminants ;
- Burkina Faso : les mil/sorgho et la mangue ;
- Ghana : la pomme de terre ;
- Europe (l'Allemagne, la France, la Belgique et la Hollande) : les mangues ;
- Libéria : le piment ;
- Niger : le maïs, les gros et les petits ruminants ;
- Nigeria : les poissons frais, séchés et fumés ;

- Algérie et la Mauritanie : les gros et les petits ruminants

Le tableau suivant indique la situation des produits commercialisés annuellement.

Produits	Quantités annuelles moyennes commercialisées	Quantités annuelles moyennes importées	Quantités annuelles moyennes exportées
Unité = Tonnes			
Mil/Sorgho	2824	1167	3045
Riz	1986	,	,
Maïs	1896	1327	1500
Pois sucré	1650	,	1000
Aliment bétail	1065	,	,
Beurre de Karité	1020	,	,
Banane	955	,	,
Orange	753	,	,
Dattes	565	565	,
Papaye	328	,	,
Mangue	302	,	263
Patate	240	,	240
Igname	200	200	,
Noix de karité	200	,	200
Niébé	175	40	,
Poisson séché	62	,	40
Poisson fumé	52	,	33
Piment	50	,	50
Pomme de terre	42	13	11
Echalote	38	,	38
Poisson Frais	6	,	5
Unités= Têtes			
Petits ruminants	3038	,	3038
Gros ruminants	1187	433	1224

Au Niger

Le tableau ci-dessous décrit entre autres les produits les plus commercialisés, la proportion des agents commercialisant le produit et les quantités annuelles moyennes commercialisés par opérateur.

Produits commercialisés, proportion des agents commercialisant le produits et les Quantités annuelles

	type d'opérateur	MIL	Maïs	riz	sorgho	Niébé	arachide
Proportion	Autre	0%	2%	0%	0%	2%	2%
	Grossiste	9%	29%	3%	24%	29%	2%
	Grossiste import/export	26%	12%	9%	7%	14%	2%
	ensemble	35%	43%	12%	31%	45%	5%
quantités moyennes commercialisées (en tonnes) par opérateur	Autre		200			10000	1000
	Grossiste	8600	1248	190	275	956	450
	Grossiste import/export	1107	1258	2298	695	3984	320
	ensemble	2980	1209	1696	369	2236	590
Quantité annuelle maximale commercialisée (en tonnes) par opérateur	Autre		200			10000	1000
	Grossiste	6400	8000	600	1600	9000	450
	Grossiste import/export	40000	5000	10000	2000	600	320
	ensemble	40000	8000	10000	2000	10000	1000
Quantité annuelle minimale commercialisée (en tonnes) par opérateur	Autre		200			10000	1000
	Grossiste	100	80	140	40	80	450
	Grossiste import/export	120	435	150	100	90	320
	ensemble	100	80	140	40	80	320

En terme de quantité, le mil, le niébé, le riz et le maïs constituent les produits les plus commercialisés.

Les produits faisant l'objet d'importation/exportations en plus de leur commercialisation sur le marché intérieur sont : le sorgho, le niébé et le bétail. Tout comme le riz et le maïs est exclusivement importé. Les principaux pays origines sont : le Nigeria, le Bénin ; le Ghana et dans une moindre mesure le Mali et la Côte d'Ivoire.

Exportations du niébé par type d'opérateurs et par origine

Type d'opérateurs	destination	Quantité exportée (en tonnes)
Grossistes	Bénin	400
	Ghana	120
	GHANA ET Togo	9000
	Ghana/BENIN	3690
	Ghana; NIGERIA	800
	Nigeria	2034
Grossiste import export	Ghana	200
	Nigeria	1675
Autres	Nigeria	10000

Ensemble		27919
----------	--	-------

Le sorgho provient deux sources la production locale et les importations à partir du Nigeria, du Bénin.

Quant à l'arachide l'exploitation des données indique qu'elle fait l'objet des importations à partir du Nigeria et des exportations en direction du même pays.

Importations du maïs et du sorgho par type d'opérateurs

type d'opérateurs	produits	quantité importé (en tonnes)
grossistes	sorgho	2 955
	maïs	21 220
grossistes import/export	sorgho	680
	maïs	8 805
autres	sorgho	0
	maïs	200
ensemble	sorgho	3 635
	maïs	30 225

Il convient de rappeler que les données collectées ne permettent pas de dégager la part des marchés de chaque pays lorsqu'il s'agit d'importations ou d'exportations. En effet, pour un même produit les destinations par exemple sont mentionnées sur la même ligne sans distinction de la part de chacune.

De même, ces données n'ont pas permis de dégager pour chaque quantité commercialisée d'un produit par an la part des importations, des exportations et la commercialisation locale.

S'agissant du bétail, les catégories ayant fait l'objet de commercialisation chez les enquêtés sont les ovins ; les caprins et les bovins

L'exportation du bétail se fait en direction du Nigeria, de la Côte d'Ivoire et du Togo.

Exportations du bétail par type d'opérateur par espèce et par destination

		quantité exportée (en tête)	destination
Grossiste	bovins	4 000	Nigeria
	caprins	8 270	
	ovins	11 400	

	asins	1 300	
Grossiste import/export	ovins	300	Côte d'Ivoire
	caprins	400	Togo

Au Sénégal :

Beaucoup de produits font l'objet d'échanges très importants tant à l'intérieur du pays qu'avec les pays de la sous régionaux.

Les produits les plus commercialisés au niveau de la sous région sont constitués respectivement par les animaux (ovins, bovins) et les produits dérivés (cuirs, peaux, viande), les produits agricoles (céréales, légumineuses et bananes) et les aliments de bétail (tourteaux et aliments concentrés).

Les résultats obtenus montrent que l'essentiel des importations du Sénégal au niveau de la sous région, se fait respectivement avec le Mali, le Burkina Faso, la Guinée Conakry et la Mauritanie. Les échanges entre ces pays concernent les céréales (maïs, sorgho), le bétail (bovins, ovins), les produits de cueillette (huile de palme, pain de singe) et les aliments de bétail. Sur le plan international, les produits importés sont composés essentiellement de céréales (riz, maïs, sorgho) et d'aliments de bétail. Ces données sont indiquées suivant :

Répartition des importations par produit et par pays

	MALI	BURKINA FASO	MAURI TANIE	GUINEE CONAKRY	France +BRESIL	BRESIL	ARGEN TINE	PAYS D'ASIE
Aliment Bétail	4 795	2 000			1 998	600	600	
Bovins	20 000							
Ovins	15 270		3 000					
Huile de palme				4 000				
Beurre de Karité	1							
Maïs	9 300	300					10 000	
Sorgho	180						3600	
Pain de singe	200							
Riz								905

Quant aux exportations, elles sont essentiellement constituées des produits dérivés du bétail (peaux, cuirs), du bétail (bovins, ovins), d'aliment de bétail (graine de coton, les produits concentrés), de sel, de légumineuses (arachide, niébé) et de légumes (choux, manioc, aubergine etc.). Les principaux pays destinataires sont ceux de la sous région (le Mali, les deux Guinées, la Gambie, le Burkina Faso, la Mauritanie), ceux d'Europe, d'Asie et des USA. Les détails de ces opérations sont indiqués par le tableau ci-dessous

Répartition des produits exportés par volume et par destination

	USA	G. BISSAU	Espagne	EUROPE + ASIE	GAMBIE	GUINEE	MALI	BK. FASO	MAURI TANIE
PEAUX	1 300 000								
CUIRS				900 000					
MIL SOUNA		200							
GRAINE DE COTON			300						
BOVINS					50 000				
OVINS					150 000				
POISSONS					840				
VIANDE						16 000			
ALIMENT DE BETAIL							600		
SEL							500		
NIEBE							300		
ARACHIDE							2 000	700	
LEGUMES									640

- **Opérateurs disposant de moyen de transport :**

Le taux de possession de moyen propre de transport par les opérateurs enquêtés dans les quatre pays est faible. Seuls quelques grossistes imports/exports en possèdent et les capacités varient entre 10 à 40 tonnes.

La situation par pays se présente comme suit :

Toutes filières confondues

Pays	Opérateurs disposant de moyen de transport propre (%)
Guinée	46
Mali	24
Niger	18
Sénégal	39

- **Accès au crédit formel :**

Le financement du commerce des produits agricoles par le secteur formel demeure toujours timide au Mali et en Guinée. Ce qui justifie que très peu d'opérateurs de ces deux pays ont accès au crédit formel.

Par contre, si au Sénégal les opérateurs font recours au crédit formel pour prospérer leurs affaires il n'est pas de même pour les nigériens qui l'évitent.

La situation par pays est la suivante :

Toutes filières confondues

Pays	Opérateurs ayant accès au crédit formel (%)
Guinée	2
Mali	19
Niger	3
Sénégal	44

4 ACTIVITES COMMERCIALES

Sources d'approvisionnement

Les principales sources d'approvisionnement évoquées par ordre d'importance par les opérateurs enquêtés dans les quatre pays sont les marchés intérieurs, les marchés de la sous région et enfin le marché international pour les plus gros commerçants import/exports.

La fréquence des approvisionnements

La fréquence des approvisionnements varie selon les produits et les périodes. Toutefois, la plupart des opérateurs s'approvisionnent hebdomadairement. Cela pourrait s'expliquer par plusieurs facteurs (niveau de la demande, faiblesse des capacités de stockage des commerçants, difficultés liées au transport des produits, etc.).

Le niveau des approvisionnements est variable en fonction des produits et des périodes, selon les différentes phases de la commercialisation.

Types d'informations et sources pour les opérations d'approvisionnement

Informations disponibles et leurs sources pour les opérations d'achat

Les informations disponibles que les opérateurs utilisent dans le cadre de leurs opérations d'achat sont :

- le niveau des prix pratiqués dans les marchés d'approvisionnement ;
- le niveau des prix courants dans les marchés d'écoulement, notamment dans les zones déficitaires ;
- les disponibilités des produits dans les marchés d'approvisionnement ;
- l'appréciation de la campagne ;
- les disponibilités des moyens de transport.

Ces informations sont recueillies à plusieurs niveaux. D'abord il faut souligner que les opérateurs disposent de leurs propres réseaux de collecte (fournisseurs, forains, transporteurs et producteurs) et de distribution (clients) qui constituent les principaux canaux d'information au niveau interne. Ensuite, il y a un autre cadre plus formel au niveau des organisations faîtières dans lesquelles les opérateurs militent.

Enfin, viennent les structures nationales, telles que le Système d'Information sur les Marchés (SIM).

Les opérateurs utilisent les moyens de communication traditionnels (téléphone, radio, fax, rapports) et modernes (SMS, mail). Ces supports sont utilisés à souhait par la majorité des opérateurs.

La fréquence de diffusion de l'information varie selon les filières et le type d'opérateur. Les fréquences les plus utilisées sont : Journalière, hebdomadaire, annuelle et mensuelle.

Informations non disponibles pour les opérations d'achat mais nécessaires

Les informations jugées utiles pour l'accroissement des opérations d'approvisionnement et dont ne disposent pas les commerçants sont multiples et varient d'un enquêté à un autre, d'un type d'opérateur à un autre type. Cependant, les plus cités sont :

- Les prix des produits tant sur le marché intérieur que sur le marché extérieur ;
- Le niveau de l'offre sur les différents marchés d'approvisionnement ;
- Le niveau de la demande dans les marchés d'écoulement ;
- Les sources de financement potentielles et les formalités pour l'accès au crédit formel ;
- La disponibilité et les coûts des moyens de transport ;
- Les achats institutionnels.

Pour tous les opérateurs, la radio semble être le support de diffusion la plus souhaitée et à une fréquence continue (à tout moment) ensuite viennent le téléphone et le mail.

Marchés d'écoulement des produits

Les marchés intérieurs et sous régionaux constituent les principaux marchés d'écoulement. Seulement quelques commerçants enquêtés écoulent leurs produits sur le marché international.

Les produits les plus commercialisés sont les mêmes que ceux cités au point 4.1

La fréquence des ventes

A l'instar des achats, il ressort des enquêtes que les ventes importantes sont majoritairement hebdomadaires.

Types d'informations et sources pour les opérations de vente

Informations disponibles et leurs sources pour les opérations de vente
(idem pour les opérations d'achat)

Informations non disponibles pour les opérations de vente mais nécessaires

Les informations jugées utiles pour l'accroissement des opérations de vente et dont ne disposent pas les commerçants sont :

- Les prix des produits tant sur le marché intérieur que sur le marché extérieur
- Le niveau de l'offre sur les différents marchés d'écoulement (intérieurs et extérieurs)
- Le niveau de la demande dans les marchés d'écoulement (intérieurs et extérieurs)
- L'annuaire des opérateurs
- Les réglementations en vigueur relatives à la facilitation des échanges et les recours possibles

- Les informations relatives aux normes de qualité et services de certification
- Les informations sur les différents réseaux et structures d'appui et leurs rôles respectifs
- La disponibilité et coûts des moyens de transport
- Les achats institutionnels.

Pour toutes les catégories d'opérateurs, la radio semble être le support de diffusion souhaitée la plus dominante à une fréquence continue (à tout moment).

5 Entraves aux mouvements

Les entraves aux mouvements sont des phénomènes qui ont toujours été décriés par les opérateurs, mais qui persistent toujours. Ces entraves se présentent sous diverses formes et sont d'ordre interne et externe c'est-à-dire situant aussi bien à l'intérieur qu'en dehors des frontières.

Les difficultés rencontrées lors du transport des produits à l'intérieur des pays :

Les opérateurs économiques enquêtés dans les quatre pays éprouvent tous des difficultés dans l'exercice de leurs activités à l'intérieur des frontières de leurs pays respectifs. Ces difficultés, qui sont de plusieurs ordres, se résument ainsi :

- La multiplicité des postes de contrôle et des taxes formelles et informelles, excepté la Guinée qui a supprimé depuis 2005 tous les poste de contrôle à l'intérieur de son territoire ;
- Les tracasseries aux postes de contrôle
- Les tracasseries administratives
- Les difficultés d'accès au crédit et aux informations de marchés
- L'insuffisance de formation des opérateurs
- La non fonctionnalité des organisations des opérateurs
- Le mauvais état de certaines routes
- L'insécurité sur les routes
- Les moyens de transport non appropriés
- La rareté de moyens de transport sur certains axes
- Le coût élevé du transport (coût du carburant)
- l'insécurité sur certains axes ;

- l'interdiction d'entrer des produits malgré l'existence des dispositions communautaires relatives à la libre circulation des personnes et des biens ;
- le refus d'octroi des documents d'exportation, notamment les certificats d'origine.

Les difficultés rencontrées lors du passage des frontières :

Les difficultés rencontrées lors du passage des frontières sont presque similaires à ceux rencontrés à l'intérieur du pays.

Ainsi, les commerçants enquêtés dans les quatre pays se plaignent :

- Le nombre élevé de postes de contrôle aux frontières (poste de police, de gendarmerie, de douane, des eaux et forêt, du contrôle de qualité, des services vétérinaires) avec le paiement à tous les postes de taxes formelles et informelles
- Les tracasseries douanières notamment les déchargements et les chargements des marchandises
- Les pertes de temps liées à la durée de passage aux postes frontières
- la faiblesse des réseaux ;
- les entraves sanitaires et phytosanitaires ;
- la mal gouvernance qui se traduit par la non application des textes en vigueur.
- non convertibilité de certaines monnaies ;

Propositions pour l'allègement des entraves aux mouvements :

Compte tenu de toutes les difficultés qui entravent le fonctionnement du commerce des produits agropastoraux, les différents opérateurs ont proposé des solutions pour améliorer les conditions d'exercice de leurs activités.

Les propositions pour un allègement des difficultés de transport à l'intérieur

Les principales propositions d'allègement des entraves en ce qui concerne le commerce interne des produits agricoles sont :

- L'allègement des taxes formelles au niveau des postes de contrôle ;
- La suppression des taxes informelles
- La diminution des postes de contrôle ;
- La réduction du temps d'attente aux postes de contrôle
- Le développement du fret
- La réhabilitation des routes dégradées
- Les équipements de transport et de conservation adéquats.

Les propositions pour un allègement des difficultés de transport aux frontières :

Les propositions faites pour un allègement des difficultés de transport lors des passages aux frontières portent essentiellement sur :

- de rapprocher les opérateurs des différents pays de la sous région par des voyages d'études et des rencontres régionales formelles ;
- d'appuyer les opérateurs exportateurs/importateurs en formation pour renforcer leurs capacités dans les différents domaines du commerce intra régional ;
- d'organiser des rencontres frontalières entre les opérateurs et les services techniques des états en charge de la gestion des frontières pour la diligence des formalités de passage et la cessation des tracasseries ;
- organiser des rencontres avec les administrations centrales concernées en vue de leur sensibilisation sur les problèmes de tracasserie ;
- suppression des interdictions relatives à la sortie des produits ;
- recours aux documents formels pour favoriser les échanges ;

- la diffusion des textes relatifs à la libre circulation des personnes et des biens adoptés dans le cadre de l'intégration régionale en vue de leur plus grande appropriation ;
- la limitation des interventions de l'Etat dans les échanges ;
- la réduction des entraves sanitaires et phytosanitaires ;
- renforcement des coordinations nationales afin qu'elles jouent plus efficacement leur rôle dans le plaidoyer et l'élimination des tracasseries.

6. CONCLUSION ET RECOMMANDATIONS

Il ressort des résultats de l'enquête, que les entraves au développement du commerce régional des produits agricoles entre les pays de la sous région sont multiples. Parmi ces entraves on peut citer entre autres la faible disponibilité de l'information commerciale dont les opérateurs ont besoin pour leurs prises de décision, l'inefficacité des organisations des opérateurs, les tracasseries sur les routes et les difficultés de passage aux différentes frontières. Pour la levée ou l'assouplissement de ces contraintes pour une augmentation du volume des échanges dans l'espace sous régional couvert par l'étude il y a lieu :

- ✓ D'appuyer les SIMs pour :
 - couvrir plus de marchés,
 - collecter et diffuser par les créneaux appropriés les informations commerciales non satisfaites répondant aux besoins des opérateurs ;
 - suivre le maximum de produits agricoles, notamment ceux qui font l'objet d'échange à travers les flux transfrontaliers, en vue d'apporter une réponse plus adéquate aux besoins des opérateurs.
- ✓ De former les organisations des opérateurs dans les techniques de lobbying.
- ✓ De rapprocher les opérateurs des différents pays de la sous région par des voyages d'études et des rencontres régionales formelles.
- ✓ D'appuyer les opérateurs exportateurs/importateurs en formation pour renforcer leurs capacités dans les différents domaines du commerce agricole intra régional.
- ✓ D'organiser des rencontres frontalières entre les opérateurs et les services techniques des états en charge de la gestion des frontières pour la diligence des formalités de passage et la cessation des tracasseries.