AGRICULTURAL POLICY ANALYSIS PROJECT, PHASE III

Sponsored by the

U.S. Agency for International Development

Assisting USAID Bureaus, Missions and Developing Country Governments
to Improve Food & Agricultural Policies and Make Markets Work Better

Prime Contractor:	**Abt Associates Inc.**
Subcontractors:	**Development Alternatives Inc.**
	Food Research Institute, Stanford University
	Harvard Institute for International Development, Harvard University
	International Science and Technology Institute
	Purdue University
	Training Resources Group
Affiliates:	**Associates for International Resources and Development**
	International Food Policy Research Institute
	University of Arizona

Project Office: 4800 Montgomery Lane, Suite 600, Bethesda, MD 20814 · Telephone: (301) 913-0500
Fax: (301) 652-3839 · Internet: apap3@abtassoc.com · USAID Contract No. LAG-4201-C-00-3052-00

A

RÉALISATION DU COMMERCE RÉGIONAL EN AFRIQUE DE L'OUEST

Janvier 1996

APAP III
Research Report
No. 1014

Préparé par

Agricultural Policy Analysis Project, Phase III, (APAP III)

USAID Contract No. LAG-4201-C-00-3052-00

Authors: **Lynn Salinger et Abdoul Barry**
Associates for International Resources and Development
Cambridge, Massachusetts

B

TABLEAU DES MATIERÈS

I. INTRODUCTION 1

II. OBSERVATIONS GÉNÉRALES 5
- Récents événements et études publiées 5
- Cadre incitatif en Afrique de l'Ouest en 1995 11
- Potentiel et perspectives d'échanges intra-régionaux 18
- Projection des excédents d'offre nationale de céréales et de produits de l'élevage . . 19

III. TECHNIQUES D'ÉTUDE DE MARCHÉ 26
- Analyse descriptive 27
- Analyse de l'offre 29
- Analyse du marché 32
- Analyse de la demande 35
- Analyse institutionnelle 39
- Analyse des coûts et du revenu 41
- Analyse des contraintes 43
- Etude du marché: conclusion 44

IV. LE COMMERCE DE L'AIL ENTRE LE TCHAD ET LA CÔTE D'IVOIRE . . . 45
- Introduction 45
- 4.1 La culture de l'ail et ses perspectives aux niveaux local et régional 46
- 4.2 Commercialisation de l'ail 47
  - 4.2.1 Le stockage 47
  - 4.2.2 La commercialisation au Tchad 47
  - 4.2.3 L'exportation de l'ail 49
  - 4.2.4 La commercialisation en Côte d'Ivoire 51
- 4.3 Les prix financiers et la marge de rentabilité 51
- 4.4 Contraintes 54

V. LE COMMERCE DU MAÏS ENTRE LE BÉNIN ET LE NIGER 56
- Introduction 56
- 5.1 Production 56
  - 5.1.1 Importance de la production 56
  - 5.1.2 Systèmes de production 60
  - 5.1.3 Coûts de production 62
- 5.2 Commercialisation 66
  - 5.2.1 Les conditions d'exercice et procédure 66
  - 5.2.2 Commerce intérieur 68
  - 5.2.3 Commerce extérieur 69
  - 5.2.4 Les circuits de commercialisation 72
  - 5.2.5 Coût de commercialisation 73
- 5.3 Prix 77
- 5.4 Politiques et contraintes 80
- Conclusions 81

Annexes 85

VI. LE SOUS-SECTEUR AVICOLE GHANÉEN 105
6.1 Vue d'ensemble du secteur 105
6.1.1 Tendances de la production 105
6.1.2 Tendances concernant les intrants 107
6.1.3 Tendances du commerce extérieur 108
6.1.4 Niveaux de consommation 109
6.1.5 Tendances des prix intérieurs 110
6.1.6 Perspectives du marché 111
6.2 Darko Farms: Etude de cas 112
6.2.1 Situation actuelle 112
6.2.2 Plans d'avenir de Darko Farms 113
6.2.3 Activités commerciales de Darko Farms sur les marchés intérieurs et extérieurs 113
6.2.4 Stratégie future 114
6.3 Analyse des contraintes affectant la production industrielle de volailles au Ghana 115
6.3.1 Stabilité de l'offre et de la demande 115
6.3.2 Infrastructures de stockage 115
6.3.3 Infrastructures pour le commerce extérieur des grains en vrac 115
6.3.4 Accès aux capitaux 116
6.3.5 Conseils techniques 116
6.3.6 Pratiques et formalités du commerce extérieur 116
6.3.7 Autres mesures gouvernementales 117
6.4 Conclusions 118
6.4.1 Perspectives d'avenir 118
6.4.2 Contraintes principales 118
6.4.3 Actions à entreprendre 118

VII. LA POMME DE TERRE EN GUINÉE ET AU SÉNÉGAL 120
7.1 La pomme de terre en Guinée 120
7.1.1 Introduction 120
7.1.2 Importance de la pomme de terre dans l'économie 120
7.1.3 Organisation de la filière 121
7.1.4 Identification des contraintes au commerce régional 132
7.2 La pomme de terre au Sénégal 137
7.2.1 Introduction 137
7.2.2 Importance de la pomme de terre dans l'économie 138
7.2.3 Organisation de la filière 138
7.2.4 Contraintes nationales 149
7.3 Potentialités et contraintes des échanges intra-régionaux 153
7.3.1 Potentialités d'échanges entre la Guinée et le Sénégal 153
7.3.2 Contraintes des échanges intra-régionaux 156
7.4 Conclusions et recommandations 160

D

Liste des abréviations 161
Bibliographie 162

VIII. ANALYSE DES INCITATIONS ET DE LA COMPÉTITIVITÉ ÉCONOMIQUE 163
Analyse des incitations 164
Potentiel d'échanges régionaux de produits agricoles 165
Simulation 166

IX. CONCLUSIONS ET STRATÉGIES 170

ANNEXE MÉTHODOLOGIQUE 173
Rentabilité financière 174
Rentabilité économique et compétitivité 174
Mesures de protection 176
Hypothèses des projections de l'offre et de la demande 179

E

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 2.1 : Excédents des offres nationales de céréales et de viandes 22
Tableau 2.2 : Simulation de l'excédent d'offre correspondant à des taux de croissance de 0% pour le revenu et de 0% pour les rendements lorsque la productivité est en baisse . 24
Tableau 2.3 : Simulation de l'excédent d'offre correspondant à des taux de croissance de 3% pour le revenu, de 1% pour les rendements lorsque la productivité est en baisse, et de 0% pour les superficies en déclin 25
Tableau 4.1 : Calcul du prix de revient de l'ail exporté du Tchad en Côte d'Ivoire 52
Tableau 5.1 : Évolution des superficies, rendements et productions du maïs en République du Bénin 58
Tableau 5.2 : Culture : maïs : Production, superficie, importance relative 59
Tableau 5.3 : Caractéristique de l'évolution de la culture du maïs 1991-1993 60
Tableau 5.4 : Culture attelée : coûts du matériel 63
Tableau 5.5 : Différents coûts liés à la production du maïs dans le Département du MONO 64
Tableau 5.6 : Structure des coûts de production du maïs par zone 65
Tableau 5.7 : Statistique des importations de maïs par le Port de Cotonou 70
Tableau 5.8 : Statistique des exportations de maïs par le Port de Cotonou 70
Tableau 5.9 : Flux de maïs en direction du Niger à partir du Marché de Malanville 71
Tableau 5.10 : Quantités de maïs exposées sur les marchés enquêtés 72
Tableau 5.11 : Coûts de commercialisation : cas de G.H. BENIN (S.A.) 1994 74
Tableau 5.12 : Disparité des marges bénéficiaires selon les circuits commerciaux 75
Tableau 5.13 : Frais de conditionnement et frais phytosanitaires 76
Tableau 5.14 : Frais liés aux opérations de transit 76
Tableau 5.15 : Évolution des prix au détail sur quelques marchés en 1994 77
Tableau 5.16 : Évolution des prix (FCFA) sur les marchés de Nikki et de Dantokpa (Cotonou) en 1994 78
Tableau 5.17 : Solde de la consommation alimentaire par zone 80
Tableau 6.1 : Production de l'élevage 105
Tableau 6.2 : Principales exploitations avicoles du Ghana 106
Tableau 6.3 : Capacité de fabrication d'aliments dans les exploitations avicoles 107
Tableau 6.4 : Prix nominaux des aliments de volaille au Ghana 107
Tableau 6.5 : Tendances des importations de produits de l'élevage 109
Tableau 6.6 : Consommation par habitant 110
Tableau 6.7 : Prix nominaux des volailles au Ghana 111
Tableau 7.1 : Évaluation de la structure du prix de revient de la pomme de terre importée 126
Tableau 7.2 : Coûts de commercialisation établis par l'union des groupements de Timbi-Madina pour les campagnes 1994-1995 130
Tableau 7.3 : Structure du prix de la pomme de terre, rendu Conakry 131
Tableau 7.4 : Prix de semences à Labé 134
Tableau 7.5 : Prix des engrais à Labé 135
Tableau 7.6 : Production de la pomme de terre au Sénégal 139
Tableau 7.7 : Comparaison des coûts de production locale 141
Tableau 7.8 : Budget de culture 142

Tableau 7.9 : Importations de semences de pomme de terre 143
Tableau 7.10 : Importations de pomme de terre de consommation 146
Tableau 7.11 : Estimation des coûts de commercialisation établis par les producteurs de pomme de terre à Potou 147
Tableau 7.12 : Estimation des différents niveaux de prix de vente sur le marché à partir des coûts de commercialisation établis par les producteurs de Potou 148
Tableau 7.13 : Prix sur 5 ans du plus important marché de gros de la capitale 149
Tableau 7.14 : Évaluation de la structure du prix de la pomme de terre importée, rendue Dakar 152
Tableau 7.15 : Évaluation des différents niveaux de prix à partir de la pomme de terre, rendue Dakar 155
Tableau 7.16 : État de la route, Conakry - Dakar 157
Tableau 7.17 : Postes de contrôle obligatoires sur l'axe Conakry - Dakar 158
Tableau 7.18 : Identification des frais de routes "formels et informels" entre Labé et Dakar 159
Tableau 8.1. Résultats du scénario de base pour l'exportation de produits agricoles 164
Tableau 8.2. Part des différents postes dans le coût total du produit sur le marché final . 167
Tableau 8.3. Résultats de l'élimination des taxes informelles et de la réduction de 25% des coûts de transport 168
Tableau 8.4. Résultats d'une variation du prix de référence international et du prix local 169
Tableau A.1 : Elasticités-revenu de la demande de céréales et de viande, et taux de croissance de la population 181

I. INTRODUCTION

Le présent document rend compte des études de marché effectuées en 1995 par le Réseau d'entreprises d'Afrique de l'Ouest (REAO)[1], en collaboration avec le bureau d'études, AIRD (Associates for International Resources and Development). Ces études ont été entreprises en vue d'évaluer les possibilités qui s'offrent, dans la période faisant suite à la dévaluation, pour les échanges régionaux de produits d'exportation non traditionnels, et en vue de former les chefs d'entreprises privées aux techniques d'étude de marché. Les auteurs ont évalué les créneaux qui se sont révélés rentables, depuis la dévaluation du franc CFA en janvier 1994, pour le commerce régional d'Afrique de l'Ouest; ils ont également mis en évidence les contraintes s'opposant à l'exploitation des créneaux en question, soit du fait de la structure du marché, soit du fait de la politique et de la réglementation gouvernementales, soit du fait des institutions.

Parallèlement, un travail de formation s'est effectué en liaison directe avec les membres du Réseau: certains chefs d'entreprises privées ont appris à utiliser les techniques d'étude de marché, en vue d'être en mesure d'évaluer par eux-mêmes les possibilités et de les exploiter. D'une façon plus générale, le Réseau a bénéficié de concours techniques pour la mise au point de stratégies destinées à surmonter les contraintes existantes. Mettant en relations directes, d'une part des économistes internationaux ayant une vaste expérience de l'étude de marché, et d'autre part des acteurs du secteur privé, la tâche a ainsi procuré aux membres du Réseau une occasion exceptionnelle de formation. Cette expérience pilote présentait également un avantage pour les bailleurs de fonds internationaux, car ceux-ci ont pu travailler directement avec des acteurs du secteur privé pour les travaux d'analyse, au lieu de passer par l'intermédiaire d'analystes locaux.

Les auteurs de l'étude reconnaissent que les exportateurs formels ouest-africains, de nos jours, visent plutôt les marchés potentiels d'outre-mer que les marchés potentiels plus proches, en dépit d'analyses économiques suggérant que des possibilités intéressantes existent dans la région. Il existe plusieurs hypothèses susceptibles d'expliquer cet apparent manque d'intérêt pour le commerce régional. D'une part, il se peut que les analyses économiques aient surestimé la rentabilité potentielle. D'autre part, il est probable que la taille réduite des marchés régionaux à l'heure actuelle, comparée à celle des marchés d'outre-mer, incite peu à une activité commerciale. Il est en outre possible que les contraintes mentionnées plus haut

---

[1] En janvier 1993, un groupe d'hommes et femmes d'affaires de huit pays ouest-africains ont lancé une association informelle avec les objectifs suivants: examiner des questions de réforme économique, lutter au nom du secteur privé des différents pays pour obtenir les modifications nécessaires, et promouvoir le commerce et l'investissement transfrontalier dans la région de l'Afrique de l'Ouest. Deux ans plus tard, le REAO comprend plusieurs centaines de personnes venant de onze pays. Le réseau régional et les organisations nationales affiliées se rencontrent régulièrement. Les membres du Réseau ont aussi créé des sous-réseaux axés sur des thèmes professionnels, y compris les services de finance et comptabilité (NetForce) et les exportations (NetExport), ce dernier sous-réseau visant à l'établissement de sociétés et de marques commerciales régionales.

soient si lourdes qu'elles empêchent d'exploiter les possibilités en question. La présente étude fait le test de ces diverses hypothèses.

Le bureau d'études, AIRD, possède plusieurs années d'expérience dans le domaine des analyses économiques concernant la production, la commercialisation et le commerce extérieur. Ses travaux se sont concentrés en particulier sur les distorsions introduites par les mesures de politique économique, les réglementations, le manque d'infrastructures, etc. Depuis 1990 l'AIRD a entrepris des travaux sur les perspectives d'intégration régionale en Afrique de l'Ouest (voir chapitre II). Se basant sur l'expérience ainsi accumulée, les cadres de l'AIRD ont travaillé avec des collaborateurs du REAO afin de formaliser leurs stratégies de recherche sur les perspectives du marché. Au cours d'un séminaire organisé par l'AIRD en avril 1995, des exportateurs ont été formés aux méthodes d'étude de marché, c'est-à-dire d'analyse de l'ensemble de la filière comprenant production, commercialisation, transformation, conditionnement, exportation, importation et consommation finale. Ils ont également acquis les notions de base concernant les prix, la définition de la rentabilité financière et de la rentabilité économique, et par suite la définition de la compétitivité.

Chaque collaborateur a retenu pour l'étude d'une part un certain produit, et d'autre part un marché de la région semblant offrir un potentiel commercial pour le produit.[2] Les quatre combinaisons retenues sont indiquées par l'encadré ci-contre. Des études de cas portant sur ces combinaisons de produits et marchés ont été préparées individuellement par les collaborateurs.

Combinaisons produits/marchés retenues

Produit	Direction du commerce
Ail	Tchad → Côte d'Ivoire
Maïs	Bénin → Niger
Produits avicoles	Ghana → Côte d'Ivoire
Pommes de terre	Guinée → Sénégal

Ces études devaient comprendre une description du produit et des marchés correspondants, une analyse quantitative des coûts de production, transformation, commercialisation intérieure et/ou extérieure - du point de production au point de consommation finale, et un inventaire des contraintes qui entravent ou réduisent la viabilité commerciale de ces produits et marchés. Le chapitre III décrit l'étude de marché en termes faciles à comprendre par tous. Les définitions théoriques de calcul de la rentabilité financière et économique, ainsi que de la compétitivité et du niveau de protection, sont présentées en détail dans une annèxe méthodologique. Les hypothèses utilisées pour simuler le potentiel du commerce régional sont aussi intégrées dans l'annèxe.

[2] Dans trois des cas (maïs, ananas, produits avicoles) le commerçant ou la commerçante avait déjà entrepris la vente du produit, mais soit à l'échelon national soit à l'échelon international, et non pas sur le marché régional. Dans les deux autres cas (ail, pommes de terre), le collaborateur désirait diversifier son affaire (l'un est un négociant international en gomme arabique, l'autre fournit des services de bureau et désire entreprendre des activités commerciales) en cherchant à vendre ce produit particulier sur le marché régional. Le cas de l'ananas a dû être abandonné car l'exportateur ne pouvait consacrer suffisamment de temps à l'étude de cas.

Dans le présent rapport, les différents aspects des évaluations ont dépendu du produit identifié, du pays considéré et de l'activité ou individu concerné dans l'analyse. En général, les analyses sectorielles qu'entreprennent les économistes commencent normalement par une évaluation des coûts de production qui peuvent être différents par région, variété ou qualité du bien produit, ou par les technologies employées dans la production ou la transformation. Dans le cas par exemple de l'étude du riz en Afrique de l'Ouest, les coûts de production ont tenu compte de la distinction entre différentes zones et différents systèmes de production dans cinq pays.[3] Autrement, la compétitivité d'une activité peut dépendre des coûts de transformation et plus particulièrement du niveau d'utilisation de la capacité de transformation. Cette analyse détaillée est primordiale pour un entrepreneur qui compte s'investir dans la production ou la transformation de la matière première. Toutefois, pour un commerçant manifestant l'intention de faire un arbitrage entre deux marchés de gros, le point de départ utile de l'analyse est tout simplement le prix du marché de gros du produit dans le pays ou dans le marché d'origine.

Dans le cas des quatre produits analysés ici, plusieurs approches furent combinées. Par exemple dans le cas de l'ail (chapitre IV), les coûts ont été analysés à partir du prix de gros de l'ail pendant la période d'abondance à Abéché au Tchad, auquel ont été ajoutés tous les coûts intermédiaires jusqu'au marché de gros d'Abidjan. Pour ce faire, des entretiens ont été réalisés aussi bien au Tchad qu'en Côte d'Ivoire pour apprécier la possibilité d'exportation.

Dans le cas du maïs (chapitre V), l'analyse a porté sur les coûts de production, de collecte et de distribution jusqu'au marché d'assemblage de Malanville, situé au nord du Bénin et par où transite tout le maïs importé et acheminé au Niger. Ainsi, il n'était pas nécessaire de tenir compte de la marge finale entre Malanville et le Niger. Le prix du maïs importé jusqu'à Malanville a tout simplement été ajusté pour faire la comparaison des coûts dans ce marché.

L'étude du secteur avicole (chapitre VI) était tout de même incomplète. Pour ce cas, les coûts de production détaillés tenant compte de plusieurs reproductions génétiques, ainsi que les coûts de transformation et de commercialisation entre Kumasi et Accra furent collectés et analysés. Puisque l'entreprise étudiée n'a pas encore effectué d'exportations vers les pays voisins, il n'a pas été possible de collecter directement les coûts et les informations sur la structure du marché en Côte d'Ivoire et dans les autres marchés régionaux potentiels. Pour palier cette insuffisance, des informations secondaires sur les échanges et les prix de la volaille ont été collectées à partir d'autres sources.

Le cas de la pomme de terre (chapitre VII) était le plus complet parmi les quatre études. Les coûts de production et d'assemblage en Guinée, ainsi que les coûts de transport et de commercialisation jusqu'au Sénégal ont été minutieusement examinés et par la suite les coûts de production de la pomme de terre au Sénégal ont été présentés.

---

[3] Comme les systèmes de production du riz de marais, de plaine ou d'irrigation utilisant des variétés traditionnelles ou améliorées et une traction manuelle ou motorisée. Pour les détails, voir Scott R. Pearson, J. Dirck Stryker et Charles P. Humphreys, Rice in West Africa: Policy and Economics (Stanford University Press, 1981).

Utilisant les coûts qui figurent dans les études de cas, le chapitre VIII dérive la rentabilité financière, les coefficients d'avantage comparatif et les indicateurs de protection nominale et effective pour chaque produit étudié.

Le chapitre IX traite des observations finales portant sur les contraintes qui entravent la réalisation du potentiel d'échanges régionaux et fournit par la même occasion une stratégie et un plan d'actions à suivre.

II. OBSERVATIONS GÉNÉRALES

Récents événements et études publiées

Potentiel du commerce régional: facteurs économiques entravant sa réalisation

Vers la fin des années 1980, la surévaluation du franc CFA s'est accrue et, par suite, les pays de la zone ont dû faire face à un accroissement significatif des importations du marché mondial, lesquels ont sérieusement concurrencé les productions locales.

Face à cette situation, un certain nombre d'experts se sont prononcés en faveur d'une augmentation considérable des barrières tarifaires concernant les produits agricoles de la zone franc, en vue de protéger les producteurs locaux contre l'invasion des produits importés. Cependant, une telle approche aurait abouti à un franc CFA encore plus surévalué, et aurait par conséquent pénalisé le secteur d'exportation. Selon l'avis d'autres experts, le déséquilibre de la balance de paiements dérivait de la fixité de la monnaie locale vis-à-vis d'une monnaie étrangère dont le niveau n'était pas soutenable. Les avantages et désavantages du régime monétaire de la zone franc ont été longuement discutés dans toutes sortes de colloques universitaires et de commissions gouvernementales de divers continents.

En 1990, pour éclairer le sujet, des économistes français et américains ont évalué la compétitivité des activités agricoles traditionnelles (riz, maïs, sorgho, mil, arachides et coton) dans quatre pays ouest-africains (Sénégal, Guinée, Mali et Côte d'Ivoire) pour les produits rendus aux marchés nationaux, régionaux et étrangers.[4] La méthode d'analyse des «avantages comparatifs» a été appliquée.[5]

Au cours de l'analyse, cette équipe a estimé le taux de change d'équilibre pour le Sénégal, le Mali et la Côte d'Ivoire utilisant l'approche des élasticités, et l'a ensuite intégré dans les calculs d'avantages comparatifs. Des dévaluations réelles de 30 à 40 pour cent ont été

---

[4] Sommaire à trouver dans Salinger et Stryker, *Regional Economic Integration in West Africa: Potential for Agricultural Trade as an Engine of Growth in the Western Subregion* (Cambridge: AIRD, 1992). Voir aussi A. Barry, *Comparative Advantage, Trade Flows and Prospects for Regional Agricultural Market Integration in West Africa: The Case of Côte d'Ivoire and Mali* (Thèse de doctorat, Michigan State University, 1993) et INRA-IRAM-UNB, *Échanges céréaliers et politiques agricoles dans le sous-espace ouest: Quelle dynamique régionale? (Rapport de synthèse)* (Paris: OCDE, 1991).

[5] Cette approche se base sur l'analyse des budgets agricoles et vise à examiner le coût économique des intrants par rapport à la valeur ajoutée économique du produit final pour déterminer si un pays sauvegarde des devises d'une manière efficiente en produisant localement au lieu d'importer, ou s'il gagne des devises d'une manière efficiente en exportant.

recommandées, selon le pays.[6] En janvier 1994, une dévaluation nominale de 50 pour cent a été mise en place pour tous les membres de la zone franc, à l'exception des Comores.

Ce travail a mis en évidence le potentiel d'échanges qui existe entre les pays de l'Afrique de l'Ouest. Par exemple, les résultats de l'étude ont montré que du riz produit en Haute Guinée pourrait être livré moins cher et d'une manière plus concurrentielle à la partie australe du Mali par rapport à Conakry. De même, l'étude a révélé que du riz malien pourrait devenir compétitif et donc être consommé dans la partie orientale du Sénégal si des politiques macroéconomiques adéquates et harmonisées étaient entreprises dans la sous-région.

L'application de la même méthodologie au cas spécifique de la viande de ruminants semble montrer que le Mali et le Burkina Faso pourraient approvisionner la Côte d'Ivoire et le Ghana en viande de boeuf jusqu'à l'an 2000 alors que seul le Burkina pourrait exporter de la viande de mouton au-delà de cette période.[7]

A l'époque, ces études soutenaient donc une interprétation différente du diagnostic de l'économie régionale. En démontrant le potentiel des exportations régionales, calculé en supposant l'imposition du taux de change d'équilibre, ces études ont suggéré que cette pénalisation serait mieux corrigée par une dévaluation substantielle du franc CFA que par l'imposition de barrières tarifaires, car on pourrait ainsi freiner le flux des importations tout en encourageant **en même temps** les exportations.

Exportations de la région: facteurs institutionnels entravant la réalisation du potentiel [8]

Comme on peut s'en rendre compte en 1996, un certain nombre de pays d'Afrique subsaharienne, appartenant ou non à la zone franc, ont entrepris d'importantes réformes économiques faisant souvent appel à diverses combinaisons des mesures suivantes:

- dévaluation;
- assouplissement du système de détermination du taux de change;
- allégement ou élimination du contrôle des changes;
- réduction ou élimination des taxes à l'exportation;
- allégement ou élimination du contrôle des importations;
- réduction du volume et de la variabilité des droits de douane à l'importation;
- privatisation ou réforme des entreprises d'État;

---

[6] Salinger et Stryker, *Exchange Rate Policy and Implications for Agricultural Market Integration in West Africa* (Cambridge: AIRD, 1991; revised 1993).

[7] Metzel et Cook, *Avantage comparatif économique et incitations dans le secteur de l'élevage et du commerce de ses produits dans le couloir central d'Afrique de l'Ouest*, trois volumes (Cambridge: AIRD, 1993).

[8] Cette section est tirée en grande partie de Stryker et Shaw, *Coûts et avantages de l'élimination des contraintes institutionnelles affectant les exportations non traditionnelles* (traduction française) (Cambridge: AIRD, février 1995), pp. 3-8.

- suppression du contrôle des prix et des restrictions imposées à la commercialisation privée;
- réduction de la fonction publique.

Les réformes visaient à modifier le cadre incitatif dans le sens d'une ouverture de l'économie aux échanges régionaux et internationaux, ainsi que d'un accroissement de l'importance relative du secteur privé. A plus longue échéance, le but visé était l'accélération de la croissance économique.

A l'avenir, les pays africains devront avoir recours de plus en plus aux exportations non traditionnelles[9] comme force motrice de leur croissance économique. Un petit nombre de pays africains ont déjà commencé à diversifier leurs exportations en réduisant la part des produits traditionnels. Au Mali, au Burkina Faso et au Kenya, par exemple, on a assisté à une forte expansion des exportations horticoles. L'Ile Maurice a mis un frein à la dominance des exportations sucrières pour se tourner vers l'exportation d'une gamme de produits manufacturés. En Gambie et à Madagascar, un certain nombre d'exportations non traditionnelles se développent, tant dans le secteur primaire que dans le secteur secondaire - crevettes et autres fruits de mer, pois du Cap, plantes médicinales, viandes, cuirs, toile de coton, articles d'habillement. Au Ghana, on relève une croissance rapide des exportations de produits artisanaux typiquement africains, notamment toiles, articles d'habillement, accessoires de mode, meubles et accessoires domestiques.[10]c Le Nigeria exporte des produits manufacturés vers les marchés ouest-africains, ou du moins le faisait jusqu'à la dévaluation du franc CFA et le rétablissement du contrôle des changes au Nigeria. Le Sénégal exporte des produits à forte intensité de main-d'oeuvre, chaussures notamment, vers les marchés européens.

Pour savoir si les pays d'Afrique subsaharienne peuvent et doivent développer davantage les exportations non traditionnelles de cette sorte, il faut considérer un certain nombre de facteurs. Le premier facteur est la situation de chaque pays en ce qui concerne l'avantage comparatif dont il jouit à l'égard de la production et de l'exportation des biens en question. Un deuxième facteur est l'état des infrastructures de transport, télécommunications, alimentation en énergie, et autres services indispensables pour que les activités d'exportation soient compétitives. Troisièmement, ce genre de développement nécessite des dispositifs d'information sur les marchés offerts, des techniques de production, et bien d'autres éléments

---

[9] Les exportations dites « traditionnelles » comprennent les produits primaires qui ont été traditionnellement exportés par l'Afrique, à savoir, café, cacao, thé, arachides, coton, produits du palmier à huile, produits des hévéas, bois, cuivre, minéraux. Pour ces produits de rente, l'offre mondiale est telle que les prix internationaux sont défavorables, mais d'autre part le potentiel d'expansion de l'offre nationale est contraint par la pression démographique s'exerçant sur les terres et par la menace d'épuisement des réserves des ressources naturelles.

[10] Le potentiel existant pour le commerce des produits "afrocentriques" est étudié par Tyler Biggs, Gail Moody, Jan-Hendrik van Leeuwen et E. Diane White, "Africa Can Compete! Export Opportunities and Challenges in Garments and Home Products in the U.S. Market," Document de travail, Programme régional sur le développement des entreprises, Banque mondiale, 1993.

indispensables. De tels dispositifs peuvent être mis en place grâce à la création d'associations professionnelles et commerciales, à la réhabilitation d'organismes de recherche agricole, à la valorisation d'instituts de formation universitaires et autres, etc. Il est enfin indispensable de définir plus nettement le rôle du secteur public et des organismes qui y sont rattachés.

La plupart des États africains pourraient développer rentablement la gamme de biens exportables qu'ils produisent. Par exemple, la Gambie, la Guinée, le Kenya, Madagascar, le Mali, le Burkina Faso et le Sénégal, et bien d'autres pays encore, jouissent d'un climat favorable à la culture d'une grande variété de produits de l'horticulture. D'autres pays possèdent d'amples ressources en produits marins exportables. Bien des pays produisent rentablement certains produits primaires, comme le coton ou le bétail, qui pourraient être exploités comme intrants dans des activités de transformation. Une grande partie du continent africain pourrait produire les produits typiquement africains pour lesquels la demande se développe rapidement dans les pays industrialisés. Certains pays possèdent une réserve de main-d'oeuvre relativement peu coûteuse qui pourrait leur permettre de suivre l'exemple de l'île Maurice et des pays asiatiques en lançant des entreprises à forte intensité en main-d'oeuvre pour la fabrication de produits standardisés à exporter.

L'avantage comparatif de l'Afrique en ce qui concerne les activités à forte intensité en main-d'oeuvre est en augmentation par rapport à celui de l'Asie. Ceci s'explique de plusieurs façons. Premièrement, les taux d'accroissement démographique sont plus élevés, d'où une population active qui augmente rapidement. Deuxièmement, on peut déduire de la médiocrité des résultats économiques que le revenu réel par habitant et les salaires sont demeurés relativement stagnants, ou même ont baissé en Afrique par comparaison avec l'Asie, où la croissance économique est bien plus prononcée. Enfin, dans de nombreuses régions d'Afrique, les effets de la pression démographique sur un fonds de ressources naturelles extrêmement fragile commencent à se faire sentir. A moins de réduire la pression qui s'exerce sur ces terres marginales en créant une plus grande diversité d'emplois pour la population, on ne sortira pas du cercle infernal liant la pauvreté et la dégradation des ressources naturelles.

Bien des pays qui ont entrepris de vastes réformes économiques manquent toutefois des infrastructures indispensables aux activités axées sur l'exportation. Après des années de négligence, des pays comme le Ghana, la Guinée, Madagascar et la Tanzanie ont besoin de reconstruire, d'agrandir et de moderniser leurs réseaux routiers, leurs ports et leurs aéroports, leurs équipements de télécommunication, et leurs centrales électriques. Ils manquent d'entrepôts frigorifiques pour le conditionnement et le stockage des produits périssables, et d'infrastructures pour la manutention des produits en vrac. Ceci a une importance particulière pour le commerce d'exportation, où le respect des délais et les capacités d'adaptation à la demande comptent pour beaucoup.

Il est également indispensable d'investir dans le progrès des connaissances et dans d'autres aspects du capital humain. Au Kenya, le développement des exportations horticoles n'a pu se faire sans d'importants investissements dans la recherche, la formation et la vulgarisation; et cependant trop de pays laissent se détériorer leurs organisations de recherche

et de vulgarisation agricoles.[11] Les pays qui, comme Maurice, se sont lancés avec succès dans l'exportation de produits manufacturés ont dû en outre acquérir la connaissance des possibilités existant sur les marchés extérieurs, établir des liaisons avec des partenaires étrangers, prêter une grande attention au contrôle de qualité, et rassembler des employés d'un certain niveau de qualification professionnelle tout en maintenant leurs frais dans les limites de la compétitivité.[12]

D'autre part, on admet de plus en plus que le degré d'ouverture d'une économie aux investissements étrangers directs peut être un facteur dominant pour le développement à long terme de secteurs d'exportation viables. L'Asie orientale, par exemple, a été avantagée de diverses manières:

- accroissement de l'ensemble des investissements
- accroissement de l'emploi
- intégration verticale avec l'activité économique nationale, encourageant à l'efficience les producteurs du pays
- acquisition de compétences pour la main-d'oeuvre
- acquisition de techniques de gestion et de méthodes commerciales
- acquisition de compétences pour les ingénieurs et techniciens
- apprentissage de la part du secteur public de la façon de traiter avec les multinationales
- acquisition de technologie grâce a des accords de "joint venture" et de fabrication sous licence
- accès aux filières du commerce international, et apprentissage de la façon de conduire des opérations dans l'économie mondialisée
- intégration plus marquée dans les économies dynamiques du Japon et des États-Unis.[13]

Enfin, le développement des secteurs agricoles et industriels qui soient en mesure de faire face à la concurrence mondiale exige l'établissement et le développement d'institutions qui définissent le rôle du secteur public par rapport aux agents économiques du secteur privé.

---

[11] Nural Islam souligne l'importance, pour les exportations, de l'information sur les marchés, du contrôle de qualité, des installations de transformation et de stockage, et de la recherche agricole. Il explique d'autre part comment les exportations de produits horticoles ont servi de transition naturelle vers les exportations de produits manufacturés non traditionnels. Voir Nural Islam, *Horticultural Exports of Developing Countries: Past Performances, Future Prospects, and Policy Issues,* International Food Policy Research Institute, Research Report n° 80, avril 1990.

[12] Les firmes étrangères peuvent jouer ici un important rôle de catalyseur, ouvrant l'accès aux marchés mondiaux et fournissant des installations pour l'emballage des produits ainsi que leur savoir-faire dans les secteurs de la technique, de la commercialisation et de la gestion. Voir Banque mondiale, Industry and Energy Department et USAID, Bureau for Africa, *Building a Competitive Edge in Sub-Saharan Countries: the Catalytic Role of Foreign and Domestic Enterprise Collaboration in Export Activities,* 10 décembre 1991.

[13] Voir l'exposé plus détaillé de Christopher Laincz, "East Asian Lessons for Development Strategies in Africa", texte préliminaire rédigé pour le Projet EAGER/Trade (Associates for International Resources and Development, septembre 1995).

Ces institutions comprennent les ministères, la banque centrale, et d'autres organismes publics dont les fonctions concernent le commerce, l'investissement et les finances. Elles comprennent également les établissements financiers, les bourses de commerce, les associations professionnelles et d'autres organismes jouant un rôle quasi public. Chacune de ces institutions est en interaction avec le secteur privé par l'intermédiaire de divers systèmes: réglementations commerciales, administration douanière et fiscale, règles et procédures concernant l'attribution des crédits et des devises, approbations des exonérations fiscales et autres avantages consentis, réglementation des transports et télécommunications ainsi que de toutes sortes d'autres aspects de la vie commerciale.

La définition des relations entre secteurs public et privé s'inscrit en grande partie dans ce qu'on appelle fréquemment «l'environnement juridique, réglementaire et judiciaire.» Cet environnement, dont le rôle va naturellement bien au-delà du secteur de l'exportation, a néanmoins une importance capitale pour le succès de la croissance des exportations.

Une évaluation du potentiel d'un certain nombre d'exportations non traditionnelles a été effectuée récemment (Stryker et Shaw, 1995), portant plus particulièrement sur le Ghana et Madagascar, deux pays qui avaient déjà dévalué leur monnaie et qui apportaient plusieurs ajustements - touchant aux secteurs industriel et agricole - au fonctionnement de leur mésoéconomie.[14] Malgré les actions entreprises par ces deux pays dans le cadre de l'ajustement structurel, l'évaluation a relevé certaines contraintes institutionnelles qui continuent à pénaliser les exportateurs, notamment les suivantes:

- réglementations contrôlant les gains en devises des exportateurs,
- défauts des systèmes d'admission en franchise douanière des intrants importés,
- manque d'accès aux financements,
- problèmes concernant les régimes spéciaux d'incitation,
- manque de concurrence dans le domaine des transports aériens et maritimes,
- réseaux inadéquats de transport et de télécommunication,
- réglementations excessives ou compliquées concernant les marchés de terres et de main d'oeuvre,
- pénurie de gestionnaires et de main d'oeuvre qualifiée
- difficultés dans les relations avec des importateurs étrangers.

L'étude a estimé l'effet net de ces contraintes pour ces deux pays, et a jugé que cet effet était considérable pour un grand nombre d'entreprises. La moyenne non pondérée des taux de protection effectifs résultant des coûts associés à ces contraintes était égale à -18,8% au Ghana et à -18,6% à Madagascar. Ceci est un chiffre de protection négative (ou taxation) très élevé pour des entreprises qui s'efforcent d'affronter la concurrence sur les marchés

[14] Nous distinguons entre le niveau microéconomique (ménage, entreprise), le niveau macroéconomique (monnaies, balance des paiements) et le niveau mésoéconomique (marchés, rélations entre/parmi institutions et acteurs économiques, politiques de prix et de commerce).

mondiaux d'exportation, avant même de parler des autres facteurs défavorables aux exportations.

Perspectives de l'évolution régionale

Récemment, un groupe de spécialistes appartenant à des disciplines très diverses (statisticiens, démographes, économistes, géographes, agronomes, planificateurs urbains, et experts en sciences politiques) a accompli un travail prospectif sur l'évolution potentielle de la région.[15] La vision offerte de l'évolution de l'Afrique de l'Ouest est déterminée par la croissance démographique et l'urbanisation. Cette croissance se traduit par une adaptation des besoins de consommation, auxquels la production nationale et le commerce régional et international doivent répondre.

Au-delà de cette vision, l'avenir à long terme exigera, en Afrique de l'Ouest, non seulement une intensification de la production agricole destinée à augmenter la productivité, mais également une expansion des autres secteurs, à savoir industrie et services, destinés à absorber la main-d'oeuvre excédentaire du secteur agricole et à la convertir à de nouveaux emplois. Selon *Human Development Report* du PNUD (1994), en Afrique subsaharienne 67% de la main-d'oeuvre est encore employée par le secteur agricole, par rapport à 9% dans les pays industriels. Au cours du développement à long terme d'une économie, le taux du produit intérieur brut représenté par le secteur primaire - l'agriculture - décroît. Même à l'intérieur du secteur agricole, la contribution relative de la production devient beaucoup plus réduite, par rapport à la transformation et à l'agrobusiness.

Les enseignements à dégager pour l'Afrique de l'Ouest sont clairs. La région doit développer sa base de capital pour se lancer dans de nouveaux secteurs plus rémunérateurs. La croissance démographique fait d'autre part baisser les salaires, de sorte que la main-d'oeuvre africaine parviendra à mieux concurrencer la main d'oeuvre asiatique et pourrait devenir la nouvelle source de main-d'oeuvre pour les activités de montage industriel, dans lesquelles l'Asie prédomine pour l'instant.

Cadre incitatif en Afrique de l'Ouest en 1995

La présente étude évalue le cadre incitatif existant actuellement dans la région de l'Afrique de l'Ouest, en vue de déterminer la rentabilité privée et la compétitivité économique des cinq filières énumérées au début du rapport. Nous entendons par "cadre incitatif" la gamme des mesures officielles et quasi officielles, ainsi que des facteurs structurels, qui

---

[15] L'Étude sur les perspectives à long terme en Afrique de l'Ouest (WALTPS, en anglais) a été effectuée sous l'égide du Secrétariat du Club du Sahel et de la cellule CINERGIE de la Banque africaine de développement. Voir le document récapitulatif: OCDE/BAD/CILSS, *Pour préparer l'avenir de l'Afrique de l'Ouest: Une vision à l'horizon 2020* (mars 1995), qui regroupe plus de quatorze documents de travail et une gamme d'études de cas.

influencent les règles du jeu et donc la mésoéconomie au sein de laquelle fonctionne une entreprise.

Mesures de politique économique

Les États d'Afrique de l'Ouest peuvent manoeuvrer en faisant jouer plus ou moins les diverses mesures de politique économique citées à la page 5, ainsi que certaines autres variables: taux d'inflation, niveau d'autres impôts et taxes frappant le commerce intérieur et transfrontalier, accès des exportateurs aux devises, complexité ou efficacité des formalités d'importation et d'exportation, complexité ou efficacité des formalités d'enregistrement des entreprises auprès de l'État.

Le cadre macroéconomique actuel (inflation, régime monétaire, barrières tarifaires) présente encore d'importantes variations parmi les cinq pays figurant dans notre étude (Tchad, Bénin, Ghana, Côte d'Ivoire et Sénégal). La monnaie des pays francophones a encore une valeur fixe par rapport au franc français. Le taux de change entre le franc CFA et le franc français est stable depuis janvier 1994, alors que la parité du franc CFA par rapport aux autres monnaies a bien entendu subi des fluctuations. Individuellement, toutefois, les États ne peuvent modifier leur régime de taux de change, ce qui les empêche d'avoir recours à la gestion du taux de change comme instrument d'ajustement. En ce qui concerne l'envoi de francs CFA à l'étranger, des restrictions sont encore en vigueur pour les particuliers, mais n'imposent pas de contraintes réelles pour les entrepreneurs qui ont besoin d'intrants importés. Le taux annuel d'inflation des prix à la consommation était en 1994 (année de la dévaluation) de 26% en Côte d'Ivoire et de 32% au Sénégal,[16] selon les *Statistiques financières internationales* du FMI, mais on prévoit une baisse notable pour 1995.

Au Ghana par contre, le cedi est géré par les autorités de la banque centrale ghanéenne. Sa valeur par rapport aux monnaies étrangères s'est considérablement abaissée (de 45% par rapport au dollar depuis 1993). Ceci est dû en grande partie à une détérioration brutale de la situation monétaire du Ghana. L'inflation a atteint un taux annuel moyen de 25% pour l'année passée, et on prévoit qu'elle grimpera jusqu'à 70% pour 1995. Les analystes attribuent cette hausse à une montée en flèche des dépenses publiques et de la création de monnaie en prévision des élections de 1996. En présence de taux d'inflation aussi élevés, le cedi est en fait devenu surévalué, par rapport au dollar.[17] Ceci pénalise à nouveau les exportateurs

---

[16] A comparer avec les taux annuels de -2 à 4% relevés entre 1990 et 1993.

[17] En 1995, sa valeur n'a baissé que de 30%. Bien que le Ghana ait en apparence libéralisé son régime de taux de change au milieu des années quatre-vingt, le mécanisme servant à fixer le taux du marché a peut-être pour effet, en réalité, de réduire les chances de parvenir à un taux d'équilibre. En effet une grande partie des gains en devises encaissés par le Ghana dépendent du secteur public (en 1994, l'or représentait 46% des recettes d'exportation, le cacao 25% et le bois 14%, tous ces produits sont en grande partie gérés par des entreprises d'État; de plus, les fonds d'aide extérieure parviennent directement à la banque centrale). Après avoir réglé la facture de certaines importations (le pétrole, importé par l'État, représente environ 10% du budget d'importation) et le service de la dette, et assuré le maintien des réserves de devises, l'État délivre le reste des

ghanéens en rendant leurs marchandises plus coûteuses en devises, soit une perte de compétitivité. De plus, les taux élevés d'inflation font monter les taux nominaux des prêts bancaires au-dessus de 40 à 50%; étant donné la pression actuelle des prix, ces taux d'intérêt représentent peut-être des taux réels négatifs.

Facteurs institutionnels

Lors de nos recherches sur le terrain, nous avons relevé deux types de contraintes institutionnelles. Il existe tout d'abord des coûts associés au comportement du secteur public qui peuvent être interprétés comme une taxation directe ou implicite du producteur et/ou du commerçant. Ces coûts contribuent à réduire la rentabilité financière d'une activité. C'est précisément sur ces coûts que les États bien intentionnés peuvent agir en vue d'augmenter la rentabilité des entreprises ouest-africaines et d'encourager l'activité commerciale régionale.

Il existe une deuxième catégorie de coûts dits "économiques" provenant du fait que les marchés régionaux des produits finis, des facteurs de production (main-d'oeuvre, terres, capitaux) et des services (services publics tels que l'eau, les télécommunications et l'électricité; transports; services de commercialisation; services financiers; services de transit aux ports et aux frontières; services informationnels...) sont à l'heure actuelle extrêmement sous-développés.

Ce sous-développement se traduit par une hausse du coût économique réel de la gestion d'une entreprise, menaçant ainsi la compétitivité du produit ou de la filière. Un produit qui n'est pas économiquement compétitif ne peut pas faire face à la concurrence du produit de référence du marché mondial, sans un soutien (subvention ou protection) de l'État. Ces coûts sont beaucoup plus difficiles à réduire ou à éliminer, tant que dans les pays de la région les chiffres de la densité de population, du revenu par habitant, du produit intérieur brut..., n'atteignent pas un seuil minimum permettant la promotion du développement des différents marchés en question.

Taxation de la rentabilité des entrepreneurs

Cette catégorie comprend les barrières les plus visibles, peut-être, lorsqu'on examine les coûts informels freinant le développement du commerce régional. Citons ici quelques exemples:

---

devises aux banques et aux bureaux de change agréés qui les mettent en vente. Peut-être la banque centrale devrait-elle mener plus activement les opérations de fourniture des devises à ce marché, de façon à faire baisser la valeur du cedi dans une proportion en rapport avec l'accélération rapide de son taux d'inflation. Les résultats obtenus par le régime de taux de change ghanéen à l'égard du maintien de l'équilibre du cedi et l'hypothèse de surévaluation du cedi seront examinés sous peu par une étude entreprise dans le cadre du projet USAID intitulé *Equity and Growth through Economic Research/Trade Regimes and Growth*, sous la direction du Center for Economic Policy Analysis d'Accra et du bureau d'études AIRD.

Les **frais sauvages** associés au commerce régional (à l'intérieur d'un pays et au-delà des frontières) comprennent aussi bien les sommes remises directement à des douaniers, policiers et autres autorités, que les pertes de temps et souvent de marchandises, surtout lorsqu'il s'agit de produits périssables. Même si ces frais ne semblent pas peser très lourd dans le coût total d'une activité pour les commerçants qui maîtrisent la filière, leur effet indirect, bien que difficile à chiffrer, revient à décourager l'activité en question car les agents économiques qui ne maîtrisent pas encore bien la filière observent la complexité des règles non transparentes et décident de ne pas se mettre dans le jeu. Pourrions-nous imaginer le volume du commerce régional sans ces taxes sauvages?

Le nombre élevé d'**autorisations requises pour importer ou exporter** se traduit très souvent par autant d'occasions d'exploiter le commerçant. Au Ghana, par exemple, un importateur d'aliments de bétail nous a indiqué les nombreux points sensibles auxquels, avant et durant l'importation, une autorisation (et donc, souvent, un paiement officiel ou officieux) est exigée. Avant d'importer, il faut, par exemple, souscrireà une d'assurance, notifier le Conseil des Shippers de l'intention de faire venir un cargo, obtenir l'engagement de l'inspecteur international (SGS), l'autorisation de la Division de santé animale, les formulaires des douanes, les formalités des shippers, l'autorisation du Ministère du commerce et le certificat de paiement des impôts. Au port, pour prendre possession des biens, il faut dédouaner en payant les droits d'entrée et les droits de douane; payer à l'administration portuaire les frais de manutention et d'inspection; au dépôt des containers, payer les conducteurs de "hysters," passer trois inspections différentes, obtenir l'autorisation de santé animale, régler le waybill et les frais informels pour gagner accès au port. De plus, il existe toujours un risque de perte (vol), et la facture des agents transitaires doit être réglée.

Certaines de ces réglementations sont justifiées. Par exemple, les règlements sanitaires et phytosanitaires sont indispensables pour la promotion de la qualité en matière d'exportation de produits périssables ou pour la protection des consommateurs en matière d'importation de produits consommables. En fait, ces règles permettent parfois à l'exportateur de limiter ses risques de non conformité. Mais bien souvent, par contre, la pléthore d'autorisations requises n'a d'autre fonction qu'un protectionnisme déguisé, les règles imposées ne correspondant à aucun standard reconnu et empêchant l'importation des intrants demandés par un producteur local. En ce qui concerne les réglementations d'exportation, la procédure d'inspection des marchandises avant expédition peut être simplifiée. En ce qui concerne les réglementations d'importation, les États auraient intérêt à envisager l'adoption des normes sanitaires et phytosanitaires internationales pour simplifier la procédure d'importation.

Les **coûts de transport élevés** (et parfois les capacités réduites des réseaux de transport) sont dus, soit au mauvais entretien des voies de communication (transport routier), soit au manque de compétition dans le secteur des services de transport (transports aérien et maritime), soit à l'un et à l'autre de ces facteurs (transport ferroviaire). Les tarifs d'Air Afrique résultent d'un monopole que détient la société multinationale. Pour les pays ayant une participation dans la société, aucune concurrence de vols privés (charter, cargo) n'est tolérée. Quoi qu'il en soit, certains commerçants de la zone préfèrent même parfois payer un tarif de

fret aérien plus élevé pour éviter le risque de perte (vol) sur les routes et aux ports. Par contre, au Ghana, des sociétés aériennes privées se lancent dans le transport de marchandises, profitant du fret de retour, sur les liaisons avec l'Europe, pour offrir des tarifs raisonnables. Les exportateurs ghanéens profitent beaucoup de cet avantage, et le volume du fret aérien quittant le Ghana a subi une hausse importante depuis quelques années. Pour l'exportation des produits périssables, il existe également un problème relatif à la capacité de transport frigorifique par mer.

L'incohérence entre les textes officiels et leur application crée souvent des difficultés pour les commerçants. Par "incohérence," nous entendons l'existence de pratiques divergentes. Par exemple, alors que la position officielle d'un gouvernement peut être le commerce libre d'un produit assujetti seulement à un droit variable, la politique pratiquée en réalité demeure parfois l'ancienne politique de contingentement (autorisation requise du ministère technique avant l'importation ou l'exportation) régulier, transitoire ou arbitraire selon l'idée que se font les autorités sur "l'équilibre national optimal".

C'est le cas, par exemple, pour l'importation du maïs au Ghana. La politique du Ministère du commerce prévoit un droit de douane *ad valorem* de 25%, majoré d'une taxe à la consommation de 15%. Mais les industriels du secteur avicole ne parviennent à importer le maïs alimentaire que moyennant une autorisation spéciale du ministère de l'agriculture. Cette protection des producteurs locaux de maïs coûte cher aux consommateurs intermédiaires et finaux de maïs. Alors que le prix FOB du maïs blanc aux États-Unis revient à $150 la tonne (Golfe du Mexique), le maïs blanc ghanéen coûte 38.000 cedis les 100 kg, soit $320 la tonne au taux de change de 1170 cedis/$. Même le maïs jaune importé sporadiquement - lorsque la production nationale de maïs blanc s'avère insuffisante - par des agents agréés ayant obtenu une autorisation spéciale du ministère de l'agriculture, et dont le prix est de $130 la tonne (FOB, Golfe du Mexique), arrive au Ghana à un prix CIF de $190 la tonne, subissant un coût très élevé de transport international en raison de l'irrégularité des quantités importées.

Un autre exemple des interventions arbitraires des autorités gouvernementales est l'interdiction d'exportations. Au Bénin, l'exportation du maïs était interdite récemment; au Burkina Faso, les autorités ont voulu interdire l'exportation de ruminants. A titre d'ememple pour mesurer les coûts, on peut supposer qu'un entrepreneur béninois achète une quantité donnée de maïs destiné à l'exportation. Après l'achat, le gouvernement béninois déclare une interdiction totale des exportations. Cet entrepreneur subit donc deux sortes de coûts: d'une part la valeur de sa marchandise céréalière se déprécie, parce que le surplus sur le marché national fait baisser le prix de la céréale, et par ailleurs des coûts supplémentaires sont associés au stockage des grains (coût du stockage proprement dit et coût d'opportunité du capital engagé dans la marchandise).

D'autre part, malgré les tarifs douaniers proposés par la CEDEAO pour réglementer le commerce régional, le bruit court que les droits perçus sur certains produits échangés dans la région demeurent supérieurs à ceux agréés. Parfois, par exemple, les produits régionaux concurrençant un produit local (boissons, par exemple) sont taxés à des taux supérieurs à ceux

prélevés sur les mêmes produits importés d'Europe, perçus comme un produit de qualité supérieure.

L'**instabilité macroéconomique** menace toujours la renaissance de la région. Les pressions politiques tendent à faire gonfler les dépenses budgétaires, surtout avant les élections, se traduisant ainsi par un taux d'inflation élevé. Pour couvrir ce taux d'inflation et maintenir un taux d'intérêt réel positif sur le capital, on est amené à augmenter le taux d'intérêt nominal.

Dans les pays maintenant un régime monétaire flexible, l'inflation se traduit par une série de dévaluations de la monnaie locale, renchérissant chaque fois les importations, et rendant très compliquées et onéreuses les opérations de planification et d'importation des entrepreneurs. Par contre, dans les pays possédant un taux de change rigide, cette inflation se traduit par une surévaluation de la monnaie locale, et rend les importations moins coûteuses (en monnaie locale) à leur valeur d'équilibre. Cette distorsion des prix relatifs affaiblit la compétitivité de la production locale par rapport aux importations. Les deux menaces sont loin d'être négligeables, et entravent le potentiel d'intégration économique régionale.

Contraintes institutionnelles réduisant la compétitivité

La deuxième catégorie de coûts pourrait peser plus lourdement sur le chiffre d'affaires des entrepreneurs. C'est en effet le sous-développement des marchés de facteurs, biens et services qui crée ces coûts, et aucune mauvaise intention d'un État n'est en cause. Il s'agit d'un cercle vicieux: l'économie régionale est sous-développée et engendre des coûts élevés de transactions qui se traduisent par une perte de compétitivité pour les activités régionales, et qui renforcent le sous-développement de la région. Rompre ce cercle suppose que les pays de la région atteignent un seuil minimum de la densité de population, du revenu par habitant, du produit intérieur brut..., permettant la promotion du développement de ces différents marchés et donc une reprise de la compétitivité.

Par exemple, **la renaissance économique de la région entraîne une croissance de la demande nationale de produits locaux qui, à court terme, a pour effet de réduire les surplus disponibles à l'exportation régionale**. Plusieurs producteurs nous ont exprimé leur souhait de pouvoir agrandir leurs entreprises d'une manière cohérente pour satisfaire au besoin local avant de s'engager dans le commerce régional. Les investissements nécessaires pour élargir la capacité de production représentent une charge lourde en capital non encore amorti, diminuant ainsi la compétitivité d'une nouvelle activité.

Les **calendriers de production n'offrent pas toujours des complémentarités saisonnières** entre la production et la demande régionales. La production régionale s'adapte parfois mieux à une demande extra-régionale. De plus, **la région n'est homogène ni du point de vue du pouvoir d'achat, ni de celui des préférences de qualité**. Parfois la production d'un pays n'offre pas la qualité recherchée dans une autre zone de la région. Le producteur

qui s'intéresse sérieusement à l'affaire fait face, alors, à la nécessité d'investir dans l'amélioration ou l'adaptation de la qualité de la production locale.

Ces deux problèmes de compatibilité pourraient être résolus à l'avenir, soit grâce à des investissements directs effectués par les entrepreneurs en aval de la filière, soit par un recours à des intrants améliorés et à une assistance technique visant à orienter la production, soit par le biais de marchés passés entre entrepreneurs et producteurs pour la livraison de produits nettement spécifiés en fonction des besoins des consommateurs (qualités offertes et dates de livraison).

Les **réseaux de distribution et de commercialisation dans la région demeurent atomisés**. Dans certains cas le problème auquel est confronté un commerçant qui examine le potentiel d'un nouveau marché est l'identification d'un grossiste ou commerçant local avec lequel il/elle puisse travailler. Il se peut que le marché local soit dominé par des individus ou des clans, ce qui rend difficile pour un nouveau commerçant de s'y engager.

En outre, les **systèmes de transferts monétaires entre blocs ne sont pas très avancés** et freinent le commerce régional entre les pays de la zone francs et les autres. Pour suivre les opérations de paiements interbancaires, un commerçant est obligé d'investir une quantité non négligeable de ressources. Même les virements bancaires des pays industriels vers les pays ouest-africains sont des opérations très compliquées, entraînant de très longs délais avant que l'entrepreneur ne perçoive le paiement. Ce manque d'automatisme est un autre facteur de découragement pour de nouveaux agents économiques qui désireraient entreprendre des activités commerciales.

Le **coût élevé des capitaux** dans la région comprend deux composantes. Le coût *nominal* des capitaux est élevé dans plusieurs pays extérieurs à la zone franc à cause des taux d'inflation croissants (voir page 13). Mais le coût réel des capitaux (taux nominal moins taux d'inflation) peut d'autre part être élevé (dans le cas du financement des investissements, le capital pourrait même manquer complètement) à cause de plusieurs facteurs associés au sous-développement du secteur financier dans la région: montants limités de capitaux privés disponibles, accaparement du crédit par les emprunts du secteur public au détriment du capital privé, gestion moins efficace du secteur bancaire, intervention par les États africains dans les affaires des banques africaines, risques élevés de l'investissement en Afrique...

Le **sous-développement ou le manque de fiabilité des systèmes juridiques et commerciaux** oblige les entrepreneurs à prendre en mains diverses opérations (transport, crédit, transit frontalier ou portuaire, réception des marchandises dans le pays étranger, gestion, aussi bien que transferts monétaires) à une échelle très individuelle, en vue de réduire au minimum les risques (défaut, non paiement, fraude) des transactions. Les coûts réels et implicites de ces activités pèsent aussi sur la compétitivité des filières africaines et servent à réduire le nombre de personnes pouvant participer au commerce régional.

L'**absence ou sous-développement de régimes d'admission temporaire pour les intrants importés** contribue à augmenter les coûts finaux des biens exportables dans la région. Pour résoudre ce problème, il faut moderniser les régimes douaniers dans la région.

Le **manque d'informations ponctuelles** concernant les volumes et les prix sur différents marchés locaux, ainsi que les réglementations relatives aux importations et exportations, complique le commerce régional. Des systèmes d'information commencent à voir le jour dans plusieurs pays, mais ils restent souvent focalisés sur les produits de première nécessité et couvrent rarement les produits non traditionnels. D'autre part, il existe très peu d'informations concernant les contacts potentiels sur les marchés étrangers. Le bulletin "FLASH des informations sur le commerce régional" du Réseau représente une tentative de pallier cette carence.

L'**insuffisance des travaux de recherche s'appliquant aux besoins du secteur privé** nuit souvent au développement de nouveaux produits ou variétés adaptées, ou de nouvelles formules de transformation et d'emballage. Il n'existe pratiquement aucune structure suffisamment flexible pour permettre aux entrepreneurs d'avoir accès aux chercheurs travaillant dans des instituts d'État. L'accès aux résultats des travaux de recherche internationaux reste également très limité.

Le **sous-développement de diverses infrastructures** (stockage brut et entrepôts frigorifiques aux ports et à l'intérieur, télécommunications) se traduit par des capacités limitées et constitue un frein à la croissance. Là où les infrastructures existent, les tarifs sont élevés et la qualité des services est très médiocre.

Enfin, la région est constamment affectée par des **contraintes relatives aux ressources humaines**, notamment: manque de discipline des agents, attitude négative des fonctionnaires chargés d'appliquer les procédures, manque de formation des opérateurs économiques, et encadrement insuffisant des producteurs, d'où un défaut de vulgarisation des résultats de recherche.

Potentiel et perspectives d'échanges intra-régionaux

La question des échanges régionaux domine les discussions des décideurs politiques depuis la mauvaise performance économique des pays d'Afrique subsaharienne. Malgré toutes ces discussions, le commerce intra-régional officiel demeure très faible et semble même avoir décliné depuis les années soixante-dix. Selon les estimations des Nations unies, le commerce intra-subsaharien qui représentait 5,7% du commerce total de cette région en 1970 n'était plus que de 5,3% en 1988 (CNUCED, 1990).

L'une des raisons avancées par certains experts pour expliquer le faible niveau du commerce entre pays de l'Afrique de l'Ouest est le manque de complémentarité entre eux car ils disposent, semble-t-il, d'une dotation factorielle semblable. Par conséquent, les chances de

spécialisation dans une production donnée sont très minces et limitent considérablement les échanges intra-régionaux (Chou, 1967). Cette explication a été récemment réfutée et attaquée par une série de chercheurs dont l'argument de base repose sur les politiques économiques. Selon ces derniers, les politiques nationales de commerce extérieur imposent des effets néfastes sur les échanges régionaux dans la mesure où elles encouragent la protection des biens nationaux au détriment de la promotion des exportations, et donc inhibent les courants d'échanges.

L'objectif de cette section est de fournir une contribution au débat régional en quantifiant les excédents de céréales et de produits de l'élevage dont disposera la région, en vue de déterminer le potentiel d'échanges. L'analyse s'efforce de ne pas être statique, mais plutôt de mettre les échanges dans un contexte dynamique de changement de l'environnement économique. Elle vise à quantifier et à projeter les productions et demandes nationales annuelles des produits agricoles ci-dessus mentionnés, pour identifier les pays excédentaires et déficitaires afin d'évaluer les perspectives d'intégration économique par le commerce. Les projections de ces offres et demandes sont fondées sur un ensemble d'hypothèses dont on trouvera l'exposé en annexe. Les perspectives d'échanges intra-régionaux sont discutées ci-après sur la base de différents scénarios.

Projection des excédents d'offre nationale de céréales et de produits de l'élevage

Scénario de base

Nous commenterons aux pages qui suivent les résultats préliminaires obtenus à partir du scénario de base dont les hypothèses figurent en annexe, en ce qui concerne les céréales et les produits de l'élevage.

Cas des céréales: maïs. Selon les résultats du scénario de base présentés au tableau 2.1 pour les années 1990, 2000 et 2005, l'offre de maïs excède généralement la consommation humaine en Afrique de l'Ouest, à l'exception du Niger qui semble être chroniquement déficitaire. Les excédents nationaux des productions annuelles du Nigeria et du Bénin paraissent si importants qu'ils peuvent combler les déficits annuels nigériens pour la période correspondant à l'analyse. Ces excédents nationaux pourraient largement dépasser - de quatre à cinq mois au moins - les besoins de stocks de sécurité alimentaire, malgré le vent de libéralisation qui souffle sur la sous-région. Les excédents par rapport à la consommation humaine pourraient satisfaire en partie la demande du secteur avicole, présentement en pleine expansion en Afrique de l'Ouest. Il sera nécessaire d'évaluer le potentiel de production avicole nationale pour déterminer si la demande de maïs qu'elle génère peut être couverte par les productions nationales. Ainsi, on pourra estimer le potentiel du commerce de maïs dans la sous-région en prenant en compte les consommations humaine et avicole.

Cas du mil/sorgho. Si les tendances actuelles de l'offre et de la demande se confirment, les résultats semblent indiquer que le Nigeria et le Burkina Faso seront les deux

principaux pays excédentaires en mil, et que les plus forts excédents de sorgho seront dégagés par le Burkina Faso et le Ghana. Etant donné que le mil et le sorgho sont susceptibles d'être substitués l'un à l'autre, les chiffres de ces deux céréales ont été agrégés au niveau national. Sur cette base, les différents pays ouest-africains, à l'exception du Nigeria, semblent généralement être excédentaires en céréales traditionnelles. Les résultats semblent indiquer que le déficit nigérian ne pourrait pas être couvert par les excédents du Niger et du Bénin en l'an 2000, et que par contre la production du Burkina pourrait le combler entièrement si les contraintes de transport étaient levées. La situation serait différente en l'an 2005, le Niger étant alors en mesure de satisfaire à l'excédent de la demande nigériane.

Cas du riz. Les résultats préliminaires[18] montrent que le potentiel d'échanges de riz est très limité dans le court terme, car les demandes nationales excèdent généralement les productions nationales. Malgré les déficits nationaux en riz observés en Afrique de l'Ouest, il existe tout de même un potentiel de flux de riz qui ne serait pas basé sur les échanges inter-États, mais sur les complémentarités entre régions situées de part et d'autre des frontières nationales. C'est ce genre de potentiel qui a été évoqué par AIRD (1990) dans le cadre de l'étude sur les échanges régionaux. Les résultats de cette étude ont par exemple montré que le riz produit en Haute-Guinée serait économiquement plus rentable dans la zone sud du Mali que sur la côte guinéenne. Les résultats ont par ailleurs révélé que le riz malien pourrait être consommé dans le Sénégal oriental. Malgré ce constat, la Guinée ne semble toujours pas exporter son riz vers le Mali du sud, du fait non seulement de l'état défectueux des voies de communication, mais aussi des interdictions officielles existant en Guinée pour l'exportation et au Mali pour l'importation. En outre, le Mali a longtemps refusé officiellement les exportations de riz pour des raisons d'autosuffisance alimentaire nationale. Les exportations de riz, selon ce point de vue, contribuent à réduire le disponible en riz, alors que l'approche "sécurité alimentaire" considère ces exportations comme une source d'entrée de devises qui pourraient aider à accroître les ressources nationales, permettant ainsi d'investir dans l'amélioration des systèmes de production pour accroître davantage l'offre nationale de produits alimentaires en fonction des avantages comparatifs.

Les résultats semblent indiquer que, si la politique économique adoptait une vision plus large, tant au Mali que dans les pays voisins, le Mali pourrait exporter ses excédents dans les années à venir vers la sous-région, notamment vers le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire et le Sénégal. La Guinée et le Nigeria pourraient aussi dégager des excédents de riz pour combler le déficit des pays voisins.

Cas des produits de l'élevage: gros ruminants. A la lumière des résultats du scénario de base présentés au tableau 2.1, l'étude suggère que la production de viande de boeuf au Mali et au Burkina Faso dépasserait largement la demande de ce produit jusqu'à l'an 2000, et que

---

[18] Il aurait été souhaitable de ventiler les données sur la production rizicole en distinguant les superficies et rendements de culture irriguée par rapport à ceux de culture pluviale, et en fixant des plafonds distincts à chaque système de production. Toutefois on ne dispose pas encore de chiffres regroupés pour l'ensemble de la région à un niveau de détail suffisant pour faciliter une analyse aussi nuancée.

par conséquent ces deux pays pourraient approvisionner les pays chroniquement déficitaires en viande comme la Côte d'Ivoire et le Ghana. Contrairement à cette bonne performance, les pays sahéliens deviendraient importateurs nets de viande de boeuf à l'horizon 2005 si les tendances actuelles se poursuivaient.

Tableau 2.1 : Excédents des offres nationales de céréales et de viandes

	Maïs			Mil/sorg			Riz			Viande gros ruminants			Viande petits ruminants		
	1990	2000	2005	1990	2000	2005	1990	2000	2005	1990	2000	2005	1990	2000	2005
Bénin	137439	279278	398734	88732	133021	229919	-49482	-54635	-57240						
Burkina Faso	10041	455782	975487	275623	1334602	2211031	-88784	-82640	-82436	3250	2382	-1288	72	1685	2133
Côte d'Ivoire	169264	241670	288737	34173	87108	124358	-336570	-205633	-55044	-44601	-79964	-102286	-3456	-10342	-14705
Ghana	34406	709120	1283167	8212	334177	542081	-90882	-37196	1555	-6130	-9673	-12443	-89	-1608	-2465
Guinée	48318	49882	54899	--	--	--	-146052	106695	234620						
Mali	19690	268584	601160	-11453	406600	879503	5683	270205	615307	35100	10330	2642	4968	-17421	-25545
Niger	-19303	-28417	-30235	-73659	676915	928206	-85303	-85402	-75344						
Nigeria	287753	1535817	3148769	-1640536	-1307633	-659289	-28257	2275283	4330113						
Sénégal	4360	13475	42313	71468	53677	62316	-373914	-384662	-377235						

Source: Calculs d'AIRD
Note: Un chiffre négatif (-) dénote un déficit de production, alors qu'un chiffre positif suggère un excédent d'offre.

Petits ruminants. Les projections suggèrent d'autre part que, pour le Mali et les pays côtiers, la demande de viande de petits ruminants surpasserait l'offre locale à partir de l'an 2000. Quant au Burkina, il pourrait dégager un surplus qui pourrait satisfaire en partie aux excédents de demande des pays ci-dessus mentionnés. Néanmoins les autres sources de protéine tels que le poisson et les viandes de volaille et de porc pourraient occuper une place très importante dans l'alimentation ouest-africaine pour les années à venir.

Potentiel d'échanges selon différents scénarios de croissance économique

L'estimation des excédents d'offre nationale repose essentiellement sur une variation du taux de croissance du revenu par habitant dans chaque pays. Cette variation suppose d'abord une stagnation économique, c'est-à-dire un taux de croissance réelle presque nul pour le revenu par habitant. L'hypothèse concomitante de ce scénario est que les investissements publics sont tout juste suffisants pour que la productivité des produits ayant connu une baisse de rendement soit maintenue au niveau des années quatre-vingt-dix.

Le deuxième scénario qu'envisage l'étude est le cas optimiste d'un accroissement réel du revenu par habitant de 3% par an. Ce cas de figure suppose que le taux de croissance du rendement des produits dont la productivité a régressé dans le temps sera de l'ordre de 1% par an grâce aux investissements publics et privés. Du fait de cette reprise économique, les superficies qui ont eu tendance à reculer seront à leur niveau des années quatre-vingt-dix.

Maïs. Sur la base de ces scénarios, les résultats des tableaux 2.2 et 2.3 suggèrent encore que seul le Niger serait chroniquement déficitaire en maïs et que tous les autres pays dégageraient des surplus annuels pour la consommation humaine et avicole. Les exportateurs potentiels de maïs destiné à satisfaire aux besoins avicoles seraient les pays côtiers, notamment le Nigeria et le Ghana.

Riz. A la différence du maïs, le riz semble être un produit pour lequel les pays ouest-africains sont chroniquement déficitaires. Seuls le Nigeria, le Mali et la Guinée pourraient être en mesure de satisfaire à leur demande nationale et de dégager des surplus annuels exportables vers les pays voisins. Selon les résultats, le Nigeria pourrait même devenir le grenier de l'Afrique de l'Ouest pour compenser le déficit total annuel des autres pays. En ce qui concerne le mil et le sorgho par contre, le Nigeria serait chroniquement en déficit, et sa demande excédentaire pourrait généralement être comblée par les excédents du Niger.

Viande. Pour le cas de la viande, étant donné les élasticités-revenu élevées en Afrique de l'Ouest, les demandes annuelles nationales dépasseraient largement les offres équivalentes dans l'éventualité d'un accroissement des revenus nationaux. Dans ce cas de figure, la satisfaction des demandes nationales ne pourrait se produire que par une amélioration forte de la productivité dans la sous-région, sous l'impulsion d'investissements publics et privés dans la santé animale, l'alimentation, la gestion et la commercialisation du bétail. A moins que ces investissements ne soient réalisés, les pays sahéliens ne pourront pas subvenir à leur propres besoins dans la décennie à venir, du fait de la croissance galopante de la population.

Les résultats provisoires présentés ci-dessus semblent démontrer que le potentiel d'échanges de produits agricoles existe bel et bien entre les pays de la sous-région. La réalisation de ce potentiel est cependant contrainte par une série de facteurs institutionnels et non institutionnels. L'effort nécessaire exigera une volonté politique de réduire les distorsions, et également d'investir dans les infrastructures de base, non seulement pour soutenir les productions nationales, mais aussi pour permettre la commercialisation entre États. Les chapitres suivants présentent quatre études de cas, par lesquelles on s'est efforcé de cerner de près, sur le terrain, le potentiel offert par quatre produits bien spécifiés ainsi que les facteurs contraignant la réalisation de ce potentiel.

Tableau 2.2 : Simulation de l'excédent d'offre correspondant à des taux de croissance de 0% pour le revenu et de 0% pour les rendements lorsque la productivité est en baisse

	Maïs			Mil/sorgho			Riz		
	1990	2000	2005	1990	2000	2005	1990	2000	2005
Bénin	139849	294554	420993	89235	136196	234532	-48597	-48925	-48845
Burkina Faso	11891	467259	992028	284247	1387827	2287544	-86949	-71052	-65586
Côte d'Ivoire	172078	288511	375002	34408	88622	126581	-327257	-145016	-113137
Ghana	39042	739471	1328216	9625	343376	555699	-88613	-22075	24200
Guinée	48781	52834	59221	--	--	--	-142306	130564	269525
Mali	21427	279572	617166	-1284	515101	1070176	8522	288300	641767
Niger	-19059	-26871	-27979	-62367	1027343	1657625	-83204	-71865	-55426
Nigeria	301558	1624410	3278748	-1573405	-595256	521699	-13233	2372428	4473185
Sénégal	5510	20885	53207	75573	85464	106085	-368261	-347962	-323072

Tableau 2.3 : Simulation de l'excédent d'offre correspondant à des taux de croissance de 3% pour le revenu, de 1% pour les rendements lorsque la productivité est en baisse, et de 0% pour les superficies en déclin

	Maïs			Mil/sorgho			Riz		
	1990	2000	2005	1990	2000	2005	1990	2000	2005
Bénin	132587	246377	349141	87720	126296	219884	-51273	-67661	-77585
Burkina Faso	6316	431062	938634	258286	1221832	2044597	-92499	-105648	-115892
Côte d'Ivoire	163599	269139	371030	33700	85256	122546	-355364	-339450	-261931
Ghana	25072	643748	1182792	5373	314689	512457	-95475	-70526	-50318
Guinée	47388	45566	49310	--	--	--	-153589	85860	227857
Mali	16193	261430	618102	-31900	440489	1077967	-46	230259	554192
Niger	-19794	-29175	-31399	-96363	970788	1716268	-89551	-116282	-123609
Nigeria	259957	1508682	3326408	-1775501	-2e+06	-869630	-58574	2142711	4238999
Sénégal	2045	-2485	18040	63215	18519	14362	-385321	-465681	-502336

Source: AIRD

Notes: Dans le tableau 2.2, le taux de croissance des rendements de 0% n'est appliqué qu'aux rendements ayant décliné pendant la période 1980-94.

Dans le tableau 2.3, le taux de croissance des rendements de 1% ne concerne que les rendements ayant connu un accroissement inférieur à 1% pour la période 1980-94, alors que le taux de croissance de 0% pour les superficies ne s'applique qu'à celles en déclin pendant la même période.

III. TECHNIQUES D'ÉTUDE DE MARCHÉ[19]

Chaque jour, dans le monde entier, commerçants et commerçantes voient s'ouvrir à eux de nouveaux marchés. Dans certains cas, l'ouverture d'un nouveau marché est entraînée par la production: il existe quelque part un excédent d'un certain produit ou marchandise, et cet excédent est vendu ailleurs par un commerçant qui réalise un bénéfice. Dans d'autres cas, c'est la demande qui crée une possibilité: il y a pénurie d'un produit ou marchandise en un certain point, et un commerçant fait venir d'ailleurs ce produit en réalisant un bénéfice. Dans d'autres cas encore, c'est l'entrepreneur qui crée son propre marché en détectant un créneau et en établissant les filières de production, transformation et commercialisation nécessaires pour la fourniture d'un produit[20] nouveau à un nouveau marché, tantôt dans son propre pays tantôt à l'étranger.

On distinguera ici entre les commerçants cherchant à réaliser un bénéfice par arbitrage, lesquels passent à l'action dans un temps assez court, et les entrepreneurs qui développent des marchés pour de nouveaux produits ou services, et seront amenés à faire des investissements à plus long terme dans leurs infrastructures de production et autres (transformation, stockage, commercialisation). La distinction permet de déterminer dans chacun des deux cas quels sont les besoins d'information concernant le marché. Dans le premier cas, le commerçant recherchera vraisemblablement des renseignements sur la marge unitaire, sur le volume et sur la logistique du marché, tandis que l'entrepreneur, dans le deuxième cas, aura probablement besoin d'une analyse plus approfondie de l'offre, de la demande et des tendances commerciales, de façon à "interroger l'avenir" avant de se sentir prêt à s'engager dans des investissements.[21]

De plus en plus, ces nouveaux marchés qui s'ouvrent comportent des opérations internationales. La mondialisation du commerce moderne est à présent entrée dans les moeurs. Toutes les branches de l'économie de tous les pays, qu'il s'agisse d'industrie manufacturière, de commerce ou de prestation de services - et que les entreprises soient petites, moyennes ou grandes - se doivent d'être au courant des activités commerciales extérieures à leurs frontières. Dans bien des pays d'Afrique de l'Ouest, la production destinée

---

[19] Ce chapitre a été rédigé par des économistes qui sont spécialisés dans l'analyse sectorielle. Les éléments reflétant le point de vue de l'entreprise privée sont empruntés à un manuel de marketing de Philip Kotler, *Marketing Management* (8ème édition) (Prentice Hall, 1994), destiné aux étudiants de la Harvard Business School.

[20] En Afrique de l'Ouest, il s'agit pour l'essentiel de fourniture de produits primaires bruts ou transformés, ou bien de produits manufacturés. Selon les définitions du marché industriel, un produit peut être soit un bien matériel (produit primaire brut ou transformé, ou produit manufacturé), soit un service. Kotler, p. 8.

[21] L'expression "marketing management" répond à la définition suivante, approuvée en 1985 par l'American Marketing Association: *planification et exécution des tâches de conception, tarification, promotion et distribution de biens, services et idées en vue de créer avec les groupes ciblés des échanges qui satisfassent les objectifs du client et de l'organisation*. D'après Kotler, *Marketing Management*, p. 13.

à un marché international n'est pas une nouveauté: depuis des siècles cette région fournit aux marchés étrangers des matières premières, des minéraux et d'autres ressources. Ce qui est nouveau, c'est la croissance, *à l'intérieur de la région*, du commerce formel de produits cultivés ou manufacturés dans la région même.

Pour les sociétés purement commerciales comme pour les entreprises basées sur une activité de production, il existe un certain nombre d'analyses qui faciliteront la prise de décisions en vue du lancement d'une nouvelle activité ou en vue d'une diversification en direction d'un nouveau produit ou d'un nouveau marché. On trouvera aux pages qui suivent un exposé concernant les analyses énumérées ci-dessous:

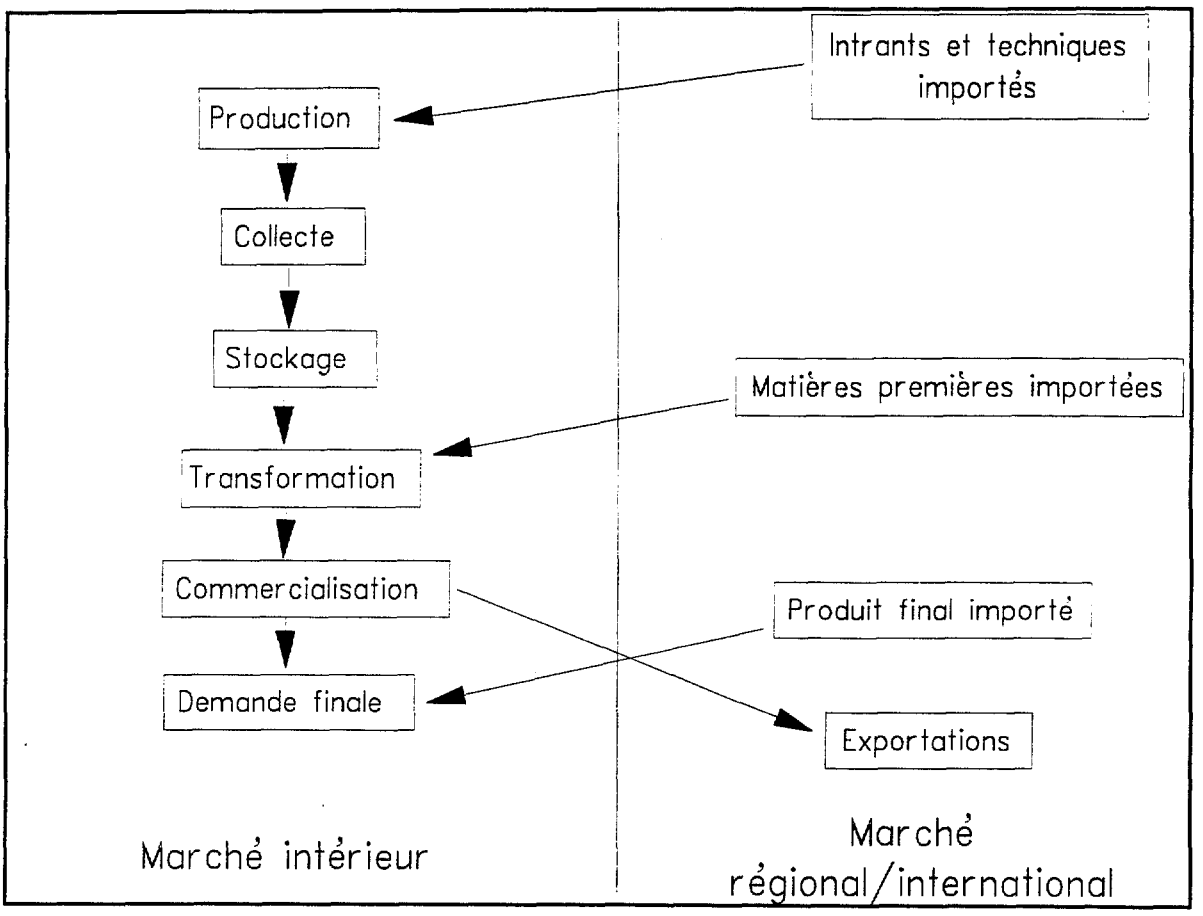
- analyse descriptive, mettant en évidence les stades de la filière commerciale à prendre en considération;
- analyse de l'offre, étudiant les questions relatives à la production nationale et aux produits importés concurrents;
- analyse du marché, mettant en évidence les acheteurs et les vendeurs de matières premières, d'intrants et de produits finis, ainsi que les réseaux qui les relient;
- analyse de la demande, étudiant les questions relatives à la consommation;
- analyse institutionnelle, mettant en évidence les aspects de la législation et les réglementations imposées par les pouvoirs publics qui peuvent avoir une incidence sur l'activité envisagée;
- analyse des coûts et du revenu, évaluant: les marges unitaires en fonction de diverses hypothèses de prix et de coût; le revenu global à escompter selon divers scénarios faisant varier le volume; et le cash flow net selon divers scénarios d'investissement et de développement commercial;
- analyse des contraintes, détectant les goulots d'étranglement à prévoir au long de la filière, et recherchant des stratégies palliatives.

Analyse descriptive

Lorsqu'on cherche à comprendre un certain marché, la première démarche qui s'impose est d'obtenir une vision claire des stades de la filière commerciale qui doivent être pris en considération. Ceci pourrait se présenter sous forme d'un diagramme opérationnel comme celui qui figure ci-dessous.

Pour chacun des stades de la filière commerciale, le commerçant ou le chef d'entreprise doit savoir quels sont les acteurs importants et quelles sont les relations entre ceux-ci. La

figure ci-dessus distingue six stades successifs, chacun de ces stades n'étant pas nécessairement représenté dans le cas particulier de telle ou telle entreprise. Il s'agit des stades suivants: production, collecte, stockage, transformation (y compris emballage), commercialisation, et demande finale (ou consommation). L'entrepreneur devra considérer quelle proportion de la filière se déroule à l'intérieur des frontières d'un marché national, et quelle proportion fait intervenir des marchés régionaux ou internationaux. Dans le cas d'une entreprise située dans le marché de la demande finale, il se peut que des intrants ou des techniques soient importées en amont de la production des matières premières, ou bien que des matières premières soient importées pour être transformées dans le pays en produits vendus aux habitants de ce pays. Dans d'autres cas, production, collecte, transformation et commercialisation auront lieu dans un seul et même pays, avec exportation des produits vers un marché de consommation finale. Chaque mouvement transfrontalier entraîne des complications supplémentaires, dont nous parlerons plus loin.



Analyse de l'offre

Au stade de la production, la matière première sera-t-elle produite par l'entreprise elle-même ou par le biais de marchés passés avec des producteurs locaux ou étrangers, ou bien sera-t-elle achetée sur le marché local? Quels sont les risques et les avantages de chacune des formules?

Si l'entreprise entend produire elle-même, elle sera peut-être en mesure de se faire conseiller pour le choix des produits et des techniques de production, en s'adressant à d'autres entrepreneurs (individuellement ou par l'intermédiaire d'associations professionnelles comme le REAO) ou bien à des centres de recherche nationaux, régionaux ou internationaux. Par exemple, un membre du REAO s'est instruit sur les méthodes de culture des arbres fruitiers auprès d'un cultivateur français qui prenait sa retraite, et auprès d'un institut local de recherche fruitière. Il se peut également qu'il existe des publications techniques fournies par des services ou projets étrangers de coopération technique, lesquels éventuellement mettront même des fonds à disposition pour les investissements. Une autre façon de se former aux divers aspects d'une entreprise commerciale est de travailler dans une entreprise du même genre avant de lancer une affaire pour son propre compte. Une fois les opérations de

production mises en route, il importe de suivre de près les innovations techniques mises au point dans le pays et à l'étranger, de façon à maintenir le maximum de compétitivité pour la production.

Il se peut toutefois que l'entreprise ne travaille pas directement à la production du bien primaire, mais passe un contrat pour la fourniture de ce produit. Quelle forme de relation contractuelle (partenariat, création d'une filiale, alliance stratégique, coopérative) sera la plus satisfaisante? En quoi devront consister les termes du contrat? L'entreprise devra à tout le moins spécifier la quantité de produits qu'elle désire acquérir et à quel prix. De plus en plus, cependant, les entreprises qui passent des marchés pour la fourniture de matières premières ou de produits primaires précisent la qualité ou la classification des produits à fournir, et/ou des dates de livraison à respecter, le prix d'achat étant calculé en conséquence. De plus, l'entreprise fournit parfois des conseils techniques, allant même jusqu'à procurer certains intrants indispensables (semences hybrides d'une variété spécifique, produits phytosanitaires ou fourragers particulièrement importants, étoffes ou machines spécialisées...) pour permettre au producteur de livrer le produit tel qu'il est spécifié.

Si les matières premières ou les produits primaires doivent être achetés sur le marché, il conviendra de se procurer une série de prix ruraux portant sur une année, ou de préférence sur plusieurs années, avec ventilation par mois, de façon à étudier la variabilité saisonnière des prix ainsi que leur variabilité au long des années. Si la matière première n'est disponible sur place que durant une saison limitée, il faudra modifier le plan commercial de façon à amortir les équipements pendant le "creux". Une formule possible consiste à utiliser les infrastructures installées en les adaptant à une activité complémentaire pendant la "saison creuse", de façon que les machines continuent de fonctionner et que les employés demeurent productifs. Un autre formule consiste (si la législation du travail y autorise) à licencier temporairement tout au moins les travailleurs non spécialisés, afin de réduire les frais fixes. Une autre solution pourrait être de créer une activité commerciale totalement distincte qui procure un cash flow positif au moment où l'entreprise en question produit en fait un cash flow négatif.

En ce qui concerne les intrants, techniques ou matières premières à importer, l'entreprise doit étudier comment faire entrer ces articles dans le pays. L'entrepreneur a-t-il connaissance de fournisseurs sérieux? Au cas contraire, quel est le meilleur moyen d'en découvrir? Une méthode possible est l'échange d'expériences avec d'autres entreprises du secteur, peut-être par l'intermédiaire du REAO. Il est également possible de recueillir des informations sur les fournisseurs étrangers en contactant les attachés commerciaux des ambassades étrangères dans le pays où se trouve l'entreprise, ou bien en se rendant à des foires commerciales. Comment règlera-t-on la facture de ces importations? Dans les pays industrialisés, la pratique courante est l'établissement d'une lettre de crédit auprès de la banque de l'entreprise, cette banque se portant garant de la solvabilité de l'entreprise vis-à-vis du fournisseur étranger. Quelles dispositions seront prises pour la livraison des intrants dans le pays? L'entreprise achètera-t-elle FOB (coûts calculés jusqu'à la frontière de l'exportateur) et se chargera-t-elle par conséquent d'organiser l'expédition? Ou bien l'entreprise achètera-t-elle

C+F (coûts calculés jusqu'à la frontière de l'importateur)? Une fois les intrants arrivés dans le pays, combien de temps faut-il compter pour le dédouanement au port ou à l'aéroport, et quels sont les coûts supplémentaires entraînés par le dédouanement (droits de douane, autres redevances et taxes, valeur du temps passé aux opérations de dédouanement et au règlement des redevances)? Y aura-t-il des retards entraînés par les opérations de dédouanement, et dans ce cas quelles en seront la durée et la fréquence? Existe-t-il des régimes spéciaux - restitution des droits et taxes, entreposage sous douane, admission temporaire - applicables aux entreprises axées sur l'exportation pour les exonérer du paiement des droits sur leurs intrants importés?

La main-d'oeuvre est une autre variable déterminante pour la production. L'entrepreneur doit évaluer quelle sorte de main-d'oeuvre devra employer son affaire (main-d'oeuvre non qualifiée, techniciens qualifiés, cadres qualifiés). Est-il possible de recruter de tels employés? De façon permanente ou temporaire? Dans ce cas, sont-ils recrutables au moment où l'entreprise aura besoin d'eux? Au cas contraire, l'entrepreneur assurera-t-il une formation sur le tas, ou bien payera-t-il des prestations de formation? Quelle est la législation du travail (avantages sociaux, impôt sur le revenu, garanties de sécurité d'emploi, réglementations syndicales...) à respecter par une entreprise formellement établie en ce qui concerne les embauches, licenciements et débauchages temporaires des différentes catégories de personnel? Quels sont les salaires pratiqués selon la localité, le degré de sécurité d'emploi et la qualification professionnelle? A quelles autres formules l'entrepreneur peut-il avoir recours pour engager du personnel (partenariats, contrats de travail assujettis à des conditions de productivité...)?

Quant au marché de la demande finale, il se peut qu'il soit déjà alimenté par des produits ou marchandises importés. Dans ce cas, l'entreprise devra étudier dans quelle mesure elle peut affronter la concurrence en plaçant sur le même marché un article sortant d'une autre filière de production. La compétitivité de l'entreprise pourra se situer à divers niveaux: coût, qualité, services annexes.[22] Est-ce que le coût de l'article produit dans le pays ou dans la région est inférieur à celui de l'équivalent importé? D'autre part, si l'on choisit une autre stratégie que celle du prix, on pourra faire en sorte que la production régionale se distingue de l'équivalent importé du point de vue de la qualité du produit, des services annexes, de la réputation du personnel, ou de l'image du produit ou de l'entreprise, et trouver ainsi un nouveau créneau dans le marché.

---

[22] L'entrepreneur n'aura pas toujours accès à ces diverses options pour un produit donné, en particulier en Afrique de l'Ouest. Peut-être les consommateurs s'intéresseront-ils uniquement au coût, cherchant à réduire leurs dépenses au minimum. Dans d'autres cas, les consommateurs porteront une grande attention à la qualité, prenant en compte la durée de service d'un produit. Il se peut encore que les consommateurs apprécient les services annexes fournis avec l'achat d'un produit (livraison à domicile, heures d'ouverture du magasin, garantie de remplacement du produit en cas de défaut de fonctionnement, services de réparation ou d'après-vente...).

Analyse du marché

Au cours de l'analyse descriptive, l'entreprise a discerné les divers stades à prendre en considération dans la filière qui va de la production à la consommation finale. Au cours de l'analyse du marché, l'entreprise évalue les liens qui existeront entre ces divers stades. L'entrepreneur doit considérer s'il conviendra de passer contrat à un stade ou à un autre de la commercialisation, tantôt pour l'exécution de travaux, tantôt pour la location d'espace, ou de s'associer en "joint venture" avec des partenaires nationaux, régionaux ou internationaux, ou d'établir des filiales sur des marchés étrangers, ou encore de s'efforcer de prendre en mains tous les aspects des opérations.

Par exemple, il est parfois possible de traiter directement avec des compagnies privées pour les expéditions régionales par camion ou par avion. Dans certains cas, des tarifs de fret de retour, plus économiques, peuvent être obtenus par des intermédiaires, ou en négociant directement.[23] Dans d'autres cas, l'espace disponible pour le fret sera limité, en particulier pour le fret aérien dans les pays où le transport aérien est dominé par une compagnie unique, Air Afrique. Toutefois les compagnies aériennes privées (et même certaines des compagnies d'État) ont le désir d'augmenter leur chiffre d'affaires, et réagiront favorablement à une demande d'espace supplémentaire présentée avec la documentation nécessaire. Les tarifs sont généralement négociables en fonction du volume, du poids et de la valeur des marchandises à expédier.

Cependant, en Afrique de l'Ouest, il est tellement fréquent que les obligations contractuelles ne soient pas respectées, et il est tellement rare que des moyens légaux efficaces existent pour faire appliquer les contrats, que l'entrepreneur est amené à prendre en mains tous les aspects des opérations, c'est-à-dire collecte, stockage, transformation et commercialisation jusqu'au niveau final des consommateurs. Ceci entraîne l'exigence d'investissements bien plus considérables au départ, dans les infrastructures (camions, entrepôts de collecte et de stockage, centres de distribution) et dans les réseaux commerciaux. Pour que de tels investissements soient rentables, il faut veiller à ce que les infrastructures en question soient exploitées à un pourcentage de leur capacité aussi élevé que possible.

Dans certains cas, il se peut que l'entrepreneur n'ait pas intérêt à prendre en charge tous les coûts de l'investissement à effectuer. Par exemple, dans un aéroport ou dans un port une société privée pourrait envisager de construire des installations frigorifiques, ou des équipements de chargement et déchargement en vrac, dont elle assurerait la gestion tout en louant l'espace excédentaire à des clients. Malheureusement, les coûts initiaux d'un tel investissement seront souvent tellement élevés, ou les réglementations tellement onéreuses[24]

---

[23] C'est ainsi que les exportateurs d'ananas ghanéens ont obtenu des tarifs intéressants en négociant avec des compagnies privées nigérianes de fret aérien.

[24] Il existe dans certains pays une réglementation s'opposant aux investissements privés dans les ports et aéroports gérés par l'État.

que le financement et la gestion des équipements dépendront peut-être d'un investissement public, ou pour le moins d'un consortium semi-privé organisé par les pouvoirs publics.

Un autre aspect important de la commercialisation est à prendre en considération, en particulier lorsqu'il s'agit d'exporter sur les marchés internationaux: la question du respect des normes et standards internationaux. Cette expression assez générale désigne en fait tantôt des normes phytosanitaires et des réglementations d'hygiène établies par les pouvoirs publics pour les denrées alimentaires importées, et tantôt des normes de qualité, classifications et calibrages adoptés dans une certaine profession pour l'établissement des prix et des marchés. Les prix sont fréquemment majorés pour des achats de produits plus petits ou plus gros, plus doux ou plus épicés, plus propres ou d'un meilleur aspect, plus fins ou plus pleins - qu'il s'agisse de produits de base achetés en vrac, de produits alimentaires de luxe ou de produits manufacturés. D'autre part, la qualité et les techniques employées pour l'emballage et l'étiquetage affecteront également l'apparence du produit au point de vente final, et ceci est par conséquent une autre variable importante que l'entrepreneur devra prendre en considération. Les contrats passés devront spécifier la qualité désirée pour le produit final à fournir, et dans bien des cas spécifieront également le type d'emballage exigé. Les entrepreneurs qui prêteront attention à ces éléments augmenteront fortement le potentiel de commercialisation de leur produit; s'ils n'y prennent pas garde, par contre, ils risquent d'être totalement dans l'impossibilité de commercialiser le produit.[25]

Il faudra décider d'un marché final potentiel. Ici encore, on pourra exploiter des contacts professionnels et des publications spécialisées, ou s'adresser à des services publics, aux attachés commerciaux des ambassades étrangères, aux foires commerciales, à des services ou projets étrangers de coopération technique et à des organisations professionnelles, pour obtenir des indications concernant les marchés possibles pour le produit en question. Si l'activité envisagée est une affaire d'exportation, il se peut que des exonérations spéciales (réduction ou exonération de diverses droits et taxes à la consommation) puissent être accordées à une entreprise axée sur l'exportation, et l'entrepreneur devra s'en informer.

En ce qui concerne les exportations, chaque pays impose aux exportateurs une série de formalités différente, comme par exemple: certificat de paiement de l'impôt sur le revenu, inspection des services d'hygiène ou de santé, approbation du bureau des normes, certificat de pays d'origine, certificat sanitaire portuaire, certificat de protection des plantes et de quarantaine, paiement des frais de la compagnie de transport, engagement d'un transitaire, souscription d'une assurance à l'exportation, vérification du volume et de la qualité au moment de l'exportation.

La sélection du marché final dépendra de la réponse à bien des questions. Quelle est actuellement la taille de ce marché (volume des ventes, nombre de fournisseurs) et quelle a été son évolution récente? Dans quelle mesure est-il compétitif, c'est-à-dire combien de vendeurs fournissent actuellement la même marchandise sur ce marché? Avec qui peut-on travailler sur

---

[25] Voir l'étude de cas du Tchad, concernant le potentiel d'exportation d'ail en direction de la Côte d'Ivoire.

ce marché, c'est-à-dire qui vous achètera et distribuera votre marchandise, quelle est la réputation de cette personne ou de cette société, et y a-t-il des avantages (crédit ou publicité ou conseils commerciaux par exemple) que votre entreprise pourra tenter d'obtenir de cet importateur? Quelle sorte de relation commerciale pourra être établie avec le distributeur pour l'encourager à mettre votre produit en position avantageuse? (De même qu'au stade de la production et aux stades antérieurs de la commercialisation, on pourrait envisager des partenariats, des filiales, des alliances stratégiques, des accords "joint venture"...). Quelles sont les réglementations qui s'appliqueront à la marchandise en question dans le pays importateur (droits de douane, barèmes saisonniers, quotas d'importation, règlements phytosanitaires, qualités et types d'emballage exigés...)?

Au lieu de s'orienter automatiquement vers un marché européen (marché traditionnel pour la plupart des produits agricoles et autres d'Afrique de l'Ouest), on considérera qu'un marché de la région ouest-africaine pourrait offrir certains avantages. Par exemple, il pourrait être plus facile de vendre sur un marché régional du point de vue de la connaissance des préférences des consommateurs, et parce qu'on ferait face à des exigences moindres en matière de qualité, de respect des délais et des normes de conditionnement, et aussi parce qu'on économiserait sur les transports, les distances étant réduites. Mais par ailleurs, le commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest présente indéniablement une autre sorte de problèmes, en l'occurrence les complications des transports, des douanes et des transferts monétaires. En outre, loin d'être plus facile, il pourrait être plus difficile d'établir des relations commerciales officielles avec des groupes commerciaux inconnus dans des pays étrangers de la région, d'autant plus en l'absence de liaisons institutionnalisées facilitant les transferts de paiements.

L'analyse du marché devra également prévoir les prix de gros et/ou de détail auxquels le produit sera vendu. Au départ, ce sera le prix de produits égaux ou similaires déjà offerts sur le marché qui déterminera une fourchette de prix pour le commerçant ou l'entrepreneur. Dans le cas d'un produit ou marchandise qui n'est pas échangé régionalement ou internationalement, le prix sera déterminé par l'offre et la demande dans le pays, et pourra varier selon l'évolution de l'un ou l'autre de ces éléments. Une montée de l'offre fait baisser les prix, tandis qu'une augmentation de la demande fera monter les prix, toutes choses égales par ailleurs.

Dans le cas d'un produit ou marchandise qui est échangé régionalement ou internationalement, le prix intérieur est déterminé par le marché régional ou international, plus ou moins les taxes et/ou subventions intervenant entre la frontière et le marché, plus les coûts appelés "basis" (frais de transport et autres) intervenant entre la frontière et le point de vente.[26] Les prix internationaux peuvent eux aussi s'élever ou s'abaisser, selon les variations de la demande ou de l'offre internationale; cependant, à moins que l'offre ou la demande d'un pays

---

[26] Si toutefois les deux produits ne sont pas de qualité égale, les prix intérieurs pourront différer de leur équivalent international. Par exemple, la viande fraîchement abattue est souvent vendue à un prix majoré par rapport à celui de la viande d'importation congelée ou réfrigérée.

ne représente une part substantielle (plus de 25%) du marché international, les interactions d'un "petit pays" n'affecteront pas notablement le prix international.

S'il s'agit d'un produit ou marchandise qui n'est échangé qu'entre les pays A et B, mais qui est d'autre part produit et consommé dans le pays voisin C, l'entreprise devra tenir compte du prix dans le pays C lorsqu'elle établira un prix pour le produit dans le pays B. Si le prix de B est sensiblement plus élevé que celui de C, les consommateurs préféreront peut-être passer la frontière et acheter dans le pays C. Si par contre le prix de B est sensiblement plus bas que celui de C, les consommateurs du pays C sont susceptibles de passer la frontière pour acheter la marchandise en vue de la revendre dans le pays C. Par suite, dans une région composée d'États dont les économies sont petites mais intégrées, il incombe à l'entreprise de prendre en considération la situation de l'offre et des prix au-delà des frontières, car celle-ci peut avoir une incidence sur l'offre et la demande (donc sur le prix) pour le marché ciblé.

Enfin, l'entreprise devra étudier la question des transferts monétaires transfrontaliers. La plupart des pays d'Afrique de l'Ouest laissent à présent entrer librement les devises encaissées par les exportateurs, c'est-à-dire que ceux-ci peuvent conserver la totalité de leurs recettes, et les convertir en monnaie locale à un taux de change déterminé par le marché et non par l'État. Cependant des délais considérables peuvent intervenir entre la date du paiement effectué par un importateur étranger et la date de notification du dépôt au compte bancaire de l'entreprise locale. Certains entrepreneurs contournent cet obstacle en ouvrant des comptes bancaires à l'étranger.

Analyse de la demande

Une entreprise nouvelle doit être en mesure d'étudier les questions relatives aux tendances et à l'évolution de la consommation. Il y a deux facteurs auxquels un entrepreneur doit être sensible: d'une part les prix à la consommation, d'autre part les préférences des consommateurs et leur capacité de payer.

Pour établir le prix d'un produit, l'entrepreneur doit tout d'abord examiner dans quelle mesure les consommateurs réagissent au prix de ce produit. Les produits de grande consommation qui font partie du "panier du consommateur", ceux pour lesquels il y a peu de produits de remplacement, ou ceux qui constituent une faible proportion des dépenses totales du consommateur, tendent à avoir ce que les économistes appellent une "faible élasticité-prix de la demande," autrement dit la demande pour ce produit est peu influencée par les changements intervenant dans le prix du produit. Par contre, les produits qui ne sont pas des éléments essentiels du panier du consommateur, ou pour lesquels il existe de nombreux produits de remplacement, ou qui constitue une forte proportion des dépenses totales du consommateur, font preuve d'une demande élastique, c'est-à-dire que les changements intervenant dans le prix du produit peuvent entraîner une forte variation de la demande. En étudiant le degré de réaction au prix selon la classe du produit, le commerçant parviendra à mieux comprendre quel prix établir pour son produit sur le marché.

Le pouvoir d'achat des consommateurs est un autre élément qui affecte leur capacité d'être demandeurs de certaines sortes de produits. Dans les ménages ou les régions ayant des revenus élevés, la composition du panier des consommateurs est nécessairement différente de ce qu'elle est dans les ménages ou régions à faible revenu. Les économistes classent donc également les produits selon la sensibilité de la demande des consommateurs par rapport aux variations de leur revenu.[27]

Un accroissement de la demande d'un produit, lié à une diminution du revenu, signale une marchandise inférieure, alors qu'un accroissement de la demande lié à une augmentation du revenu signale un article de première nécessité. Dans le cas d'un article de luxe, l'accroissement de la demande est proportionnellement plus fort que l'accroissement du revenu.

Les économistes évaluent d'autre part les variations de la demande pour une certaine marchandise par rapport aux variations du prix d'une marchandise de remplacement ou de complément. Par exemple, à la suite de la dévaluation intervenue en Afrique de l'Ouest, la demande de riz, comme denrée alimentaire de base, a diminué et s'est reportée sur les céréales autres que le blé et le riz, sur les racines et sur les tubercules (mil et manioc notamment). De même, la demande de viande rouge a baissé et la demande de poisson séché s'est élevée, en particulier dans les zones pauvres de la région ou dans les ménages les plus pauvres. Donc, dans le cas de deux produits X et Y qui se substituent l'un à l'autre (voire imparfaitement), une hausse du prix de X aboutit à une hausse de la demande d'Y. Dans le cas de marchandises complémentaires, l'élasticité-prix "croisée" de la demande est négative. Par exemple, une augmentation du coût d'un permis de pêche pourra entraîner une diminution de la demande de cannes à pêche.

Ces variations de la demande des consommateurs en liaison avec les changements intervenant dans leur revenu ont également une grande importance, car elles aideront l'entrepreneur à prévoir la montée ou la baisse de la demande d'un produit en cas de croissance économique ou de récession, ou bien en raison d'une hausse ou d'une baisse des revenus d'une catégorie de consommateurs ciblée pour la vente d'un certain produit.

Il existe d'autres facteurs affectant les habitudes d'achat des consommateurs: qualité, volume vendu par transaction, degré de transformation, etc. Par exemple, l'un des arguments en faveur de l'achat de riz, relativement coûteux, au lieu d'autres céréales moins coûteuses - même dans le cas de ménages pauvres - est qu'il faut compter dans le calcul ce que coûtera la préparation des denrées. Le riz usiné est prêt à la consommation, tandis que le mil, le sorgho, le maïs, ainsi que certaines racines et tubercules, demandent à être moulus ou broyés ou à subir certaines transformations avant d'être cuisinés. Dans les ménages urbains en particulier, où les femmes ont parfois un emploi à l'extérieur, la valeur du temps de préparation est un facteur qui compte beaucoup dans les décisions d'achat.

---

[27] Ceci est la définition de l'élasticité-revenu de la demande, dont la mesure est exprimée comme le pourcentage de variation de la demande par rapport au pourcentage de variation du revenu.

L'étude de la consommation est un secteur d'activité qui a pris beaucoup d'ampleur dans les économies industrialisées. A tout le moins, une entreprise devrait comprendre qui achète son produit (ménages, entreprises, services publics; hommes, femmes, enfants; consommateurs jeunes ou plus âgés), quelle est la consommation annuelle de son produit au sein de la classe d'acheteurs correspondante (s'agit-il d'un article de consommation courante, ou d'un article de luxe? quel est le chiffre annuel de ventes pour l'ensemble des vendeurs de ce produit sur un marché donné?), et quelle est l'évolution de la demande (y a-t-il des variations saisonnières,[28] ou bien la demande demeure-t-elle constante tout au long de l'année?).

Si un produit est destiné à être vendu à une catégorie particulière de consommateurs (femmes, enfants, population urbaine...), l'entreprise devra s'informer des projections démographiques pour ce groupe particulier. Par exemple, le pourcentage de consommateurs urbains est-il en hausse ou en baisse par rapport à l'ensemble de la population? Quelle est l'importance relative de certains groupes d'âge?

L'entreprise devra en outre prendre en considération les préférences des consommateurs et l'usage que le consommateur compte faire du produit. Quelles sont les caractéristiques qui affectent les décisions d'achat du consommateur (qualité, prix, offre saisonnière...)? Par exemple, s'il s'agit de viande rouge réfrigérée après abattage, les consommateurs se refuseront-ils à l'acheter s'ils préfèrent normalement acheter de la viande fraîchement abattue? Les consommateurs préfèrent-ils la viande maigre ou grasse? Où le produit est-il ordinairement acheté et vendu (marché à ciel ouvert, porte à porte, boutiques...) et comment est-il présenté (en vrac ou en petites quantités, emballé ou non, cru ou prêt à la consommation...)?[29]

Une autre question à prendre en considération sera le genre de vie des groupes de consommateurs visés. Aux États-Unis, par exemple, il y a de plus en plus de femmes qui ont un emploi rémunéré hors de leur domicile, et par suite toutes sortes de produits ont été lancés pour faciliter la préparation et la consommation des repas. En Afrique de l'Ouest, les femmes entreprennent traditionnellement, à côté des travaux ménagers, toute une série d'activités de vente et de fabrication plus ou moins informelles et à petite échelle, et elles sont donc très ouvertes à la consommation de produits réduisant le temps de préparation des repas.

Aux États-Unis, les entreprises bénéficient en outre de travaux effectués par les sociétés d'étude de marché en ce qui concerne les tendances et l'évolution du genre de vie de la population américaine, dans son infinie diversité. Ceci permet de trouver des idées

---

[28] Au Ghana par exemple, la demande de poules de réforme augmente fortement vers la fin de l'année.

[29] Au Ghana, un producteur de volailles désire viser le créneau des plats cuisinés sur le marché de la volaille en produisant des poulets de chair destinés à la préparation de morceaux de poulet grillés à vendre dans la rue. En outre, l'entreprise aidera aussi à l'établissement des vendeurs en leur consentant des prêts pour l'achat de rôtissoires montées sur roues.

nouvelles pour les biens et services à fournir, ainsi que des stratégies de commercialisation (voir encadré ci-après).

Ceci ne saurait vouloir dire que les consommateurs ouest-africains sont engagés sur les mêmes voies ou qu'ils répondront positivement aux mêmes techniques de marketing. On peut cependant en déduire qu'en s'efforçant de cerner les tendances sociales, culturelles, économiques et démographiques propres à l'Afrique de l'Ouest, on pourra sans doute aider les entreprises nouvelles à lancer de nouveaux produits adaptés à la région. Parmi les exemples de tendances démographiques ou d'évolution du genre de vie en Afrique de l'Ouest qui pourraient amener au lancement de nouveaux produits, on peut citer le recul de l'âge du mariage - notamment parmi la population urbaine instruite - lequel se traduit par un accroissement, au sein de ce groupe, de la demande de produits et services touchant aux loisirs, entre autres ceux de la restauration.

Tendances du genre de vie des consommateurs aux États-Unis

La société américaine d'études de marché BrainReserve, sous la direction de sa présidente Faith Popcorn, a catalogué dix tendances importantes relevées aux États-Unis, qui ont des répercussions sur les catégories de biens et services achetées de nos jours par le consommateur américain:

1) "cashing out": désir de s'éloigner du rythme frénétique de la vie professionnelle

2) "cocooning": désir de restreindre les relations sociales au "cocon" de la maison et de la famille

3) "down-aging": tendance des personnes âgées à se comporter comme si elles étaient plus jeunes

4) "egonomics": tendance à affirmer son individualité en participant à des groupes d'intérêt assez restreints

5) "fantasy adventure": désir d'aller au-delà des confins de la vie quotidienne

6) "99 lives": nécessité pour les hyperactifs d'utiliser des produits qui les aident à jongler avec leurs multiples rôles et attributions

7) "save our society": désir de certains consommateurs de contribuer à l'amélioration de la société et de l'environnement

8) "small indulgences": désir de s'offrir certaines "petites gâteries", dans la mesure du possible

9) "staying alive": mouvement de retour à une vie saine

10) "the vigilante consumer": désir de certains consommateurs de ne traiter qu'avec des organismes commerciaux conscients de leurs responsabilités vis-à-vis de la société

D'après Faith Popcorn, *The Popcorn Report* (1991), reproduit dans Kotler, pp. 152-153.

Analyse institutionnelle

L'activité d'une entreprise ne s'exerce pas sur des marchés privés fonctionnant en vase clos. Bien au contraire, les entreprises formelles et informelles ont affaire à une gamme de réglementations, de taxations et de mesures imposées par l'État.[30] Il importe donc, lorsqu'on évalue la viabilité d'une entreprise, de passer en revue les réglementations imposées et la politique adoptée par l'État ou par des organismes parapublics pour savoir en quoi elles risquent d'affecter l'activité de l'entreprise.

Au cours des quinze dernières années, tous les pays d'Afrique de l'Ouest ont subi un bouleversement considérable de leur politique économique. Les réformes liées aux programmes d'"ajustement structurel" des années quatre-vingt et quatre-vingt-dix ont été mises en oeuvre, dans une large mesure, en vue d'améliorer le fonctionnement des marchés, de façon à stimuler l'entreprise privée et à encourager la croissance économique. Si, dans de nombreux pays de la région, l'emprise de l'État sur divers domaines de l'activité économique a été réduite, elle n'a nullement été éliminée. Ceci est dû en partie au fait que dans bien des cas la tâche d'"ajustement structurel" n'est pas achevée (il se peut également qu'elle ne soit plus soutenue par le même enthousiasme politique). Quoi qu'il en soit, on considère qu'un certain degré de réglementation est nécessaire pour protéger les sociétés commerciales les unes des autres, pour protéger les consommateurs, et pour protéger les intérêts collectifs de la société.

Voici un certain nombre de réglementations officielles dont les entreprises devraient avoir connaissance:

- Les services s'occupant du commerce extérieur, comme le service des douanes et le ministère du commerce, imposent dans certains cas des quotas à l'importation ou à l'exportation, ainsi que des taxes de transaction; ils imposent des règlements phytosanitaires et des normes de qualité,[31] et établissent d'autres redevances liées aux échanges commerciaux.

---

[30] On définit généralement une entreprise formelle comme une entreprise ayant accompli toutes les formalités exigées pour le lancement d'une nouvelle affaire (permis ou patentes, obligations bancaires et fiscales); dans le cas contraire il s'agit d'une entreprise informelle. On peut toutefois adopter un autre point de vue, considérant qu'il existe un continuum selon lequel les entreprises sont plus ou moins formelles selon qu'elles se conforment plus ou moins à la réglementation officielle; le degré de conformité est alors mesuré par un indice. Voir Karen Engel, *The Cause and Consequences of Informal Economic Behavior in Antananarivo, Madagascar* (thèse de doctorat, The Fletcher School of Law and Diplomacy, Tufts University, 1995). Quoi qu'il en soit, les entreprises sont toutes affectées par les réglementations et mesures gouvernementales, soit qu'elles aient à s'y conformer, soit qu'elles s'efforcent d'y échapper.

[31] Bien que de telles réglementations soient souvent indispensables pour la sauvegarde de la santé végétale et animale d'un territoire, les contrôles de cette sorte, lorsqu'ils sont excessifs, peuvent servir à rendre impraticable l'activité commerciale. De plus en plus, les pays en développement renoncent à leurs normes, souvent périmées, et les remplacent par des normes reconnues internationalement, ce qui leur permet d'accélérer l'accès de leurs producteurs à des techniques nouvelles déjà approuvées pour usage à l'étranger, plutôt que d'imposer de longs délais pour l'obtention de certificats nationaux.

- Les divers ministères techniques exercent dans certains cas un contrôle sur certains aspects de la production ou du commerce pour des marchandises ou activités placées sous leur autorité, et peuvent par conséquent prendre des décisions affectant une entreprise privée.

- Les autorités financières - ministères des finances notamment - imposent des obligations fiscales aux entreprises, et de leur côté les banques (banques centrales, banques d'investissement et banques commerciales, qu'elles soient privées ou d'État) contrôlent l'accès aux capitaux et aux devises (voir plus loin).

- Les entreprises semi-publiques (plantations, usines de production ou de transformation, offices de commercialisation...) ont elles-mêmes des activités qui peuvent faire concurrence à celles de l'entreprise, ou interférer en quelque façon. En outre ces organismes bénéficient souvent de subventions exceptionnelles, ce qui met les entreprises privées en situation d'infériorité.

Les interventions de l'État ne sont pas toujours des entraves. Il arrive que l'État subventionne le coût des capitaux, des terres et des intrants, ou accorde des exonérations fiscales à des sociétés privées. La privatisation d'infrastructures industrielles appartenant à l'État permet parfois aux investisseurs du secteur privé de faire des affaires intéressantes. Dans les aménagements d'irrigation, les charges récurrentes correspondant à la fourniture de l'eau et à l'entretien des canalisations sont fréquemment facturées à un tarif réduit, de même que les frais de l'investissement initial. Les résultats commercialisables obtenus des stations de recherche financées par l'État sont souvent fournis gratuitement aux intéressés. Les transports par camion ou par rail peuvent parfois être effectués par des sociétés de transport appartenant à l'État et pratiquant des tarifs subventionnés. Il existe parfois des fonds spéciaux d'aide à la promotion des exportations ou à la collecte d'informations sur les marchés étrangers.

Politique de taux de change

Le sujet de la gestion du taux de change est ici traité à part en raison du rôle central qu'il joue pour le commerce extérieur. La surévaluation des taux de change déterminés officiellement, et la volatilité de ceux qui sont déterminés par le marché, sont des problèmes qui de nos jours ne cessent d'affliger l'Afrique de l'Ouest. La dévaluation du franc CFA, ainsi que les glissements intervenant dans les parités du cedi ghanéen et de la naira nigériane ont une incidence considérable sur les entreprises commerciales privées de la région.

La surévaluation d'une monnaie fait baisser artificiellement le prix des produits d'importation pour les consommateurs du pays en question, d'où une diminution de leur demande pour la production du pays; elle rend les produits d'exportation plus coûteux pour les consommateurs étrangers, d'où une baisse de la compétitivité des produits du pays sur les marchés étrangers.

Il arrive qu'une monnaie devienne surévaluée lorsque la situation macroéconomique est telle que les dépenses de l'État excèdent ses recettes, dans un pays où le taux de change est déterminé non pas par le marché mais par les pouvoirs publics. Ceci peut être dû soit à un accroissement des dépenses publiques, soit à une expansion de la consommation privée, soit à une chute des recettes d'exportation (peut-être par suite d'une dépression des prix internationaux des produits primaires), ou des recettes d'aide extérieure, ou des investissements de portefeuilles qui dans certains cas finançaient l'accroissement des dépenses. Tant que l'équilibre de la balance des paiements n'est pas rétabli, le taux de change doit être ajusté de façon à équilibrer les comptes.

Dans les pays où le taux de change est à présent déterminé par le marché (Ghana par exemple), la question de la surévaluation d'une monnaie ne devrait pas se présenter.* Cependant, à moins que les variables macroéconomiques ne soient contrôlées de très près, on risque d'aboutir à la volatilité du taux de change. C'est actuellement le cas au Ghana, où les dépenses publiques excèdent les revenus de l'État, la vélocité de la création de monnaie augmente, et la valeur du cedi se déprécie rapidement par rapport aux devises étrangères.

Les entreprises commerciales ne peuvent affecter directement la détermination du taux de change, mais il importe qu'elles prennent en considération les effets négatifs qu'une surévaluation ou une dépréciation rapide de leur monnaie aura sur leur compétitivité sur les marchés étrangers ou régionaux, et également les effets qu'une telle perte de compétitivité pourrait engendrer en matière de production, d'emploi et de revenus. Dans les pays dont la monnaie est surévaluée, les entrepreneurs doivent avoir conscience de la possibilité d'une dévaluation, et prendre soin de se couvrir à l'avance ou de limiter au minimum les opérations comportant des risques de change. Dans les pays dont la monnaie se déprécie rapidement, les plans commerciaux sont une tâche compliquée du fait des incertitudes du taux de change, et les risques augmentent d'autant.

* Voir à la note 16, 17 une hypothèse différente.

Analyse des coûts et du revenu

Une fois qu'il aura parfaitement compris les divers éléments de la filière de production et commercialisation, l'entrepreneur devra calculer d'une part la marge bénéficiaire unitaire à escompter en fonction de plusieurs hypothèses de prix de vente et de prix de revient, d'autre part le revenu net à escompter en fonction de plusieurs hypothèses de chiffre d'affaires, et enfin l'évolution du cash flow sur une période de douze à dix-huit mois.[32]

[32] On conseille également de faire une analyse à moyen terme sur cinq ans.

Les coûts peuvent être estimés de plusieurs façons. On peut estimer tout simplement la valeur des coûts variables, y compris main-d'oeuvre salariée et intrants variables. Dans ce cas, on entend par revenu net la rémunération du travail effectué par la famille et/ou les dirigeants, ainsi que la rémunération d'autres actifs fixes (terres notamment). Ou bien on peut évaluer tous les facteurs de production, y compris main-d'oeuvre familiale et/ou travail des dirigeants, et terre, auquel cas le revenu net équivaut au rendement des capitaux investis.

L'entrepreneur estimera le coût de ses intrants en prix financiers, c'est-à-dire au prix qu'il ou elle prévoit de payer. Ces prix comprendront des taxes et/ou subventions, et devront être calculés en fonction des stratégies d'achat les plus favorables. On calcule généralement un agrégat des coûts pour une unité de production donnée (un hectare, une exploitation agricole, une usine), après quoi on divise par le chiffre du rendement ou du volume de production pour estimer le coût de la production par unité de production (kilogramme, tonne, article manufacturé unitaire...). Au coût de la production, il faut ensuite ajouter les coûts de collecte, transformation, stockage et commercialisation, pour parvenir à un prix de revient de gros ou de détail sur le marché final. On compare alors ce prix de revient au prix de vente en gros ou au détail afin d'estimer la rentabilité financière unitaire de l'activité envisagée.[33]

Il faut ensuite évaluer la rentabilité unitaire en fonction de la variabilité des prix et d'autres risques à prévoir. Le chiffre dégagé des projections effectuées ne devra donc pas être pris isolément, mais plutôt considéré comme un point sur une ligne représentant une série de résultats possibles selon divers scénarios de prix final et de coût des facteurs de production.

Il se peut néanmoins que la rentabilité de l'entreprise ne provienne pas de l'abondance des marges unitaires. Peut-être le chiffre d'affaires projeté sera-t-il assez important pour compenser l'exiguïté des marges.

En outre, lorsqu'une entreprise s'introduit sur un nouveau marché ou développe un produit nouveau, elle est parfois amenée, de gré ou de force, à accepter une réduction de ses marges unitaires, considérée comme un coût de démarrage, jusqu'à ce qu'elle réussisse à s'implanter ou à se faire connaître suffisamment sur le marché. Il conviendra par conséquent d'effectuer une analyse des projections de cash flow, estimant le cash flow mensuel ou annuel sur une période suffisante pour permettre à l'entreprise de parvenir au degré de maturité nécessaire. Cette sorte d'analyse ne sera pas nécessaire dans le cas d'un commerçant cherchant à tirer profit d'une opération d'arbitrage. Par contre, dans le cas d'un entrepreneur faisant ses plans à un horizon plus lointain, une analyse de cette sorte est indispensable si l'on veut estimer avec précision, et situer dans le temps, le rendement de l'investissement.

---

[33] L'économiste fera son analyse du marché sous l'angle financier et également sous l'angle économique. On trouvera à l'annexe méthodologique de ce document une définition de la rentabilité unitaire économique, ou sociale.

Analyse des contraintes

Ayant effectué les analyses mentionnées ci-dessus, un commerçant ou entrepreneur est à présent en mesure de détecter les principaux risques ou goulots d'étranglement situés le long de la filière commerciale, et de définir des stratégies à adopter pour y remédier. Pour chacun des obstacles, l'entrepreneur devra implicitement mesurer le risque: quelle est la perte à prévoir si je ne remédie pas correctement à cette contrainte? Plus le risque est considérable, plus il importe de se préoccuper à l'avance du remède à apporter.

Les contraintes possibles pourront appartenir à l'une ou l'autre des catégories suivantes: production, commercialisation, coût/financement, politique économique/réglementation, organisation. Certaines de ces contraintes ne pourront être résolues qu'au sein de l'entreprise. D'autres concernent l'ensemble de la société, et leur résolution exigera une pression extérieure (intervention directe auprès des responsables de la politique économique, individuellement ou par l'intermédiaire de groupements comme le REAO, et/ou intervention indirecte par l'intermédiaire de groupes de pression extérieurs comme la communauté internationale des bailleurs de fonds ou la presse).

Enfin, l'entrepreneur doit aussi être en mesure de prévoir le risque de menaces à la viabilité financière de son affaire. Qu'adviendra-t-il de l'affaire si elle se heurte à une concurrence inattendue (un produit supérieur arrivant sur le marché, ou bien un autre commerçant vendant moins cher)? Que se passera-t-il si la croissance économique stagne, et avec elle la demande des consommateurs?[34] Comment l'entreprise pourrait-elle réagir si le coût des intrants augmentait?[35] Quelles chances y a-t-il que des changements se produisent dans la politique économique ou dans les réglementations, dans le pays ou à l'étranger, et comment l'entreprise réagirait-elle?

---

[34] A noter que les entreprises fournissant des marchandises "inférieures" ou des services plus économiques peuvent en réalité se trouver avantagées par une période de crise économique. Par exemple, le commerce du poisson séché au Sahel a pris un essor spectaculaire depuis la dévaluation du franc CFA en 1994, d'une part en raison de la réduction du pouvoir d'achat des ménages sahéliens, et d'autre part parce que dans les pays côtiers la demande de viande rouge sahélienne s'est accrue aux dépens de la demande de viandes importées d'Europe ou d'Amérique latine. A mesure que la croissance économique reprend dans la région, en quoi l'avenir de ce commerce sera-t-il affecté?

[35] Par exemple, après la dévaluation du franc CFA en 1994, le coût des intrants importés est presque passé du simple au double. Un fabricant de produits de confiserie a réagi en remplaçant le beurre d'importation par des beurres et huiles de production locale, et a introduit des farines mélangées, composées en partie de farines de mil, sorgho et maïs, en remplacement de la farine de blé d'importation. Ce faisant, l'entreprise a créé des produits originaux, dont le parfum et le goût étaient une nouveauté, et sa part du marché a en fait augmenté.

Etude du marché: conclusion

Ces diverses analyses, une fois terminées, constituent les éléments d'un plan commercial que le commerçant ou entrepreneur peut utiliser pour mettre en oeuvre son activité. Un plan commercial peut être orienté de diverses manières. Un plan axé sur la production se concentre sur l'efficience du système de production, en vue de distribuer un produit le plus largement possible et au moindre coût possible. Un plan axé sur le produit se concentre sur l'optimisation de la qualité du produit lui-même. Un plan axé sur la vente se concentre sur l'intervention auprès des consommateurs, pour convaincre ceux-ci d'acheter le plus possible du produit de l'entreprise.

Un plan axé sur la commercialisation reprend les trois orientations précédentes et va plus loin. Il s'efforce de détecter les besoins et exigences des marchés ciblés, et d'y répondre plus efficacement que les entreprises concurrentes. Pour ce faire, le plan doit préciser à qui on prévoit de vendre, quelle sorte de position l'entreprise désire adopter (par exemple fournir le produit x le moins cher, ou de la qualité la meilleure, ou offrant le plus de garanties), et quelles sortes de marchandises seront fournies à cet effet. Le plan doit également prévoir une stratégie d'établissement des prix, des points de distribution, des modalités et un réseau de vente, des modalités de service après-vente, une campagne de publicité et de promotion des ventes, des stratégies de recherche et développement pour le produit et pour le marché. Il faut prévoir un programme d'action pour mettre à exécution la stratégie, prévoir les profits et pertes, et définir les moyens de contrôle de l'exécution du plan.[36]

---

[36] D'après Kotler, pp. 108-110

IV. LE COMMERCE DE L'AIL ENTRE LE TCHAD ET LA CÔTE D'IVOIRE

Khalil Djalal
Directeur, SODIMEX SARL, N'Djaména

Introduction

La dévaluation a ouvert des possibilités d'approvisionnement des marchés régionaux d'Afrique de l'Ouest en produits locaux du Tchad. L'objectif de ce chapitre est d'évaluer la compétitivité des produits agricoles tchadiens pour l'échange régional.

Nous étudierons la filière ail du Tchad du producteur dans la préfecture du Ouaddaï au consommateur final à Abidjan (Côte d'Ivoire), en relevant pour chaque intermédiaire les prix financiers et les prix économiques. L'étude de la filière, notamment le circuit de commercialisation, nous permettra d'identifier de nouveaux débouchés en Afrique de l'Ouest. Après le calcul des coûts et l'analyse des goulots d'étranglement, on en déduit l'avantage comparatif qui nous permettra de faire pression sur les gouvernements pour améliorer le fonctionnement de la filière. Et ceci grâce à une investigation du processus de production et de commercialisation au cours duquel l'ail est produit, rassemblé, transporté et vendu dans les pays africains de la région.

La production de l'ail est limitée par l'absence de vulgarisation des variétés améliorées et le manque d'engrais chimique et de pesticide. Le système de conservation après la récolte est inadapté, ce qui occasionne la détérioration d'une partie de la production.

Le circuit de commercialisation au départ d'Abéché vers N'Djaména et les pays voisins est caractérisé par:

- un circuit traditionnel et informel à travers tous les marchés;
- un manque d'organisation et de communication entre les vendeurs;
- le fait que les taxes officielles et les taxes illicites aux barrières routières soient onéreuses.

A l'étranger, les consommateurs déplorent la petite taille de l'ail tchadien qui doit donc maintenir sa compétitivité vis-à-vis des importations. Actuellement, le marché de l'ail en Afrique de l'Ouest et en particulier en Côte d'Ivoire est dominé par des produits d'origine européenne et sud-américaine.

Le meilleur moyen pour le Tchad de pénétrer ce marché serait de mettre l'accent sur la commercialisation, la connaissance du marché régional, la maîtrise des coûts de transport, et sur la coopération entre les producteurs, les commerçants et le Gouvernement tchadien.

4.1 La culture de l'ail et ses perspectives aux niveaux local et régional

La production de l'ail dans le Ouaddaï géographique représente environ 90% de l'offre locale du Tchad (Africare, 1989). Cette culture est répandue dans toute la zone et est généralement associée à des cultures vivrières (mil et le sorgho) et d'autres cultures commerciales, en particulier l'oignon. Les estimations de la production de l'ail dans la zone varient selon les sources (ONDR et Africare). La production annuelle est d'environ 2.000 tonnes d'ail (estimé par Africare). Les mois de récolte de l'ail sont janvier-février (petite récolte) et mars-avril (récolte principale de l'ail). En période de grande production (mars-avril), environ 1.000 tonnes d'ail sont commercialisées à partir d'Abéché.

Les divers produits cultivés dans la même unité de production présentent quelques contraintes pour le producteur, en ce qui concerne la main d'oeuvre, surtout pendant la période de la récolte principale de l'ail. Après être extrait du sol, ce produit doit être conditionné pendant quelques jours, et ensuite stocké. Il exige la protection absolue du soleil pour éviter la brûlure. Puisque pendant cette même période (fin avril), le producteur est pressé de pratiquer les cultures vivrières avant la saison des pluies, le conditionnement n'est pas toujours fait comme il se doit techniquement. De ce fait, la période possible de stockage est réduite (voir ci-dessous).

La productivité de la culture irriguée varie sensiblement selon la qualité du sol. En moyenne, selon les chiffres de l'ONDR pour 1994, elle est de l'ordre de 16,2 tonnes/ha. Il n'y a pas eu d'expérimentation d'utilisation de la fumure et de l'engrais sur l'ail. Pourtant, celle faite sur l'oignon a augmenté la productivité de 50%. Les zones où se trouvent les sols les plus fertiles du Ouaddaï ne correspondent pas avec la densité des agglomérations rurales des populations (GTZ 1987). Par conséquent, la possibilité d'augmenter la production de ces cultures est théoriquement l'extension. Mais, elle est contrainte en réalité à cause d'un problème social qui lie l'agriculteur à son ethnie et à sa famille. Ainsi, il est probable que la mise en culture des zones les plus favorables ne progresse que lentement.

L'utilisation des engrais chimiques et des pesticides dans le Ouaddaï est aujourd'hui tout à fait inconnue, et l'on ignore également les potentialités de leur application. Mais leur application augmenterait considérablement la productivité de la culture de l'ail dans la région.

L'ail préféré au Tchad est de petit calibre et coincide bien à la crainte des commerçants tchadiens qui pensent qu'un produit plus gros pourrait devenir plus périssable et moins piquant. Cette crainte semble être confirmée par la pérénnité du produit, mais elle paraît être en contradictoire avec l'expérience de l'Europe et des USA quant à la saveur de l'ail. Il est difficile de prédire l'acceptabilité de l'introduction des nouvelles variétés auprès des producteurs. Pour réussir cette introduction, il faudrait la collaboration soit des institutions de recherche et de vulgarisation, soit des ONG (organisations non-gouvernementales) pour assumer une partie du risque de cet investissement au Tchad.

4.2 Commercialisation de l'ail

4.2.1 Le stockage

Sur le marché d'Abéché, le prix de l'ail varie en fonction de la périodicité des récoltes. Les prix payés aux producteurs ne sont pas assez rémunérateurs et pour cette raison, ceux-ci préfèrent éviter le stockage et vendent leur produit aussitôt après la récolte. Cependant, la spéculation régionale propulse de temps en temps et surtout en saison des pluies le cours des produits vers la hausse.

Le mouvement de l'ail, un des principaux produits d'exportation de la région du Ouaddaï, se trouve empêché par l'impraticabilité des routes conduisant vers l'intérieur et vers l'extérieur de la zone (zone enclavée en saison pluvieuse).

Au niveau du producteur, stocker ne signifie pas créer une pénurie artificielle, mais plutôt lui permettre de vendre à des prix raisonnables afin que sa situation ne demeure pas précaire. Malheureusement, leurs magasins sont souvent mal aérés, sans étagères, et le sol souvent humide. L'ail étant périssable, le pourrissement, la déshydration, les attaques d'insectes et la croissance des feuilles sont les causes principales des perte.

L'ONG Africare a réalisé des démonstrations de magasins améliorés et construits dans des sites différents. L'acceptation par les producteurs de la vulgarisation des techniques de stockage a été assez favorable. Nous avons observé que dans le village de Mourra où Africare avait fait 7 démonstrations en mars-avril 1994, les producteurs avaient construit 21magasins. Ils en construisent d'autres. Dans le village de Mourra, les producteurs indiquent qu'un tiers de la production est vendu à la récolte, et que les deux-tiers sont stockés, puis vendus entre les mois d'août et d'octobre. Pendant le temps que dure le stockage, le producteur perd environ 5% de son produit.

L'amélioration du système de stockage réduit considérablement la perte et a pour conséquence:

- d'augmenter la quantité du produit sur le marché, réduisant ainsi le prix, à moins que la demande n'augmente;

- d'atténuer les mouvements saisonniers de prix et de réduire la motivation du stockage spéculatif.

4.2.2 La commercialisation au Tchad

L'étude était faite sur le grand marché de N'Djaména par lequel transitent les produits à l'exportation. Les enquêtes ont révélé que le commerce de l'ail était tout à fait personnel, informel et saisonnier.

Même si on parle de spéculations dans ce domaine, surtout pendant les saisons des pluies et après la récolte, il est probable que la spéculation ne constitue qu'une partie infime des ventes annuelles du commerçant à N'Djaména. La plupart des commerçants n'ont ni une capacité suffisante d'entrepôt, ni le capital nécessaire pour se tailler une place dominante dans le commerce actuel.

L'ail est disponible toute l'année au Tchad. Aucun vendeur du produit ou grossiste n'accepterait de se limiter uniquement à la vente de l'ail car le risque de se spécialiser dans un seul produit est grand. En fait, la plupart des vendeurs s'intéressent d'abord aux arachides pour leur bénéfice principal, et ensuite ils complètent cette activité par l'ail et l'oignon.

Le système de commercialisation de l'ail au niveau du Ouaddaï semble être assez efficace. A Abéché même, le commerce de ce produit est dominé par une quinzaine de commerçants grossistes. Soixante pour-cent des producteurs vendent directement aux commerçants grossistes à Abéché (ou à leurs représentants sur le chemin d'Abéché). Il existe un puissant groupement d'une dizaine de femmes commerçantes qui s'imposent au niveau d'Abéché et qui agissent soit individuellement, soit souvent au nom du groupement. D'autre part, 35% de l'ail est acheté par plusieurs petits commerçants dans les marchés hebdomadaires qui les revendent aux grossistes. Pour le reste, les transactions se font dans les villages mêmes entre les grossistes et les producteurs.

L'estimation de la valeur de l'ail mis en vente par les agriculteurs à Abéché est une tâche difficile car beaucoup d'entre eux sont incapables de dire combien leur rapporte la vente de leur produit. Ccertains transportent leurs produits dès la récolte chez le commerçant à dos d'âne et n'ont aucune idée des quantités, ni du revenu qu'ils en tirent puisqu'ils vendent le produit au fur et à mesure qu'ils le récoltent. Quant aux commerçants, ils profitent du trafic organisé par les producteurs pour acheter la marchandise à domicile, surtout en saison des pluies.

Étant donné que l'ail a une valeur marchande plus élevée plus tard du fait des grandes quantités demandées sur les marchés de N'Djaména et de l'étranger, les commerçants constituent des stocks de sécurité à Abéché. Ils affirment que ces stocks sont faits à cause de l'impractabilité de la route entre Abéché et N'Djaména. Mais ils avouent souvent spéculer sur les prix. Cette motivation les incite à stocker en vrac les produits dans les magasins mal construits et mal entretenus. Puisque notre étude de cas suppose l'achat de la matière primaire directement à Abéché, nous ignorons les pertes chez les commerçants. Mais, les commerçants affirment que les pertes aux magasins sont considérables. Il est, donc, tout à fait approprié d'éduquer les commerçants aux exigences des nouveaux systèmes de stockage adoptés par les producteurs. Par contre, si cette mesure s'intègre dans les activités des producteurs et des commerçants, il en résultera, à notre avis, une réduction des fluctuations de prix.

Les commerçants d'Abéché ont tous des correspondants à N'Djaména. Ces correspondants, qui sont généralement des parents ou des amis auxquels ils font confiance, réalisent des marges intéressantes en vendant à la capitale ou à l'étranger. Certains

commerçants à Abéché ont affirmé avoir changé de correspondant par manque de confiance. Plusieurs d'entre eux sont très actifs et saisissent l'opportunité pour vendre directement à l'étranger. Il nous a été difficile d'estimer le pourcentage que représentent réellement les ventes en gros de l'ail acheminé directement d'Abéché vers l'extérieur, mais nous pensons que le pourcentage varie entre 10 et 20% et va en grandissant. Une plus grande quantité est transportée par camion vers le sud du pays et revendue par les correspondants des Abéchois en République Centrafricaine (RCA) et au Congo (Brazzaville).

4.2.3 L'exportation de l'ail

L'ail arrive à N'Djaména d'Abéché. Les marchés traditionnels d'exportation sont la RCA, le Congo et le Cameroun. Nous estimons que le pourcentage total de la quantité d'ail exporté actuellement est d'environ 25%. Nous pensons aussi que le marché d'exportation pourrait être un facteur important pour contribuer au développement de l'économie tchadienne. Les estimations sont généralement faites avec beaucoup de réserve et ne reflètent pas l'importance croissante du produit tchadien dans la région. Les exportations vers les marchés précités se font par des femmes par voie aérienne (avec Air Afrique au Congo et en RCA) et par des hommes par voie terrestre (en camion au Cameroun et en RCA).

Les femmes participent à cette activité commerciale par droit coutumier car le nettoyage de l'ail et de l'oignon est considéré comme une activité féminine. Les femmes commerçantes assurent le plus gros volume du commerce vers Brazzaville. Bien que la plupart des femmes qui exercent cette activité soient des femmes d'affaires opérant à leur propre compte, elles sont souvent aidées par leurs maris. Quelques fois l'homme et la femme s'associent. La marchandise est rassemblée, nettoyée et reconditionnée à N'Djaména avant d'être expédiée vers Brazzaville par voie aérienne.

Les hommes exportent vers Bangui par voie terrestre. Cependant, ce commerce n'est pas leur activité principale. Ils s'associent pour affréter un camion de 30 tonnes et en retour, ils importent du café et du bois.

Les documents nécessaires au départ de N'Djaména sont la carte phytosanitaire, le certificat d'origine, et le formulaire de l'UDEAC. Ce dernier n'est valable que dans la zone Afrique Centrale. En zone UDEAC on ne paie pas de droit d'entrée quant il s'agit d'un produit du cru en provenance d'un autre pays de la zone. Par contre, pour entrer en Côte d'Ivoire qui est membre de la zone UEMOA, le produit est frappé de différents droits (droit fiscal, droit de douane, redevance statistique et OIC), dont le total se chiffre à 18,1% du prix CAF.

En ce moment, l'ail et l'oignon constituent ensemble la plus grande catégorie de fret à partir du Tchad par Air Afrique. Depuis la dévaluation du Franc CFA de janvier 1994, la quantité a augmenté de 400%, selon le Directeur du Fret et de la Promotion d'Air Afrique à N'Djaména, atteignant ainsi plus de 40 tonnes par mois au Tchad. La capacité de fret en

direction du Congo et de la RCA est largement dépassée. Malgré cette forte demande, Air Afrique n'a toujours pas suffisamment accru ses capacités de fret pour permettre aux commerçants tchadiens d'exporter davantage.

Le tarif du fret d'Air Afrique sur Brazzaville, fixé à Abidjan, est d'environ 450 FCFA/kg et il est le même pour tout fret supérieur à 250 kgs. En plus de ce taux, il est imposé une taxe forfaitaire de 8.000 FCFA imputée à ceux qui ne paient l'assurance.

De nouveaux débouchés de commercialisation en Afrique de l'Ouest (Côte d'Ivoire et Sénégal), en plus du marché traditionnel d'Afriquec entrale (Congo et RCA), permettraient de développer le sous-secteur de l'ail en fournissant une source de revenu supplémentaire aux commerçants ainsi qu'aux producteurs tchadiens et de stimuler la production de cette denrée. Cette étude examine les perspectives de marché de l'ail tchadien sur le marché d'Abidjan en Côte d'Ivoire.

Par la route

L'axe N'Djaména-Lagos, acheminant des produits par camion, est déjà maîtrisée par la SODIMEX dans notre commerce de gomme arabique. Le tarif comprend déjà toutes les charges informelles de route, et permet toujours le transfert des produits tchadiens sur Lagos. Elle est donc la plus compétitive pour acheminer les marchandises au départ de N'Djaména. A partir de Lagos, l'ail serait transporté par voie maritime jusqu'à Abidjan. Si on exporte de cette manière, on est obligé d'envoyer en une seule reprise un container rempli de 15 à 18 tonnes, qui représenterait alors l'exportation totale de l'ail tchadien d'une saison. Dans ce cas, alors, le volume requis découragerait probablement un commerçant à entreprendre l'activité.

Par avion

L'alternatif serait de transporter le produit par avion directement à partir de N'Djaména. Il existe deux vols par semaine entre N'Djaména et Abidjan avec une capacité modeste de fret aérien.

Selon les premières estimations basées sur un entretien avec les responsables du fret et poste d'Air Afrique, le fret aérien semble coûter plus cher (300 F/kg par avion, par rapport à 100 et 75 F/kg par la route et par le navire). La compagnie aérienne s'est montrée néanmoins très intéressée par le développement du commerce régional, et serait donc prête à négocier en-dessous des tarifs annoncés dans la nomenclature officielle.[37] Dès qu'un commerçant se montre capable de livrer un volume importante d'un produit, Air Afrique prend en considération le potentiel de développement du marché et déploie des efforts pour la réalisation de ce potentiel.

---

[37] 300 F/kg représente déjà un tarif en-dessous du tarif dérivé de la nomenclature officielle (comparé à 450 F/kg lors du premier entretien avec le représentant du fret à N'Djaména), supposant qu'Air Afrique négocierait un tarif intéressant pour soutenir le développement de ce marché.

Même si l'avion coûte plus cher, il demeure néanmoins toujours intéressant pour deux raisons. D'abord, le fret aérien présente moins de risque (disparition ou arrivé en mauvais état de la marchandise). Deuxièmement, par avion on peut envoyer hebdomadairement une quantité beaucoup plus modeste (disons une tonne), permettant au commerçant de mieux maîtriser ses risques.

4.2.4 La commercialisation en Côte d'Ivoire

Contrairement à notre première estimation, le marché de l'ail en Côte d'Ivoire est faible, évalué à environ 30 tonnes par mois. Outre cette faiblesse, le consommateur ivoirien a une propension à consommer l'ail européen, plus gros et plus facile à préparer que l'ail tchadien.

L'enquête menée auprès des commerçants de l'ail et de l'oignon dans les principaux marchés d'Abidjan (Treichville, Abobo, Adjamé, Plateau et Koumassi) nous a permis de constater que la ménagère ivoirienne n'utilise pas beaucoup de l'ail dans la préparation culinaire.

Actuellement, l'importation de l'ail européen en Côte d'Ivoire est effectuée par deux sociétés de la place (SABIMEX et SEHIMEX). Quand à l'ail africain d'origine nigérienne, il est importé par un commerçant haoussa.

Malgré sa petite taille, l'ail tchadien pourrait s'écouler pendant une période de l'année (février-mars-avril) à condition qu'il soit compétitif par rapport au gros l'ail. Les deux facteurs les plus importants qui influencent le coût de l'ail tchadien sont le tarif du fret entre N'Djaména et Abidjan et la marge commerciale nécessaire pour attirer la coopération d'un correspondant à Abidjan.

4.3 Les prix financiers et la marge de rentabilité

Le prix de l'ail varie considérablement à N'Djaména, allant d'environ 10 à 15.000 FCFA par sac de 70 kgs pendant la période de récolte, à un prix maximal de 25.000 FCFA par sac.

Les coûts permanents comprennent le regroupement, la distribution et le nettoyage aux différentes étapes du circuit de commercialisation, y compris la main d'oeuvre; la mise en sac (en jute ou en polypropylène); le transport, y compris le transport local; et l'entreposage. Le coût chiffré de l'opération nous donne le tableau suivant :

Tableau 4.1 : Calcul du prix de revient de l'ail exporté du Tchad en Côte d'Ivoire

Frais, Abéché → FOB N'Djaména	
Achat de la matière primaire, Abéché	10.000 FCFA/sac
Main d'oeuvre (chargement, déchargement)	100 FCFA/sac
Transport Abéché-N'Djaména[38]	2.500 FCFA/sac
Tri + nettoyage	150 FCFA/sac
Pesage	25 FCFA/sac
Mise en sac	25 FCFA/sac
Coût du sac vide	300 FCFA/sac
Stockage[39]	100 FCFA/sac
= Coût de l'ail, arrivé N'Djaména	13.200 FCFA/sac
De ce coût, il faut soustraire la valeur du sous-produit du tri, qui peut donner 20 kgs sur les 70 kgs, à une valeur unitaire de 250 FCFA le kg, donc 5.000 FCFA.	
= Coût net de l'ail, après tri	8.200 FCFA/sac
/ 50 kgs/sac	
= FOB N'Djaména	164,00 FCFA/kg
+ Taxes à l'exportation: 5% de la valeur mercuriale,[40] *ou*	12,50 FCFA/kg
= FOB N'Djaména, TTC	176,50 FCFA/kg

[38] A Abéché, les négociations entre les commerçants et les transporteurs sont facilitées par un commis de charges. Les transporteurs paient une taxe de 3.000 FCFA/véhicule à la mairie. Cette taxe ne représente pas, à notre avis, un obstacle au commerce national et international.

[39] Actuellement, les grossistes de l'ail ne font ni le calcul des pertes dues au mauvais entreposage, ni de son effet direct sur les taux de détérioration. Au niveau de N'Djaména ce taux peut être négligeable si la rotation est rapide.

[40] Les taxes d'exportation sont prélevées sur une valeur mercuriale de 250 FCFA/kg. Ces taxes sont coûteuses car elles sont basées sur une valeur mercuriale qui est souvent plus élevée que la valeur réelle du produit. La valeur mercuriale est multipliée par 5% qui se décomposent comme suit: 3% est la taxe sur le chiffre d'affaires, 1% va au Fonds d'Intervention Rurale, et 1% est la redevance statistique.

Frais, N'Djaména→Abidjan	Par route	Par avion
Transport routier N'Djaména-Lagos	100,00 FCFA/kg[41]	
Mise à FOB	5,00 FCFA/kg	5,00 FCFA/kg
Autres	5,00 FCFA/kg	5,00 FCFA/kg
Container Lagos-Abidjan (750.000 par container de 10 tonnes, ou)	75,00 FCFA/kg	
Pertes, 5% du FOB	8,20 FCFA/kg	8,20 FCFA/kg
Transport aérien N'Djaména-Abidjan		300 FCFA/kg
= CAF Abidjan	369,70 FCFA/kg	494,70 FCFA/kg
Frais à Abidjan	(15.000 kgs)	(1.000 kgs)
Acconage	20,18 FCFA/kg	
TVA (20% sur acconage)	4,04 FCFA/kg	
Autres	0,70 FCFA/kg	
Timbre fiscal (800 FCFA par livraison)	0,05 FCFA/kg	0,80 FCFA/kg
Taxe SYDAM (500 FCFA par livraison)	0,03 FCFA/kg	0,50 FCFA/kg
Transport, livraison container au domicile	11,64 FCFA/kg	
Relevage container (29.720 FCFA par container de 20", supposant 15.000 kgs)	1,98 FCFA/kg	
Frais et tout divers	30,00 FCFA/kg (450.000 FCFA par livraison, supposant 15.000 kgs)	50,00 FCFA/kg (50.000 FCFA par livraison, supposant 1.000 kgs)
Droit fiscal, 10% du CAF	36,97 FCFA/kg	49,47 FCFA/kg

[41] Ce tarif comprend déjà les taxes illégales ou sauvages qui sont souvent demandées sur les routes dans la région. Pour ce commerçant, qui maîtrise déjà bien le transport routier entre N'Djaména et Lagos, cette charge ne pèse pas lourdement sur le coût total de l'activité d'exportation.

Droit de douane, 5% du CAF	18,49 FCFA/kg	24,74 FCFA/kg
Redevance statistique, 2,5% du CAF	9,24 FCFA/kg	12,37 FCFA/kg
TVA, 0%		
OIC, 0,6% du CAF	2,22 FCFA/kg	2,97 FCFA/kg
Marges bénéficiaires (commerçant exportateur au Tchad et de l'agent transitaire à Abidjan)	150,00 FCFA/kg	
= Coût, livré Abidjan ville	655,24 FCFA/kg	785,55 FCFA/kg

Sources: Estimations de l'étude; SOTRAM Transit, Abidjan; Prévision non-officielle d'Air Afrique

Le petit ail se vendant à Abidjan entre 600 et 900 FCFA/kg, la marge financière semble être positive pour une partie de la saison. L'ail gros se vend plus cher, entre 1.000 et 1.500 FCFA/kg, suggérerant une incitation positive à améliorer la qualité de l'ail produit et exporté du Tchad.

Si, par contre, le prix du marché abidjanais de l'ail tchadien tombe à son niveau plancher (600 FCFA/kg), pour de différentes raisons (risque de perte, risque de fraude à l'entrée à Abidjan, prix d'entrée réduit pour un «nouveau-arrivé», difficulté de pénétration du réseau commercial libano-abidjanais,...), la filière de l'ail tchadien importé en Côte d'Ivoire n'aurait plus d'intérêt financier, à condition que l'interlocuteur à Abidjan accepte une marge inférieure.

4.4 Contraintes

Les facteurs les plus contraignants pour l'ail tchadien sur le marché ivoiriens sont les suivants:

- le degré d'acceptabilité de la qualité tchadienne auprès des consommateurs ivoiriens qui ont une légère préférence pour la qualité européenne (grosses gousses, parfum modéré);

Les tchadiens, eux-mêmes, consomment l'ail tous les jours. C'est un ingrédient très important dans les sauces et il est parmi les sept éléments les plus achetés par la ménagère à N'Djaména. Dans le marché tchadien, on ne trouve qu'une seule qualité d'ail. Cet ail local est petit, mais très apprécié pour son goût et son parfum. Cependant, sa petite taille le désavantage un peu sur le marché de l'exportation par rapport à l'ail européen qui est généralement plus gros, donc plus facile à cuisiner.

Améliorer, ou bien adapter, la qualité tchadienne aux goûts/préférences étrangers supposerait un investissement plus lourd dans de nouvelles variétés de semence, des capacités et des techniques de stockage plus modernes,..., ce qui serait intéressant pour un commerçant à condition qu'un volume important ou une marge intéressante se présente sur le marché d'Abidjan.

- l'ail tchadien est fortement concurrencé par celui du Niger qui est transporté par voie terrestre à un coût inférieur à celui de l'ail tchadien;

  Les camions, chargés avec des produits de consommation à partir des ports côtiers et livrant cette marchandise au Niger, peuvent offrir une capacité de transport de retour à très bon marché aux exportateurs nigeriens. La même opportunité existe entre N'Djaména et Lagos, mais la longue distance jusqu'à Abidjan peut rendre le marché abidjanais moins attrayant pour l'ail tchadien. Ainsi, le coût de transport entre le Tchad et la Côte d'Ivoire semble présenter une contrainte majeure;

- la difficulté de pénétrer le réseau restreint des importateurs ivoiriens de produits alimentaires qui est dominé par deux libanais et un haoussa à Abidjan.

D'autres contraintes au commerce inter-régional pourraient avoir un impact particulier sur l'intérêt de l'exportateur. On pourrait citer :

- douane, taxes illégales et impôts cachés ou amendes prélevées par le gouvernement, les militaires ou autres autorités locales;

- atomisation de la commercialisation au niveau de la collecte rurale, due à un réseau de transport inadéquat, au manque de moyens de transport appropriés, et aux coûts élevés de transports;

- chaînes de commercialisation inadéquates et coûteuses et manque d'information sur les marchés régionaux.

Tous ces facteurs se greffent sur le coût de revient de la marchandise et donc sur sa compétitivité à l'extérieur.

V. LE COMMERCE DU MAÏS ENTRE LE BÉNIN ET LE NIGER

G.H. Bénin (SA), Cotonou, Bénin

Introduction

Le secteur agricole, dans la plupart des pays de l'Afrique subsaharienne, a une importance dans l'économie nationale. Au Bénin, il s'agit d'une agriculture extensive où la production est essentiellement vivrière. Ce secteur, base de l'économie béninoise, contribue à la formation du Produit Intérieur Brut (PIB) et occupe le premier rang avec à près un taux de 40%. Il constitue par conséquent la principale source de revenu de la plus grande partie de la population (plus de 70% de la population active). Il est également le premier fournisseur de produits exportables et représente aujourd'hui 40% des recettes d'exportation.

Le maïs, objet de la présente étude, est la principale culture vivrière, et est suivi du manioc, du haricot, de l'igname, du sorgho et du fonio. Il rprésente la céréale la plus cultivée au Bénin de par sa superficie et sa production. C'est une culture vivrière qui se rencontre dans presque toutes les exploitations agricoles du pays. Sa production s'est beaucoup accru, au point où dans la région septentrionale, le maïs est en train de déclasser le sorgho.

5.1 Production

5.1.1 Importance de la production

Le maïs est cultivé sur tout le territoire du Bénin.

Les productions totales des campagnes 1970-1971 à 1994-1995 sont regroupées dans le tableau suivant. Ce dernier montre l'évolution des superficies, rendements et production de maïs pendant cette période.

En terme de superficie, le maïs occupe la première place avec 36% de superficie totale cultivée pour les cultures annuelles en 1991 et 1992. Son importance varie selon les régions. Ainsi, il occupe la première place dans le sud (65% des superficies) et le centre (24%), la troisième place dans les deux départements du nord. Plus de 60% des superficies cultivées en maïs se concentre dans le sud, et viennent après le Zou et le Borgou avec chacun 15% des superficies.

En 1992, la production totale s'élève à 459.546 tonnes dont 60% provient du Sud, 15% du Zou et 16% du Borgou. De 1970 à 1992, la production s'est accrue en moyenne de 4%. Cette croissance provient beaucoup plus de l'accroissement des rendements 2,9% que celui des superficies 1,3%. L'accroissement des rendements provient aussi de l'utilisation des variétés nouvelles introduites dans les années 1980 et 1990 (Pozarica, DMR-ESR-W, et autres), la

tendance des paysans à fumer le maïs et les arrières effets de l'engrais sur le coton. Généralement, les rendements au niveau des paysans restent encore très faibles (moins de 800 kg/ha). Néanmoins, lorsque les paysans sont bien suivis, les rendements peuvent se situer parfois entre 2500 kg/ha et 4000 kg/ha avec fumures comme on le constate au niveau du projet SASAKAWA GLOBAL 2000 (SG 2000).

Tableau 5.1 : Évolution des superficies, rendements et productions du maïs en République du Bénin

Campagnes	Superficie (ha)	Rendement (kg/ha)	Production (tonne)
1970-1971	379.710	606	230.290
1971-1972	349.955	505	176.600
1972-1973	381.428	553	211.000
1973-1974	335.340	731	245.020
1974-1975	308.446	768	237.025
1975-1976	320.725	713	228.820
1976-1977	275.837	708	195.226
1977-1978	323.203	749	242.024
1978-1979	454.553	789	358.498
1979-1980	436.532	737	321.697
1980-1981	364.835	744	271.324
1981-1982	432.553	666	287.885
1982-1983	420.874	645	271.523
1983-1984	453.075	622	281.895
1984-1985	469.478	808	379.200
1985-1986	488.933	889	434.674
1986-1987	442.875	854	378.347
1987-1988	391.840	708	277.237
1988-1989	486.103	871	423.490
1989-1990	478.995	885	424.042
1990-1991	457.903	895	409.994
1991-1992	464.405	928	431.004
1992-1993	470.297	977	459.546
1993-1994	494.372	978	483.400
1994-1995	480.326	1.023	491.526

Source : CARDER

Tableau 5.2 : Culture : maïs : Production, superficie, importance relative

	ANNÉES	SUD	ZOU	BORGOU	ATACORA	BÉNIN
Production (en tonnes)	91	258079	64690	78044	30191	431004
	92	284874	60269	90635	23768	459546
Superficie (ha)	91	425700	75567	71414	26748	464405
	92	300978	75059	77168	21092	470297
Rendement (kg/ha)	91	606	856	1093	1129	928
	92	946	848	1175	1127	977
Importance en terme de surface par rapport aux autres cultures (en %)	91	64,6	24,7	21,1	12,7	977
	92	65,0	23,6	22,5	11,7	35,6
Importance de la zone dans la production nationale (en %)	91	59,9	15,0	18,1	7,0	100
	92	61,9	13,1	19,7	5,2	100
Importance de la superficie de la zone par rapport à la superficie totale emblavée au niveau national (en %)	91	62,6	16,3	15,4	5,8	100
	92	64,0	15,1	16,4	4,5	100

Taux de croissance moyenne des superficies : 1,3 %
Taux de croissance moyenne des rendements : 2,9 %
Taux de croissance moyenne de la production : 4,0 %

Source : Plan Directeur de la recherche agricole au Bénin, Août 1994

La faiblesse des rendements remarquée dans le sud du Bénin s'explique à la fois par l'épuisement des sols dans cette région et la technique culturale. Le Sud connaît une forte pression sur les terres du fait de la pression démographique qui entraîne l'utilisation permanente des sols et la réduction des jachères.

Au Sud, la période de semis se situe entre mars et le début d'avril pour la grande saison et entre la fin d'août et le début de septembre pour la petite saison. Quant au Nord, le semis se fait avant le 15 juin pour les variétés tardives et jusqu'en fin juin pour les variétés précoces. La saison sèche est moins favorable pour la production du maïs car il est une plante thermophile à jours courts et exige une luminosité intense surtout au début de la végétation.

Au Bénin, on distingue de petits et de gros producteurs de maïs. Traditionnellement, le maïs a toujours été cultivé dans les départements du Sud, et s'est progressivement implanté dans le Nord du pays. L'adoption par les paysans de nouvelles technologies proposées à travers des actions de développement tels que les projets de développement rural intégré dans les départements septentrionaux a permis sa progression rapide. Le taux d'accroissement de la production a été de :

. 5,60 % entre 1983 et 1992
. 2,06 % entre 1988 et 1992
. 5,90 % entre 1990 et 1992.

Tableau 5.3 : Caractéristique de l'évolution de la culture du maïs 1991-1993

CRITERE / CAMPAGNE	1991-92	1992-93	1993-94	Moyenne annuelle
Superficie (Kg/ha)				
Total Maïs (1)	464405	474570	494372	477782
Maïs local (2)	410135	417037	433082	420085
Maïs amélioré (3)	54270	57533	61290	57698
% Maïs amélioré (3) / Total maïs (1)	11,68	12,12	12,40	12,08
Rendement (Kg/ha)				
Total Maïs (4)	928	959	978	955,50
Maïs local (5)	865	884	907	885,30
Maïs amélioré (6)	1402	1506	1480	1464,08
Rdt maïs amélioré (6) / Rdt maïs (4)	1,51	1,57	1,51	1,53
Production (T)				
Total Maïs (T)	431004	455107	483400	456504
Maïs local (T)	354917	368468	392704	371896
Maïs amélioré (T)	76087	86639	90696	84474
% Prod. maïs amélioré / Prod.Total maïs	17,65	19,04	18,76	18,50

Source : MDR/DAPS (1994)

Ce tableau nous montre la part de la culture du maïs amélioré dans la production du maïs. De façon globale, les superficies en maïs amélioré ont représenté environ 12% des surfaces cultivées en maïs tandis que la production de maïs amélioré représente plus de 18,50% de la production totale de maïs. Le taux de croissance de la superficie de maïs amélioré est de 6% de 1991 à 1994.

Les statistiques de production des cinq dernières années sont aux Annexes I à V.

5.1.2 Systèmes de production

Les systèmes de production au Bénin sont essentiellement basés sur l'utilisation d'outils traditionnels. La préparation du sol est difficile surtout dans les départements du Sud où existent des sols forestiers avec des buissons et des arbres. C'est d'ailleurs ce qui a empêché le développement de la culture attelée dans le Sud du pays, mise à part la trypanosomiase qui attaque les espèces bovines autres que les lagunaires.

La culture attelée nécessite une paire de boeufs, mais dans l'extrême Nord (Malanville) les boeufs sont remplacés par des ânes, une pratique très localisée. Les animaux sont choisis à

partir de 18 mois pour le dressage dans des centres spécialisés pendant 6 mois, le temps que les animaux aient deux ans avant leur mise en exploitation. Mais, avec le développement de l'agriculture, certains paysans sont formés pour le dressage. Une paire dressée peut être utilisée pendant 7 à 10 ans, à condition qu'elle soit bien nourrie avec des conditions sanitaires satisfaisantes. Le développement de la culture attelée débouche sur la volonté du paysan de passer à la motorisation, surtout dans le Borgou avec l'implantation du Centre des Machines Agricoles Chine-Afrique (CEMACA).

En ce qui concerne les semences, les paysans utilisent généralement la variété locale. Toutefois, certaines producteurs cultivent le maïs amélioré. Les semences sélectionnées sont traitées avec un insecticide fongicide tel que le Thioral, à raison de 50 g pour 10 kg de semence, tandis que le maïs destiné à la consommation est traité généralement à l'Actellic ou au SOFAGRAIN (produits chimiques). Le Service de Protection des Végétaux propose aussi de traiter le maïs destiné à la consommation avec l'huile du neem.

Plante d'origine tropicale, le maïs est actuellement cultivée dans les conditions climatiques les plus variées. Il est cultivé en semis purs ou associés avec d'autres cultures sur des sols riches suffisamment humides. Les meilleurs précédents pour le maïs sont l'arachide, la patate, l'igname et le cotonnier plantés dans le sol fertilisé ou après l'haricot. Les soins d'entretien permettent de créer des conditions favorables à la croissance et au développement des plantes du maïs.

La meilleure époque pour la récolte du grain est fin de saison humide - début de la saison sèche. Le maïs grain est récolté à maturité complète (20% d'eau) déterminée par le point noir au bout du grain ou le jaunissement des spathes. Cette récolte se fait essentiellement à la main. Et les épis sont définitivement débarrassés des spathes également à la main.

La conservation du maïs étant très difficile. Le paysan commence d'abord par éliminer les épis attaqués. Les bons sont exposés au soleil et au vent sur des aires de séchage ou au crible. Ils sont parfois saupoudrés avec de l'actellic 2% à raison de 100 g de produit pour 100 kg d'épis sans spathes. Après séchage, les épis avec spathes sont stockés dans des greniers traditionnels et le maïs grains dans des sacs de jute neufs ou usagés mais en bon état ou dans des sacs polypropylène ou dans des fûts.

L'encadrement des producteurs en milieu rural est assuré par les Centres d'Action Régionale pour le Développement Rural (CARDER) à travers les Agents de Vulgarisation Agricole communément appelés A.V.A. Installés dans les six départements du pays, les CARDER s'occupent du suivi par une assistance technique aux paysans. Ils facilitent souvent la distribution des intrants aux agriculteurs et assure la formation technique de ces derniers.

5.1.3 Coûts de production

Nous distinguons trois catégories d'éléments du coût : les intrants, la main-d'oeuvre et les services.

- Les intrants

Le prix unitaire est homogène sur toute l'étendue du territoire national contrairement aux autres coûts.

Pour les semences de maïs, depuis quatre ans, elles sont cédées à 140 F/kg aux paysans, ce qui revient à 2.900 à 4.200 F à l'hectare car la quantité de semences à l'hectare est de 20 à 30 kg. Le coût de production de semences de maïs dépasse 200 F/kg, il apparaît donc que les semences sont subventionnées à ce prix. Ces semences sélectionnées de maïs sont produites dans des fermes semencières (Agbotagon dans l'Atlantique et Alafiarou dans le Borgou) en fonction des besoins exprimés par les CARDER pour le compte des producteurs. Pour les producteurs, la production issue des semences améliorées exige une conservation beaucoup plus chère, avec un délais d'évacuation court si non le produit n'est plus compétitif. Certes les produits locaux ont un rendement bas, mais la conservation est plus aisée car le maïs local est beaucoup plus résistant aux attaques parasitaires. Le taux d'humidité étant moindre dans la région septentrionale, le problème de stockage est moindre dans cette région.

En ce qui concerne les engrais et les insecticides, l'importation de ces produits coordonnée par la SONAPRA est destinée à la filière coton. Mais les paysans essaient de majorer leurs besoins pour le coton, ce qui leur permet de détourner une partie des intrants sur les cultures vivrières dont le maïs.

- La main d'oeuvre

Le prix de la main d'oeuvre varie d'une zone homogène à une autre. Le coût de la main d'oeuvre est composé du coût payé en espèce et de la nourriture fournie aux manoeuvres. Selon l'étude du projet de diversification des exportations, le défrichement d'un hectare de maïs nécessite 20 H/J qu'on peut estimer à 10.000 F (500 F x 20 H/J).

- **Les services**

La pratique de la culture attelée nécessite les investissements suivants:

Tableau 5.4 : Culture attelée : coûts du matériel

CHEPTEL	Matériel	Prix (FCFA)
Vivant	Deux boeufs	80.000
Mort	- corps de charrue	74.021
	- billonneure ou butteur	18.142
	- canadien à 5 dents	56.738
	- herse à 30 dents	68.084
	- semoir	104.443
	- charrette bovine 1000 kg	
	* MBMX	177.885
	* MX	239.480
Coût total	Avec MBMX	579.313
	Avec MX	640.908

Source: Réalisé à partir des informations reçues au CARDER MONO.
MBMX: Moitié bois, moitié fer
MX: Moitié fer

La valeur du "cheptel vivant" (la paire de boeufs) varie entre 70.000 et 80.000 FCFA et ces animaux sont soumis à un dressage. Après 7 à 10 ans de mise en exploitation, la paire est cédée à environ 300.000 FCFA.

Quand au "cheptel mort", il est de fabrication locale et est produit par une coopérative nationale, la Coopérative Béninoise de Matériels Agricoles (CO.BE.M.AG) dont le siège est à Parakou. De ses composants, mentionnons que le semoir est utilisé par de rares paysans et la herse assure le nivellement du sol avant le passage du semoir.

A titre de relevé de coûts détaillés par technique de production, nous avons pris le cas des frais liés à la production actuelle du maïs dans le département du MONO dans la Zone Sud.

Le schéma comparé des cultures manuelle, attelée et motorisée est présenté dans le tableau suivant. Il ressort des tableaux qui suivent que c'est dans la zone de Borgou que le paysan a la grande marge 28 FCFA par kg. La plus faible marge est observée dans le Sud, soit 5 FCFA par kg. Même si on inclut le coût de transport du Borgou au Sud (10 FCFA/kg), le maïs produit dans le Borgou est plus rentable que celui du Sud.

Tableau 5.5 : Différents coûts liés à la production du maïs dans le Département du MONO

ÉTAPES	TECHNIQUES DE PRODUCTION		
	Culture Manuelle	Culture Attelé	Culture Motorisée
DÉFRICHEMENT	N: 15 H/ha C: 700 F/H/J CT: 10.500 F/ha	non	non
DÉSSOUCHAGE	non	N: 15 H/ha C: 500 F/H/J CT: 7.500 F/ha	N: 15 H/ha C: 500 F/H/J CT: 7.500 F/ha
LABOUR	non(1)	N: 4 H/ha C: 300 F/H/J CT: 12.000 F/ha	N: 2 H/ha C: 11.000 F/H/J CT: 22.000 F/ha
ACHAT DE SEMENCES	Q: 25 kg/ha C: 150 F/kg CT: 3.750 F/ha	Q: 25 kg/ha C: 150 F/kg CT: 3.750 F/ha	Q: 25 kg/ha C: 150 F/kg CT: 3.750 F/ha
PROTECTION DES SEMENCES PRODUIT: FONCIGIDE	Q: 2 sachets/ha C: 250 F/sachet CT: 500 F/25 kg/ha	Q: 2 sachets/ha C: 250 F/sachet CT: 500 F/25 kg/ha	Q: 2 sachets/ha C: 250 F/sachet CT: 500 F/25 kg/ha
PROTECTION DES SEMIS CONTRE LES RATS ET AUTRES PRODUIT: ALPHA+	Q: 1 sachet/ha C: 650 F/sachet CT: 650 F/ha	Q: 1 sachet/ha C: 650 F/sachet CT: 650 F/ha	Q: 1 sachet/ha C: 650 F/sachet CT: 650 F/ha
SEMIS	N: 12 H/ha C: 700 F/H/J CT: 8.400 F/ha	N: 12 H/ha C: 700 F/H/J CT: 8.400 F/ha	N: 12 H/ha C: 700 F/H/J CT: 8.400 F/ha
SARCLAGE	N: 15 H/ha	N: 2 H/ha	N: 2 H/ha
1ÈR SARCLAGE	C: 700 F/H/J CT: 10.500 F/ha	C: 700 F/H/J CT: 1.400 F/ha	C: 700 F/H/J CT: 1.400 F/ha
2È SARCLAGE	C: 700 F/H/J CT: 10.500 F/ha	C: 700 F/H/J CT: 1.400 F/ha	C: 700 F/H/J CT: 1.400 F/ha
3È SARCLAGE	non	C: 700 F/H/J CT: 1.400 F/ha	C: 700 F/H/J CT: 1.400 F/ha
FERTILISATION ACHAT D'ENGRAIS(2)	Q: 300 kg/ha C: 95 F/kg CT: 28.500 F/ha	Q: 300 kg/ha C: 95 F/kg CT: 28.500 F/ha	Q: 300 kg/ha C: 95 F/kg CT: 28.500 F/ha
ÉPANDAGE	N: 30 H/ha C: 500 F/H/J CT: 15.000 F/ha	N: 30 H/ha C: 500 F/H/J CT: 15.000 F/ha	N: 30 H/ha C: 500 F/H/J CT: 15.000 F/ha
RÉCOLTE	N: 9 H/ha C: 500 F/H/J CT: 4.500 F/ha	N: 9 H/ha C: 500 F/H/J CT: 4.500 F/ha	N: 9 H/ha C: 500 F/H/J CT: 4.500 F/ha
TRANSPORT(3)	N: 10/(4) C: 75 F/H/voyage CT: 2.250(4)	N: 10/(4) C: 75 F/H/voyage CT: 2.250(4)	N: 10/(4) C: 75 F/H/voyage CT: 2.250(4)
CONSERVATION PRODUIT: SOFAGRAIN	Q: 50 sachets/(4) C: 250 F/sachet CT: 12.000 F/(4)	Q: 50 sachets/(4) C: 250 F/sachet CT: 12.000 F/(4)	Q: 50 sachets/(4) C: 250 F/sachet CT: 12.000 F/(4)
RENDEMENT	2.500 kg/ha	3.000 kg/ha	3.000 kg/ha

Note:

H	: Homme ou femme	(1)	: Dans le Département du Mono pas de labour manuel
N	: Nombre de personnes	(2)	: Les prix d'engrais ne varient pas d'une qualité d'engrais à une autre. Ceci, afin d'éviter d'éventuel choix du paysan.
Q	: quantité recommandée		
C	: coût	(3)	: les coûts varient selon la distance et le rendement de la production. Ces valeurs sont donc indicatives. Mieux le transport est parfois assuré à l'aide de la charrette bovine.
CT	: Coût total		
F	: FCFA		
		(4)	: par récolte issue d'un hectare

Source : Réalisé à partir des informations reçues au CARDER MONO.

Les valeurs ajoutées et rémunérations journalières par les principales spéculations dans le Borgou sont résumées Annexes VI à VIII.

Le tableau suivant nous donne le résumé des coûts de production par zone au Bénin.

Tableau 5.6 : Structure des coûts de production du maïs par zone

Caractéristiques	Nord-Ouémé Travail manuel		Borgou Traction animal		Zou Traction animal	
Rendement en kg/ha		2 000		2 000		2 000
Engrais en kg		100		100		100
Dévaluation CFA (1)	**Avant**	**Après**	**Avant**	**Après**	**Avant**	**Après**
Prix au producteur	60		60		60	
Coût en FCFA/kg	54,60	80,64	31,46	50,82	44,22	66,97
Main d'oeuvre en % du coût total (CT)	60	53	49	40	41	35
Intrants en % du CT	21	29	34	46	30	34
Amortissement, intérêt et coût de la terre	19	18	17	14	29	31

(1) Pour calculer les coûts après la dévaluation du FCFA, les suppositions suivantes ont été faites : le prix d'achat de l'engrais a doublé comme l'a annoncé la SONAPRA aux paysans, celui des insecticides a connu une augmentation de 37,5 %. Tous les autres facteurs ont connu une augmentation de 30 %.

Source : MDR/DAPS (1993)

5.2 Commercialisation

Dans le domaine de la commercialisation du maïs béninois, nous distinguons : la commercialisation pour la satisfaction des besoins de l'autosuffisance alimentaire en maïs, la production pour satisfaire les besoins de la maïserie, le maïs pour la brasserie et la production pour la satisfaction de la demande extérieure. Tous ces types sont regroupés dans la commercialisation intérieure et extérieure. L'exercice de ces activités au Bénin est subordonné dans certains cas à des formalités administratives.

5.2.1 Les conditions d'exercice et procédure

Les échanges sont régis par la loi 90-005 du 15 Mai 1990 qui affirme entre autre le principe de la liberté de commerce. Son décret d'application n_90-141 du 29 Juin 1990 définit la profession d'importateur.

Pour être importateur, il faut l'agrément au statut d'importateur. La délivrance d'une carte d'importateur est subordonnée à certaines conditions entraînant un coût (cotisations, timbres, ...). D'autres nécessitent la production de la preuve de paiement des impôts ou des cotisations sociales. Ce sont des conditions généralement considérées comme supportables par les opérateurs économiques à l'exception de la présentation des preuves de paiement des impôts.

La carte d'importateur est délivrée par la Direction du Commerce Extérieur (DCE) du Ministère béninois chargé du Commerce sur présentation en deux exemplaires d'un dossier comprenant les pièces citées en Annexe IX. Cette carte est valable pour une année et sa délivrance est automatique (1 à 2 heures) après vérification des documents présentés.

Toute importation proprement dite en provenance de pays tiers est subordonnée à une autorisation préalable de la Direction du Commerce Extérieur. Autorisation délivrée automatiquement après vérification des documents cités en Annexe X.

Avant l'embarquement de la marchandise, l'importateur doit donc remplir l'intention d'importation disponible (gratuitement) auprès de la Direction du Commerce Extérieur, du Centre Béninois du Commerce Extérieur (CBCE) et du groupe VERITAS au Bénin. Ce dernier est une société de surveillance qui travaille en collaboration avec le Bureau International de Vérification Assistance et Contrôle (BIVAC). Sur présentation de la facture Proforma et de l'intention d'importation à VERITAS, ce dernier grâce à ses multiples bureaux installés dans le monde effectue un contrôle de la qualité, de la quantité et du prix de la transaction. La filiale au pays exportateur établi l'ADV pour le fournisseur et envoie le Certificat d'Evaluation Douanière (CED) à VERITAS Cotonou. L'importation n'est en principe effective qu'après ce contrôle et l'obtention du CED et de la facture finale.

A l'arrivée de la marchandise pour les formalités de dédouanement, les autorités douanières exigent les documents en Annexe X.

En ce qui concerne le régime des exportations.

Avant d'arriver à l'exportation, il y a des règles à respecter à la collecte qui constitue la première phase de la commercialisation.

La collecte des produits agricoles est une activité exclusivement réservée aux acheteurs nationaux. Elle est subordonnée à la détention d'une carte professionnelle de commerçant délivrée par la Direction du Commerce Intérieur (DCI) du Ministère béninois chargé du Commerce. Dans les dispositions du Décret 87-351 du 23 Octobre 1987 portant réglementation de la profession d'acheteur et de négociant des produits agricoles en République du Bénin, cette carte est délivrée à des personnes physiques et est strictement personnelle. Sur présentation du dossier de demande de la carte professionnelle de commerçant dont les pièces à fournir sont en Annexe XI, la carte est effectivement délivrée 24 heures après. Mentionnons que le maïs étant un produit dont le prix n'est pas fixé, pas de période d'ouverture ni de fermeture de la campagne.

Pour la promotion des exportations et afin d'atténuer la situation déficitaire de la balance commerciale, les conditions d'exercice sont très allégées.

Selon la loi n_ 90-005 du 15 Mai 1990, les exportations sont effectuées sur simple autorisation de la Direction du Commerce Extérieur. Exception : l'or, aù delà de 500 g qui est soumis à l'avis préalable du Ministre des Finances.

Pour exercer ses activités d'exportation, tout exportateur doit se faire délivrer une autorisation d'exporter. Cette autorisation est délivrée sur présentation des documents d'accompagnement cités en Annexe XII. Lorsque les informations sont concordances, le document d'autorisation est signé aussitôt (dans l'intervalle de 1 à 2 heures du temps). Mais de façon globale, le circuit parcouru par l'exportateur peut durer deux ou trois jours.

Il existe des réglementations sur le conditionnement des produits agricoles dont :

- la délivrance au lieu de collecte d'un "ticket d'inspection des produits agricoles" ;

- l'analyse d'un échantillon qui donne lieu à une "fiche d'analyse de produits" obligatoire pour délivrer la marchandise au port d'embarquement ;

- contrôle au port pour vérifier qu'il n'y a pas de substitution. Et délivrance d'un "bulletin d'expertise"

Toutes ces prestations de services se font contre rémunération.

En ce qui concerne le rapatriement du montant des ventes à l'étranger, l'exportateur doit s'engager à rapatrier le montant de la vente pour toute opération supérieure à 50.000 FCFA. Cet engagement est visé par une banque agrée et soumis à l'autorisation de change.

5.2.2 Commerce intérieur

Le marché intérieur du maïs apparaît aujourd'hui comme l'un des plus importants de tous les produits vivriers. Cette importance tient à plusieurs éléments. De toutes les céréales, c'est le maïs qui offre la plus grande partie de sa production au marché. C'est le produit garant de la sécurité alimentaire toute l'année chez la majeure partie de la population.

La commercialisation pour la satisfaction des besoins alimentaires en maïs est l'oeuvre essentiellement des femmes qui amènent au marché soit la production de l'exploitation ou le maïs acheté pour la revente. Quelques rares opérateurs économiques profitent des opportunités nées de la différence de prix entre les différents marchés. Ce qui aboutit parfois à une convergence des productions entraînant souvent une baisse des prix à Cotonou qui est le plus gros centre urbain.

Cette étude du marché du maïs pose actuellement deux sortes de problèmes :

- le premier est relatif à l'évolution des quantités réellement mises sur le marché. Dans certaines régions, de nombreux agriculteurs vendent une bonne partie de leur production après récolte et la rachètent sur le marché en période de soudure. De telles pratiques faussent inévitablement les estimations les mieux élaborées.

- le second problème est lié aux difficultés de maîtrise des circuits de commercialisation. La diversité des acteurs, les différences qui marquent leur stratégie et leur mode d'intervention compliquent parfois l'analyse des circuits.

Plusieurs acteurs interviennent dans la commercialisation du maïs. Leur identification s'assimile généralement aux différentes opérations de commercialisation : collecte, transport, transformation, stockage et distribution.

Les collecteurs sont directement en contact avec les producteurs et sont extrêmement nombreux. On distingue :

- ceux qui en font un complément à leur activité primaire, souvent des agriculteurs qui interviennent pour plusieurs correspondants commerçants et sont rémunérés à concurrence de 200 à 500 F par sac collecté, selon les régions et les périodes de l'année ;

- les professionnels auxquels les commerçants ont recours en cas de forte demande sur un marché et opérant comme des demi-grossistes à la seule différence qu'ils n'opèrent pas pour leur propre compte ;

- les serviteurs (domestiques ou aides commerciales) des commerçants qui ne sont pas l'objet d'une rémunération spécifique.

Les transporteurs constituent un des maillons des circuits allant des centres de collecte, d'entreposage et de distribution. Ils entretiennent avec les collecteurs et les commerçants des liens d'affaires. Dans certains cas, le transport est assuré par le commerçant lui-même avec ses propres moyens. Généralement, les transporteurs entretiennent de bons rapports avec les agents de contrôle : agents de conditionnement et de sécurité. Ce sont eux qui négocient les faux frais de route et les diverses taxes à payer.

Les agents de distribution interviennent directement sur les marchés et selon leur chiffre d'affaire et l'importance de leurs produits, on distingue des commerçants grossistes, des demi-grossistes, des détaillants et des intermédiaires.

A ceux-ci, il faut ajouter les agents de service avec qui le commerçant négocie à l'intérieur du marché pour les opérations d'ensachage, de transport interne et autres.

En somme, la commercialisation du maïs se traduit par l'existence d'une chaîne d'opérateurs économiques de tailles différentes. Ces agents agissent en réseau, ce qui se traduit par la mise en place de stratégie commerciale variable d'une région à l'autre, à savoir : le marché de libre concurrence qui fonctionne dans tout le pays sauf dans la sous-préfecture de Nikki et dans une moindre mesure de Malanville, et la stratégie de marché protégé qui, théoriquement, permet de contrôler efficacement le marché du maïs (cas de Nikki bien que le maïs ne constitue pas un produit de grands enjeux alimentaires dans cette région et autres du septentrion, de Malanville où il permet d'éviter une chute brutale des prix).

5.2.3 Commerce extérieur

Les volumes officiels de maïs échangés avec l'extérieur restent faibles. Les flux internationaux de maïs sont avec :

- Les États-Unis d'Amérique, Tanzanie, Ouganda, Argentine et la France pour les importations ;

- Le Gabon et le Congo pour les exportations sans oublier les échanges avec les pays voisins : Nigeria, Togo et Niger.

Du point de vue des importations, le Bénin a importé les quantités suivantes, selon les Annuaires statistiques du Ministère du Commerce et du Tourisme :

Tableau 5.7 : Statistique des importations de maïs par le Port de Cotonou

Années	Tonnage (t)	Valeur (FCFA)	Pays d'origine
1992	22	994.400	France
1993	9.257	333.146.094	USA (principalement)
1994	5.977	264.075.014	USA, Tanzanie, Ouganda et Argentine

Source : Réalisé à partir des données Annuaires Statistiques produits pays 92, 93 et 94 M.C.T.

Pour l'année courante et à la date du 31 Janvier 1995, le trafic général du Port de Cotonou a donné 252 tonnes de maïs importé, dont 42 tonnes à destination du Niger. Les échanges non officiels seraient plus importants entre le Bénin et ses voisins immédiats, le Togo et le Nigeria. Ces échanges non officiels seraient plus importants et tiennent essentiellement compte de la situation du marché. C'est ainsi que depuis peu le Nigeria est devenu un fournisseur du Bénin et le maïs nigérian commence à pénétrer le marché béninois à partir du mois de Février 1989. Les plus importantes entrées se font par le Département de l'Ouémé en compensation du déficit local.

Les exportations de maïs béninois ont pour principales destinations, exception faite aux échanges frontaliers, le Congo et le Gabon. Les annuaires statistiques du Ministère béninois chargé du Commerce donnent les chiffres suivants :

Tableau 5.8 : Statistique des exportations de maïs par le Port de Cotonou

Années	Tonnage (t)	Valeur (FCFA)	Pays d'origine
1992	86	1.846.600	Congo et Gabon
1993	76	2.792.000	Congo et Gabon
1994	449	23.830.500	Congo et Gabon

Source : Réalisé à partir des données Annuaires Statistiques produits pays 92, 93 et 94 M.C.T.

En ce qui concerne les échanges avec les pays frontaliers, l'exportation du maïs béninois vers le Niger et le Nigeria reste informelle. Il existe également la possibilité de fournir l'aide alimentaire dans le cadre d'accords triangulaires. En 1992, la France a financé l'achat de 4.000 t de maïs pour l'acheminer au Cap Vert.

Avec ses voisins, nous avons :

- Les relations avec le Nigeria qui sont très anciennes. En contrepartie des produits manufacturés qu'il recevait du Nigeria, le Bénin fournissait à ce pays des denrées agricoles dominées par les cossettes d'igname et le maïs. Le Nigeria importait donc du maïs pour nourrir sa volaille. Dans ce cadre, le Bénin avait contracté un accord de fourniture de maïs au Nigeria en 1976. Mais le Bénin n'a jamais pu honorer ses engagements. Dans ce contexte, seules quelques tonnes ont pu être officiellement livrées.

- Avec le Togo, les échanges de maïs sont moins importants. Le Togo demande le maïs béninois par le biais de son office de commercialisation des céréales "Togograin". La demande est indirecte puisqu'elle s'appuie sur un réseau de commerçants privés opérant aussi bien au Bénin qu'au Togo. Les commerçants togolais à qui "Togograin" remet de l'argent pour la collecte du maïs font appel à leur correspondant béninois. Pendant qu'eux-mêmes interviennent sur les marchés frontaliers, leurs intermédiaires béninois sillonnent les points de collecte de l'arrière pays pour rassembler les grains sollicités. Environ 50.000.000 de francs sont annuellement injectés sur le marché béninois pour la collecte du maïs. Cela représente environ 1200 tonnes de maïs. Si on ajoute la collecte faite par les Togolais eux-mêmes sur les marchés frontaliers, c'est entre 1500 et 3000 tonnes de maïs qu'on peut estimer les fournitures annuelles du Bénin au Togo. Cette opération s'est poursuivie jusqu'en 1990 (avant les troubles politiques au Togo) quand la France et l'Allemagne demandaient au Togo de constituer un stock pour assurer l'aide triangulaire.

- Le Niger absorbe l'essentiel des flux sortants de maïs du Bénin. Selon John O. IGUE, cité par le rapport FAP-ONC-ESC/BEN 1985, 25.000 tonnes de maïs béninois auraient été exportées vers le Niger en 1985. Le marché de Malanville constitue actuellement la principale sortie du maïs béninois vers le Niger. Comme on peut le constater dans le tableau suivant, les volumes vont croissant à mesure qu'on s'approche de la période de soudure. A ce rythme, 5.000 à 10.000 tonnes de maïs béninois seraient livrées au marché nigérien par Malanville en 1990.

Tableau 5.9 : Flux de maïs en direction du Niger à partir du Marché de Malanville
(en tonnes)

Date d'observation	24-25/02/90	03-04/03/90	10-11/03/90	08/04/90	15/04/90	22/04/90
Quantités (t)	44,1	52,8	75,2	522	282	387

Source : MDR/SECAL/ONC/GTZ Juillet 1990

Avec la dévaluation du franc CFA intervenue à Dakar le 12 janvier 1994, le maïs béninois est devenu beaucoup plus compétitif et permet à la partie septentrionale du Bénin,

pour laquelle le maïs n'est pas la base de l'alimentation de sa population, d'en exporter vers le Niger.

Au total entre 6500 et 13000 tonnes de maïs béninois alimentent les circuits extérieurs de commercialisation et le trou laissé (6.500 ou 13.000 tonnes plus les 6.000 tonnes de déficit constaté) est comblé en partie par les approvisionnements du Nigeria.

5.2.4 Les circuits de commercialisation

La commercialisation du maïs s'appuie actuellement sur deux structures complémentaires : les marchés périodiques et les entrepôts. Alors que pour l'essentiel, les premiers se chargent des opérations de détail, les seconds s'occupent de la vente en gros. Le maïs est présent sur les marchés toute l'année et constitue l'un des produits essentiels d'animation des marchés. Dans ce contexte, on comprend bien que les marchés périodiques soient devenus le principal cadre de sa distribution.

Tableau 5.10 : Quantités de maïs exposées sur les marchés enquêtés
(en tonnes)

Marchés	Date d'observation	Quantités exposées (t)
DJOUGOU	22/02/90	5,5
KASSA-ALLAH	06/03/90	2,7
KETOU	06/03/90	127,8
POBE	02/03/90	585,0
IFANGNI	27/02/90	155,6
AZOVE	24/02/90	13,6
COME	07/03/90	5,3
DANTOKPA	15/03/90	39,0
MALANVILLE	24/02/90	80,1

Source : MDR/SECAL/ONC/GTZ Juillet 1990

De par le volume de maïs exposé, les marchés de Kétou, Ifangni, Dantokpa, Pobè et Malanville apparaissent comme les plus importants. Cependant, il faut noter que le maïs vendu dans certaines régions ne transite pas toujours par les marchés.

Les marchés de collecte sont situés dans les zones de production excédentaire. Très nombreux, ils sont animés par les producteurs et la masse de collecteurs qui les sillonnent. Ils constituent les greniers à maïs de leur région. Les plus importants sont ceux de :

- Patargo, Kopargo, Guilmagou et Chabi kouma dans l'Atacora ;
- Akassato, Zinvié, Sékou, Zè et Pahou dans l'Atlantique ;
- Gamia, Gogounou, Sonsoro, Sokotindji, Yebessi, Goro et Kinnoukpanou dans le Borgou ;
- Kpinnou, Sè, Klouékamè, Madjrè dans le Mono ;
- et enfin Agbangnizou, Bantè, Tindji, Ouèssè, Glazoué, Zogbodomè dans le Zou.

Les marchés de distribution se chargent exclusivement de la réception des produits de leur arrière pays et de leur ventilation dans plusieurs régions du pays. Ils abritent d'importants entrepôts. Les plus importants sont :

Dans l'Atacora: Djougou et dans une certaine mesure Kassou-Allah, Kétou et Péhunco
Dans le Borgou : Nikki, Malanville, Kandi, Banikoara
Dans le Mono : Azovè, Comè, Dogbo
Dans le Zou : Bohicon, Dassa-Zoumè, Savalou, Covè.

Les marchés de consommation brassent d'importantes quantités de maïs. Ils constituent les terminus des circuits commerciaux. On les rencontre dans les centres urbains. Ce sont les marchés de Natitingou, de Dantokpa, de Ouidah, d'Abomey Houndjro, de Parakou Yéboubéri, de Lokossa, de Porto-Novo. Ils sont caractérisés par un nombre extrêmement élevé de détaillants. Ils fonctionnent en s'appuyant sur les entrepôts dont les stocks alimentent aussi bien les marchés locaux que ceux des localités voisines ou lointaines. Des directions prises par ces stocks, on peut déterminer les flux commerciaux.

5.2.5 Coût de commercialisation

Divers frais interviennent dans la commercialisation du maïs. De la collecte à la mise sur le marché, nous avons :

- de la collecte au marché intérieur

Pour une collecte effectué dans la région de Parakou par les collecteurs de la société G.H. BENIN (s.a), pour le compte de la Société, les coûts détaillés se présentent comme suit :

Nous constatons dans ce tableau que certaines lignes sont plus intéressantes que d'autres. Le circuit de Malanville apparaît comme le moins rentable. Une très forte demande entraîne des prix de vente élevés, aboutissant à des marges bénéficiaires considérables. En somme, le commerce de maïs est dans l'ensemble rentable pour les opérateurs économiques.

Tableau 5.11 : Coûts de commercialisation : cas de G.H. BENIN (S.A.) 1994

ÉLÉMENTS DE COUT	UNITÉS	MONTANT
Achat de sac	FCFA/sac	350
Prix d'achat bord champ	FCFA de (110 à 115 kg)	6200
Démarcheur	FCFA/sac	100
Transvasement (au champ)	"	50
Couture des sacs après transvasement	"	25
Chargement au champ	FCFA	(forfait) 2.000
Transport pour stockage primaire	FCFA/sac	100
Déchargement au niveau primaire	"	25
Stockage primaire	"	50
Chargement du camion	"	50
Conditionnement	FCFA/tonne	100
CARDER	FCFA/sac	100
Transport Tchachou (Parakou) - Cotonou	"	900
Faux frais	FCFA	14.000
Déchargement au magasin Cotonou	FCFA/sac	75
Reconditionnement	"	500
Hébergement collecteurs (zone de collecte)	FCFA	(pour une semaine) 4.000
Restauration collecteurs (2)	FCFA/personne	9.000
Rémunération mensuelle du collecteur	"	25.000

Source : G.H. BENIN (S.A.)

Au niveau des champs le paysan assure gratuitement le stockage et le gardiennage des achats. Aussi, ces coûts ne prennent-ils pas en compte le coût de stockage à Cotonou pour la vente qui serait de l'ordre de 200.000 FCFA pour la période d'écoulement pour un magasin d'une capacité de 18.000 sacs (magasin : propriété de la Société G.H. BENIN (s.a) qui a procédé à la collecte et vente du produit sur le marché intérieur au prix de 8.000 FCFA/sac à Cotonou).

En considérant les principaux circuits de commercialisation en 2.4., l'efficacité de ces circuits s'appuie essentiellement sur l'analyse des marges commerciales que réalisent les négociants. Du fait de l'existence de plusieurs sources de collecte et de distribution, il existe des disparités très importantes entre les marges bénéficiaires réalisées par les commerçants comme l'indique le tableau qui suit.

Tableau 5.12 : Disparité des marges bénéficiaires selon les circuits commerciaux

Circuits	Prix d'achat	Montant des charges	Prix de revient	Prix de vente	Marge brute
Nikki Malanville	30.000	13.282	43.282	43.750	468
Nikki Bohicon	30.000	19.591	49.591	87.500	37.909
Nikki Cotonou	30.000	22.833	52.833	106.167	53.334
Nikki Dogbo	30.000	15.870	45.870	75.000	29.130
Djougou Malanville	33.333	13.541	46.874	43.750	- 3.124
Djougou Bohicon	33.333	12.708	46.041	87.500	41.459
Djougou Cotonou	33.333	20.208	53.541	106.167	52.626
Pobè Ouando	63.633	9.354	72.987	84.658	11.671
Pobè Cotonou	63.633	14.355	77.988	106.167	28.179
Kétou Ouando	53.976	10.084	64.060	84.658	20.598
Kétou Cotonou	53.976	15.339	69.315	106.167	36.858

Source : MDR/SECAL/ONC/GTZ Juillet 1990

- Mise sur le marché extérieur

Le marché extérieur est très exigeant. De ce fait, des règles précises et des procédures qui concourent à la qualité du produit exporté et surtout au développement durable des filières doivent être respectées.

Souvent, le maïs subit des désagrégations depuis le champ. La teneur en eau demeure un facteur important par rapport à la période de récolte et de mise sur le marché. Quand l'inspection du produit révèle que le produit est sain, mieux il répond aux normes du pays destinataire. Dans le cas contraire, c'est qu'il y a présence de parasites et un traitement par fumigation pour enrayer les parasites qui s'avèrent nécessaire.

Pour ce faire, la délivrance du certificat phytosanitaire est subordonnée à une inspection du produit par un service technique de la Direction de l'Agriculture, du Centre de Quarantaine et de Fumigation. Les frais de conditionnement sont payés à la Direction de la Qualité du Contrôle du Conditionnement des Produits (DQCP).

Tableau 5.13 : Frais de conditionnement et frais phytosanitaires

DÉSIGNATION	UNITÉS	MONTANT
- Frais de conditionnement :		
. exportation à caractère industriel	FCFA/tonne	400
. exportation à usage vivrier	FCFA/sac	200
- Taxe d'expertise à l'exportation	FCFA/tonne	200
- Traitement par fumigation	"	1.800
- Frais fixe	FCFA	2.000

Source : MDR/DA

Le prélèvement se fait au magasin puis au moment d'embarquement au Port pour vérifier si le produit est conforme à celui prélevé au magasin pour analyse.

Pour ce qui est du transit, les frais sont regroupés dans le tableau suivant. L'ensemble des documents d'accompagnement sont énumérés en Annexe XII.

Tableau 5.14 : Frais liés aux opérations de transit

DÉSIGNATION	UNITÉS	MONTANT
- Frais d'acconage	F/tonne	660
- Frais du Port Autonome de Cotonou	"	400
- Frais de transit	FCFA	(1) 17.700
- Fret	"	(2) 630.000
- Frais de positionnement du conteneur	FCFA/conteneur	2.500
- Bulletin d'embarquement	FCFA	500
- Manutention au Port	FCFA/sac	50

(1) : Pour la marchandise d'une valeur de 100.000 FCFA (il existe des postes fixes qui interviennent dans la détermination de ce frais)

(2) : (environ) Pour un conteneur de 20 pieds à destination du Gabon.

Source : COTRAM-BENIN

5.3 Prix

Le prix est un élément déterminant tant pour les producteurs que pour ceux à qui est destinée la production. Dans un système axé essentiellement sur le marchandage, l'étude des prix pose un problème sérieux. Il est souvent difficile de faire la différence entre les prix de collecte et ceux de consommation. Les commerçants utilisent les mêmes mesures avec souvent les mêmes prix. Ils jouent sur la différence de mesure. Parfois, un sac pesant 120 à 125 kg est revendu avec un poids de 105 ou 110 kg au même prix. La marge du commerçant se trouve donc au niveau de cette différence de 15 kg. Sur les principaux marchés, les prix ont évolué comme suit :

Tableau 5.15 : Évolution des prix au détail sur quelques marchés en 1994
(en FCFA/kg)

Marchés	Janvier	Mai	Septembre	Décembre	Différence entre les prix extrêmes
Nikki	35	45	55	50	20
Azovè	50	75	55/70	80	30
Kétou	40	75	50	75	35
Dantokpa	55	95	70	115	60
Malanville	50	NP	60	60	10
Dogbo	40/45	85	40	85	45
Bohicon	45	75	65	65	30
Glazoué	40	65	65	60	25

Source : Réalisé à partir des données ONASA LISA-SAR Janvier, Mai, Septembre et Décembre 1994.
NP : Non Parvenu

A partir des données de ce tableau, nous remarquons que tous les marchés n'ont pas la même dynamique d'évolution des prix. Le marché de Malanville apparaît comme le plus stable. Les variations de prix sont moins importantes au cours de l'année. Plusieurs raisons sont à la base de cette situation. Premièrement, le marché nigérien, seul débouché est réglé par l'aide alimentaire que gère l'Office des Produits Vivriers du Niger. La non élasticité des prix au Niger entraîne une stagnation de ceux pratiqués sur le marché de Malanville. De même, le maïs béninois est concurrencé au Niger par celui du Nigeria beaucoup moins cher. Sur le plan interne, faisons remarquer qu'il y a deux groupes de marchés, sources principales de fourniture du maïs au marché de Malanville : (Nikki, Kalalé, N'Dali) et (Parakou, Tchaourou, Djougou). Ceux-ci interviennent alternativement et c'est ce qui limite l'offre du produit et évite la chute brutale de prix.

En plus, pour avoir une idée des disparités de prix, comparons les prix entre un centre de distribution et un autre de commercialisation.

Tableau 5.16 : Évolution des prix (FCFA) sur les marchés de Nikki et de Dantokpa (Cotonou) en 1994

Mois	Cotonou	Nikki
Janvier	55	35
Février	70	45
Mars	75	NP
Avril	95	45
Mai	95	45
Juin	95	45
Juillet	102,5	50
Août	95	50
Septembre	70	55
Octobre	70	55
Novembre	95	60
Décembre	115	50
Moyenne	86,04	48,64

Source : Réalisé à partir des données ONASA LISA-SAR, Janvier à Décembre 1994.
NP : Non Parvenu

Entre Nikki et Dantokpa, le rapport des prix va du simple au double. Les prix pratiqués à Cotonou font presque le double de ceux de Nikki.

De façon générale, les prix de cession du maïs se comportent exactement comme ceux des autres produits agricoles. Ils sont marqués par une certaine instabilité d'un jour de marché à l'autre et d'une période de l'année à l'autre. Les prix ont de ce fait un caractère saisonnier. Ils chutent juste après la récolte et grimpent progressivement jusqu'à la prochaine récolte. Les prix sont donc finalement fonction de l'offre et de la demande sur le marché. Mais de nombreux autres facteurs influent les prix sur les marchés périodiques. Il s'agit :

- d'une part, des instruments de mesure et de la manière dont l'acheteur mesure le maïs. Les instruments de mesure sont extrêmement nombreux et leurs noms varient selon la localité. Mais il existe un qui constitue l'unité de base et dont l'usage est très repandu : c'est le "Tohungolo" ;

- d'autre part, des poids correspondant à chaque instrument de mesure.

Les ventes se faisant en volume, le poids du contenu de chaque instrument de mesure dépend de la qualité du produit et de l'habileté de l'acheteur lors des transactions. La mesure se fait avec les deux mains. Ainsi, selon l'habileté de l'acheteur, le poids du contenu de "tohungolo" peut varier entre 0,80 et 1,50 kg. A titre de comparaison :

- le SOGO	fait 3,365 kg environ
- l'OTOCA	fait 1,765 kg "
- l'EREBE	fait 5 à 6 kg "
- l'ADJANDJAN	fait 5,5 kg "
- etc	

Les prix varient d'un marché à l'autre et n'ont d'ailleurs pas la même dynamique d'évolution.

Pour donner une idée de l'offre et de la demande à travers les principaux marchés du Bénin, nous avons aux Annexes XIII à XVIII les relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques de 1990 à Mai 1995.

5.3 Transformation et consommation

La transformation du maïs au Bénin est essentiellement artisanale. Les femmes jouent un rôle très important dans la préparation des pâtes, bouillies et beignets. Très peu de maïs entre dans l'alimentation du bétail, à l'exception de l'aviculture moderne. Le maïs sert à fabriquer de la bière locale appelée selon les régions : "chapalo", "choucoutou".

Dans la relance de la filière maïs, un espoir est basé sur la maïserie de Bohicon, d'une capacité de 30.000 t/an, pour valoriser le surplus de maïs. Ce complexe agro-industriel réalisé à 90% est destiné à produire :

- des farines spéciales pour la boulangerie, la pâtisserie et la biscuiterie,
- du gritz pour la brasserie,
- des aliments composés pour les animaux, et
- de la farine ordinaire pour l'alimentation humaine (taux d'extraction de 82%)

Du point de vue consommation, le grain de maïs est consommé sous plusieurs formes dont les plus courantes sont les pâtes (fermentées ou non) et les bouillies. Les quantités annuelles consommées par tête varient d'une région à une autre selon les habitudes alimentaires. Le sud est la zone de grande consommation (97 kg/tête/an), suivent après le Zou avec 52 kg/tête/an, le Borgou avec 31 Kg et l'Atacora avec 18 kg/tête/an.

Sur le plan national, compte tenu du fait que la consommation moyenne par tête est d'environ 70 kg, il est évident que globalement l'autosuffisance alimentaire n'est plus une préoccupation. Le bilan de la consommation alimentaire du maïs est résumé dans le tableau suivant :

Tableau 5.17 : Solde de la consommation alimentaire par zone

ANNÉES	SUD	ZOU	BORGOU	ATACORA	BÉNIN
1991	-35 685	10 829	37 734	12 756	25 634
1992	-57 798	4 697	47 203	7 522	1 624
1993	-4 449	7 728	47 472	7 482	58 233

Source : Calcul à partir des données des documents 41 et 23

L'analyse des niveaux de production et de consommation de chaque zone montre que la zone du Sud est généralement déficitaire. Toutefois, le Bénin demeure globalement excédentaire. En effet, la population totale étant de 4.855.350 habitants en 1992, les besoins à satisfaire sont de 335.020 tonnes, ce qui est de loin inférieur à la production disponible de 1992 qui s'est élevée à 459.546 tonnes. Même si nous admettons une perte de 10% de cette production pour diverses raisons, la production disponible de 1992 reste tout de même de 413.591 tonnes. Ce qui dégage un surplus commercialisable de 78.571 tonnes qui peut être écoulé pour la transformation et l'exportation.

5.4 Politiques et contraintes

Le Bénin, depuis son adhésion au Programme d'Ajustement Structurel, a opté pour la libéralisation de son commerce extérieur. La loi 90-005 du 15 Mai 1990 consacre la levée de toutes les entraves au libre exercice des activités commerciales au Bénin. Dans le domaine du développement rural, la nouvelle politique agricole du Bénin, matérialisée par la signature de la lettre de déclaration de la politique de développement rural en présence des bailleurs de fonds à Washington le 31 Mai 1991, prend en compte le rôle des marchés dans la définition des stratégies agricoles, l'importance des structures d'aide et d'encadrement des paysans et la lutte contre la dégradation des agro-systèmes. La stratégie agricole du Gouvernement est la restructuration des services agricoles et l'accroissement du potentiel de production, des revenus et de l'emploi.

De façon pratique, l'état intervient à divers niveaux :

Sur les prix : en ce qui concerne certains produits agricoles, des prix minimum d'achat au producteur sont fixés avant l'ouverture de la campagne de commercialisation agricole par la commission Permanente d'Approvisionnement en Facteurs de Production, de

Commercialisation des Produits Agricoles et du Commerce Général que préside le Ministère béninois chargé du Commerce. Le Ministère du Développement Rural en assure la vice-présidence. Cette commission regroupe, outre un certain nombre de Ministères, les représentants des paysans et ceux des groupements professionnels et des Opérateurs Economiques du secteur agricole, et intervient également dans la fixation des prix des intrants sur proposition de la SONAPRA, membre de cette commission. Le maïs n'est pas concerné par cette procédure.

En ce qui concerne les taxes et subventions, sur propositions du Conseil National pour l'Exportation (CNEX) lors des 4èmes Journées Promo-Export en Mai 1992, la taxe à l'exportation d'un taux de 3,5% a été supprimée. Seule la taxe de voirie de 0,5 % reste en vigueur. Aussi, l'importation des intrants agricoles bénéficie de l'exonération totale des droits et taxes d'entrée. Il en est de même pour les produits du CEMACA. Quant aux subventions, nous nous limiterons aux cas des semences, précisés plus haut.

Les entraves liées à la délivrance des documents relatifs au commerce extérieur sont assez rares aujourd'hui au Bénin. Même les services techniques des douanes s'efforcent à réduire à 24 heures le traitement des dossiers, suivi d'une accélération des formalités et manutentions portuaires pour ce qui est du port de Cotonou.

Conclusions

Les superficies cultivées en maïs ont augmenté régulièrement. Mais beaucoup de contraintes restent à lever et nécessitent un minimum de moyens. Les contraintes majeures sont :

- les attaques : infestations depuis le champ, les attaques importantes en cours de conservation;

- une pluviométrie insuffisante dans le Nord du Bénin;

- l'absence de débouchés rémunérateurs constitue le principal frein. Si un débouché est garanti avec une ou des variétés bien déterminées, il va falloir :

    - évaluer les besoins en matériels de culture attelée et de boeufs de trait ou en motoculteurs pour favoriser son développement de manière intensive ;

- définir le volume des transactions en vue de connaître le montant de crédit nécessaire qui se rapporte :

  . aux semences : 2.800 F/ha
  . aux engrais : 25.500 F/ha
  . aux subventions à accorder aux producteurs de semences (1.200 F/ha en semences) ;

- signer des contrats avec les groupements de producteurs ;

- organiser davantage les groupements de producteurs.

Pour les atouts, le maïs occupe une place très importante dans l'alimentation de la majorité des populations de la sous-région, et il existe des superficies disponibles dans la zone nord, où les paysans maîtrisent la culture.

Le maïs est également une source de revenu et pourrait devenir une source de devises grâce à la nouvelle parité du FCFA.

Les solutions passent à travers l'engagement des opérateurs économiques privés dans la commercialisation primaire. Ces opérateurs doivent bénéficier de crédit de commercialisation. Un programme de développement des infrastructures de base : pistes rurales, marchés, magasins de stockage, greniers améliorés, etc. est nécessaire pour la réalisation de la filière.

En somme, le maïs occupe une place importante au niveau de la production (revenu des paysans), de la consommation (sécurité alimentaire) et pourrait constituer une source de devises pour l'économie béninoise dans le cadre de la diversification des exportations car l'essentiel est de garantir le marché aux producteurs.

Bibliographie

1 - CNEX, Étude de l'Amélioration de l'Exportation au Bénin, Tome 1 et Tome 2, 1992.

2 - CNUCED/GATT, Étude approfondie des entraves de procédure aux échanges intra communautaires dans les États membres de la CEAO, Mars 1992.

3 - MDR/DAPS, Étude des filières, Cotonou, 1994.

4 - MDR/SECAL/ONC/GTZ, "Étude sur la Sécurité Alimentaire au Bénin, N_ 4". Marché et Commercialisation du Maïs au Bénin, Juillet 1990.

Liste des abréviations

ADV	Attestation de Vérification du produit
AVA	Agent de Vulgarisation Agricole
BETREXCO	Bénin Transit Express et Consignation
BIC	Bénéfice Industriel Commercial
CARDER	Centre d'Action Régionale pour le Développement Rural
CBCE	Centre Béninois du Commerce Extérieur
CCIB	Chambre de Commerce et d'Industrie du Bénin
CEMACA	Centre des Machines Agricoles Chine-Afrique
CNEX	Conseil National pour l'Exportation
COBEMAG	Coopérative Béninoise de Matériels Agricole
COTRAM	Compagnie de Transit Routier, Aérien et Maritime
DA	Direction de l'Agriculture
DAPS	Direction de l'Analyse de la Prévision et de la Synthèse
DCE	Direction du Commerce Extérieur
DCI	Direction du Commerce Intérieur
DDDI	Direction des Douanes et Droits Indirects
DQCP	Direction de la Qualité du Contrôle du Conditionnement des Produits
DRA	Direction de la Recherche Agronomique
GTZ	Agence allemande de l'aide
INRAB	Institut National de la Recherche Agricole du Bénin
INSAE	Institut National de la Statistique et de l'Analyse Economique
MCT	Ministère du Commerce et du Tourisme
MDR	Ministère du Développement Rural
OBSS	Office Béninois de Sécurité Sociale
ONASA	Office National pour la Sécurité Alimentaire
ONC	Office National des Céréales
RB	République du Bénin
RFA	République Fédérale d'Allemagne
$RGPH_2$	Deuxième Recensement Général de la Population et de l'Habitation
SECAL	Projet Sécurité Alimentaire
SOGEMA	Société de Gestion des Marchés Autonomes
SONAPRA	Société Nationale pour la Promotion Agricole

Liste des Annexes

Annexe I	Statistiques de production : Réalisations campagne agricole 1990/1991.
Annexe II	Statistiques de production : Résultats campagne agricole 1991/1992.
Annexe III	Statistiques de production : Résultats campagne agricole 1992/1993.
Annexe IV	Statistiques de production : Résultats campagne agricole
Annexe V	Statistiques de production : Résultats campagne agricole 1994/1995.
Annexe VI	Valeurs ajoutées et rémunérations journalières (1993). Site de SOKKA (Soudano-Guinéenne - Département du Borgou).
Annexe VII	Valeurs ajoutées et rémunérations journalières (1993). Site de BIRNI-LAFIA (Soudano-Sahélien - Département du Borgou).
Annexe VIII	Valeurs ajoutées et rémunérations journalières (1993). Site de BENSEKO (Soudanienne - Département du Borgou).
Annexe IX	Pièces à fournir pour l'obtention d'une carte d'importateur.
Annexe X	Documents d'accompagnement de la marchandise à l'importation.
Annexe XI	Liste des pièces à fournir pour la constitution du dossier de demande de la Carte Professionnelle de Commerçant.
Annexe XII	Documents d'accompagnement de la marchandise pour une exportation.
Annexe XIII	Relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques. Année 1990.
Annexe XIV	Relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques. Année 1991.
Annexe XV	Relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques. Année 1992.
Annexe XVI	Relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques. Année 1993.
Annexe XVII	Relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques. Année 1994.
Annexe XVIII	Relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques. Janvier à Mai 1995.
Annexe XIX	Freins aux activités d'exportation.

Annexe I: Statistiques de production
Réalisations campagne agricole 1990/1991

Cultures:	Maïs Local			Maïs Amélioré			Maïs (Local + Amélioré)		
DÉPARTEMENTS	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**
ATACORA	18.479	993	18.345	4.466	1.294	5.779	22.945	1.051	24.124
ATLANTIQUE	86.832	812	70.528	8.533	1.462	12.478	95.365	870	83.006
BORGOU	55.449	811	44.994	9.642	1.626	15.678	65.091	932	60.672
MONO	63.549	721	45.846	1.796	920	1.653	65.345	727	47.499
OUEME	143.387	976	139.977	5.727	1.399	8.014	149.114	992	147.991
ZOU	42.841	668	28.628	17.202	1.051	18.074	60.043	778	46.702
ENSEMBLE R.B.	410.537	848	348.318	17.202	1.302	61.676	457.903	895	409.994

Source : MDR/CARDER

Annexe II: Statistiques de production
Résultats Campagne Agricole 1991/1992

Cultures	Maïs Local			Maïs Amélioré			Maïs (Local + Amélioré)		
DÉPARTEMENTS	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**
ATACORA	22.010	1.090	23.992	4.738	1.308	6.199	26.748	1.129	30.191
ATLANTIQUE	78.896	879	69.346	6.218	1.547	9.617	85.114	928	78.963
BORGOU	59.715	935	55.831	11.699	1.899	22.213	71.414	1.093	78.044
MONO	68.803	775	53.323	1.735	1.236	2.145	70.538	786	55.468
OUEME	129.130	890	114.904	5.894	1.484	8.744	135.024	916	123.648
ZOU	51.581	727	37.521	23.986	1.133	27.169	75.567	856	64.690
ENSEMBLE R.B.	410.135	865	354.917	54.270	1.402	76.087	464.405	928	431.004

Source : MDR/CARDER

Annexe III: Statistiques de production
Résultats Campagne Agricole 1992/1993

Cultures	Maïs Local			Maïs Amélioré			Maïs (Local + Amélioré)		
DÉPARTEMENTS	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**
ATACORA	17.061	1.095	18.675	4.031	1.263	5.093	21.092	1.127	23.768
ATLANTIQUE	83.642	791	66.177	7.141	1.609	11.489	90.783	856	77.666
BORGOU	64.702	957	61.921	12.466	2.303	28.709	77.168	1.174	90.630
MONO	68.355	717	49.012	2.754	1.070	2.946	71.109	731	51.958
OUEME	137.412	1.027	141.126	5.947	1.629	9.690	143.359	1.052	150.816
ZOU	45.865	688	31.557	25.194	1.140	28.712	71.059	848	60.269
ENSEMBLE R.B.	417.037	884	368.468	57.533	1.506	86.639	474.570	959	455.107

Source : MDR/CARDER

Annexe IV: Statistiques de production
Résultats Campagne Agricole 1993/1994

Cultures	Maïs Local			Maïs Amélioré			Maïs (Local + Amélioré)		
DÉPARTEMENTS	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**
ATACORA	16.625	1.069	17.777	5.962	1.302	7.763	22.587	1.131	25.540
ATLANTIQUE	97.549	793	77.393	7.723	1.570	12.125	105.272	850	89.518
BORGOU	67.342	972	65.434	12.443	2.154	26.798	79.785	1.156	92.232
MONO	62.406	718	44.822	2.487	1.208	3.005	64.893	737	47.827
OUEME	142.772	1.089	155.467	7.448	1.773	13.208	150.220	1.123	168.675
ZOU	46.388	686	31.811	25.227	1.102	27.797	71.615	832	59.608
ENSEMBLE R.B.	433.082	907	392.704	61.290	1.480	90.696	494.372	978	483.400

Source : MDR/CARDER

Annexe V: Statistiques de production
Résultats Campagne Agricole 1994/1995

Cultures	Maïs Local			Maïs Amélioré			Maïs (Local + Amélioré)		
DÉPARTEMENTS	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**	**SUPERF. (ha)**	**REND. (kg/ha)**	**PRODUCT. (tonne)**
ATACORA	19.885	1.194	23.745	7.112	1.324	9.413	26.997	1.228	33.158
ATLANTIQUE	81.486	811	66.070	10.697	1.702	18.202	92.183	914	84.272
BORGOU	75.057	1.026	76.983	12.523	2.004	25.092	87.580	1.166	102.075
MONO	58.724	789	46.331	2.588	1.227	3.176	61.312	807	49.507
OUEME	137.530	1.110	152.625	5.610	1.952	10.953	143.140	1.143	163.578
ZOU	42.888	707	30.301	26.226	1.092	28.635	69.114	853	58.936
ENSEMBLE R.B.	415.570	953	396.055	64.756	1.474	95.471	480.326	1.023	491.526

Source : MDR/CARDER

Annexe VI: Valeurs ajoutées et rémunérations journalières (1993)
Site de Sokka (Soudano-guinéenne - Département du Borgou)

	MAÏS LOCAL	MAÏS AMÉLI.	SORGHO	MAÏS/SORG.
Rend. moyen (Kg/ha)	1.200	2.333	1.128	1.115/1020
Produit Brut (F CFA)	48.000	93.320	33.840	75.200
Charges de produc.				
Engrais	9.500	9.500	-	- 2.000
Semence	1.000	2.500	1.000	16.000
Traction animale	16.000	16.000	16.000	1.000
Petit outillage	1.000	1.000	1.000	
Charges totales	27.500	29.000	18.000	19.000
Valeur Ajoutée/ha (F CFA)	2.500	64.320	15.840	56.200
Nbre de journées de travail	50	62	50	81
Rémunérat. journal. (F CFA)	410	1.037	316	693

Source : E.S.R.

Annexe VII: Valeurs ajoutées et rémunérations journalières (1993)
Site de Birni-Lafia (Soudano-Sahelien - Département du Borgou)

	MAÏS LOCAL	SORGHO	MAÏS/SORG.
Rend. moyen (Kg/ha)	829	670	366/588
Produit Brut (F CFA)	24.870	20.100	28.620
Charges de produc.			
Engrais	-	-	-
Semence	1.100	1.000	2.000
Traction animale	8.000	8.000	8.000
Petit outillage	1.000	1.000	1.000
Charges totales	10.100	10.000	11.000
Valeur Ajoutée/ha (F CFA)	14.770	10.100	17.620
Nbre de journées de travail	57	60	77
Rémunérat. journal. (F CFA)	259	168	229

Source : E.S.R.

Annexe VIII: Valeurs ajoutées et rémunérations journalières (1993)
Site de Bensékou (Soudanienne - Département du Borgou)

	MAÏS LOCAL	MAÏS AMÉLI.	SORGHO	MAÏS/SORG.
Rend. moyen (Kg/ha)	2.315	3.032	1.338	2.010/1.145
Produit Brut (F CFA)	81.025	106.120	40.140	104.700
Charges de produc.				
Engrais	10.450	8.090	-	- 2.000
Semence	1.000	2.500	1.000	16.000
Traction animale	16.000	16.000	16.000	1.000
Petit outillage	1.000	1.000	1.000	19.000
Charges totales	28.450	27.590	18.000	95.700
Valeur Ajoutée/ha (F CFA)	52.575	78.530	22.140	
Nbre de journées de travail	68	62	50	83
Rémunérat. journal. (F CFA)	773	1.266	442	1.153

Source : E.S.R.

Annexe IX: Pièces à fournir pour l'obtention d'une carte d'importateur

1 - POUR LES NOUVEAUX IMPORTATEURS

- Les statuts de la Société ;
- L'extrait du Registre de Commerce B ;
- L'extrait du Casier Judiciaire du pays d'origine du responsable de la Société ;
- Une copie de la carte de séjour (pour les étrangers) ;
- Une pièce justificative d'un compte courant commercial dans une banque locale ;
- La quittance de la patente d'importateur de l'année en cours ;
- La quittance de paiement de l'impôt sur le BIC de l'année en cours (acompte) ;
- La quittance de la cotisation à la C.C.I.B. de l'année en cours ;
- La quittance des cotisations à l'O.B.S.S. (ou l'attestation d'immatriculation à l'O.B.S.S.
  (ou l'attestation d'immatriculation à l'O.B.S.S.) ;
- Un timbre fiscal de 1.000 Francs ;
- Trois (3) photos d'identité du Gérant ou du Directeur de la Société ;
- Le récépissé de paiement des droits d'établissement de la carte d'importateur de montant 30.000 Francs
  à verser à la Direction du Commerce Extérieur ;
- Une fiche de renseignements à remplir à la Direction du Commerce Extérieur (D.C.E.) ;
- N_ I N S A E

2 - POUR LES ANCIENS IMPORTATEURS

- La quittance de la patente d'importateur de l'année en cours ;
- La quittance de paiement de l'impôt sur le B.I.C. de l'année en cours (acompte) ;
- La quittance de la cotisation à la C.C.I.B. de l'année en cours ;
- L'attestation de paiement des cotisations à l'O.B.S.S. (1er trimestre + 4 trimestres de l'année précédente) ;
- L'extrait du Casier Judiciaire du pays d'origine du responsable de la Société ;
- Une copie de la carte de séjour (pour les étrangers) ;
- Un timbre fiscal de 1.000 Francs ;
- Trois (3) photos d'identité du Gérant ou du Directeur de la Société ;
- Le récépissé de paiement des droits d'établissement de la carte d'importateur de montant 30.000 Francs
  à verser à la Direction du Commerce Extérieur ;

Annexe X: Documents d'accompagnement de la marchandise à l'importation

- Déclaration d'importation;
- Facture fournisseur;
- Certificat d'origine ou EUROPE 1 (selon origine);
- Licence d'importation (selon le pays d'origine);
- Attestation de COTECNA (ADV) : Attestation de vérification établie par la filiale COTECNA;
- Carte d'Importateur;

Annexe XI: Liste des pièces à fournir pour la constitution du dossier de demande de la Carte Professionnelle de Commerçant

1 - POUR LES NOUVEAUX

- Une copie des Statuts ;
- Une copie de l'extrait du Registre de Commerce ;
- Une copie de l'extrait du Casier Judiciaire du gérant ;
- Une copie de la carte de séjour (pour les étrangers) ;
- Les quittances et Certificat d'imposition au BIC et à la patente ou à la Taxe Professionnelle Unique (T.P.U.) ;
- Les quittances de la cotisation à la C.C.I.B. et à l'O.B.S.S ;
- Le reçu de paiement du droit fixe d'établissement de la Carte de 20.000 F CFA ;
- Un timbre fiscal de 1.000 F CFA ;
- Deux photos d'identité datant de moins de trois (3) mois ;
- Une fiche de renseignements ;
- Une fiche de localisation de l'entreprise.

2 - POUR LES ANCIENS

- L'ancienne Carte Professionnelle de commerçant ;
- Une copie du Registre du Commerce en cas de modification.

Annexe XII: Documents d'accompagnement de la marchandise pour une exportation

- Demande d'autorisation, délivrée par la Direction du Commerce Extérieur (DCE);
- Titre douanier;
- Certificat d'origine, imprimé vendu par la CCIB, visé à la DCE et la DDDI;
- Attestation d'exportation;
- EUROPE 1 : Certificat de marchandise, nécessaire quand le produit est exporté sur l'Europe;
- Trois originaux de connaissement;
- Certificat de contrôle de la qualité : obtenu à la DQCP;
- Certificat phytosanitaire : pour les produits alimentaires;
- Engagement de change : visé par les autorités des finances extérieures et de la banque domiciliataire;
- Déclaration en douane;

Annexe XIII: Relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques

Année 1990 **FCFA / kg**

Mois	Dantokpa	Malanville	Gamia	Parakou	Nikki	Azovè	Comé	Dogbo	Kétou	Pobè	Ouando	Bohicon	Glazoué	Kassoua	Djougou	Natitingou	Péhunco	Tanguiéta
Janvier	89	50		50								67			39			
Février	90	-				70	81	67		59		80						
Mars	-											80	53		56	79		
Avril	90	-		70		75/80	100	80	65	75	80	75/85	75		-	-		-
Mai	80/100	NP		NP	NP	75	100	80	70	80	70	80	70		50	60		50
Juin/Juillet	95/100	70		65	55/60	80	100/105	80	80	90	80	80/90	80		50/55	70		50
Août	60*/80/95	60		70*/80	50/60	45*	55*	45*	40*/65	50*	45*/85	60*/80	55		50*/65	80		70
Septembre	60*/85	55/60		70	50/55	40*	50*	45*	35*	40*	50*	60*	30*/40*/50*		40*/50	80		60
Octobre	55	50		50	40	40	50	40	40	45	70	60	35/50		30/40	50/55		50
Novembre	55	50		50	50	50	55	50	40	45	60	60	50		40/45	55/65		45
Décembre	55	50		50	45	45	50	45	35	40	45	60	50		35/50	65		45

Source : Réalisé à partir des données O.NA.S.A.
NP : Non Parvenu
* : Maïs nouvelle récolte

Annexe XIV : Relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques

Année 1991 **F CFA / kg**

Mois	Dantokpa	Malanville	Gamia	Parakou	Nikki	Azovè	Comé	Dogbo	Kétou	Pobè	Ouando	Bohicon	Glazoué	Kassoua	Djougou	Natitingou	Péhunco	Tanguiéta
Janvier	65	55		55	40/35	45	45/50	40	40	50/45	50/55	60	50		50/45	65		55
Février	85/95	65		70	45/50	60	65	60/70	40	70	75	60	50		55/50	65		60
Mars	80/85/90	60		65	50/55	60	80	70	50	60	70	55	60		50	55		60
Avril	95/105/110	NP		70	50/55	65	90	75	70	65	75	75	70		60	75		70
Mai	100/95	75		75	50/55	55	80	70	65	60	75	70	50		NP	80		70
Juin	70	70		70	55/45	55	75	60	50	55	75	60	50		NP	70		70
Juillet	75/95	85		80	NP	40	75	60	50	55	75	60	50		45/70	70		75
Août	60/90	85		85	65	35/40	55/70	50/55	40/45	45/55	50/60	45	50		50/70	70		80
Septembre	65	65		70	50	35	45	50	45	45	60	45	45		45/25	60		65
Octobre	65	60		50	40	40	60	60	50	55	65	50	50		40/45	45		50
Novembre	70	NP		NP	NP	45	65	65	45	55	65	55	45		35/40	45/50		50
Décembre	85	50		55	45/40	60	70	65	45	55	65/80	60	65		45	45		55

Source : Réalisé à partir des données O.NA.S.A.
NP = Non Parvenu

Annexe XV : Relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques

Année 1992 **F CFA / kg**

Mois	Dantokpa	Malanville	Gamia	Parakou	Nikki	Azovè	Comé	Dogbo	Kétou	Pobè	Ouando	Bohicon	Glazoué	Kassoua	Djougou	Natitingou	Péhunco	Tanguiéta
Janvier	70/85	75	-	70	45	50	70/75	65	60	55	65/75	65	60		60	65		65
Février	85/95	65	-	70	55	60	90	85	65	60	80	70	70		NP	NP		NP
Mars	95/115	80	60	70	55	90	100	95	75	75	85	85	80		65	70		NP
Avril	95/110	85/75	-	75	55	90	115	90/100	80	80	90	85	80		-	-		NP
Mai	95/120	90	-	80	60	100	120/125	100	95	85	110	90	90		70	NP		80
Juin	105/115	95	105	100	80	95/105	110/135	90/105	95	75/95	90/110	80/100	85		75	80		95
Juillet	95/115	115	110	110	105	75/110	90/130	70/105	60/100	60/100	90/120	75/105	95		95	115		115
Août	70/115	85	85/100	80	100/110	45	55	40	45	50	45	60	40		80	110		105
Septembre	60/115	40/60	40/55	60	50/55	35	55	45	40	45	45	50	45		55/60	70		75
Octobre	45	45	40	45	30	50	50	45	40	45	50	55	30		40/45	55		55
Novembre	45	50	40	45	40	50	55	50	40	45	60	50	45		45/50	45/50		50
Décembre	60	50	40	45	40/45	50	55	55	45	45	60	55	45		45/50	55		55

Source : Réalisé à partir des données O.NA.S.A.
NP = Non Parvenu

Annexe XVI : Relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques

Année 1993 **F CFA / kg**

Mois	Dantokpa	Malanville	Gamia	Parakou	Nikki	Azovè	Comé	Dogbo	Kétou	Pobè	Ouando	Bohicon	Glazoué	Kassoua	Djougou	Natitingou	Péhunco	Tanguiéta
Janvier	60/70	60	55	50	40/45	45	50	50	50	50	65/70	45	40		45/50	60/65	-	55
Février																		
Mars	70/80	60	50	55	45	50	60	55	50	55	75	55	40		50	60	45	50
Avril	70	60	55	55	45	55	70	55	55	60	85	55	40		50	60	45	50
Mai	70	50	50	NP	NP	55	65	55	50	55	-	55	40		45	60	45	55
Juin	55/65	50	45	NP	NP	50	60	45/55	45	45/55	50/75	50	40		45	50/60	40	60
Juillet	60/65	50	NP	55	40	50	55/60	45/50	50	50/55	50/60	45	45		45	60	35	65
Août	45/50	50	40	50	35	35/40	40/55	40/45	35/40	40/50	45	40	30/35		45	60	35	65
Septembre	45	40/45	30/40	35/40	35	35/40	40	40/45	30	45	50	40	25		40	50	30	50
Octobre	45	35/40	30/40	35/45	30/35	40	40	40	35	45	55	45	30		40/35	50	30	50
Novembre	45	35/40	30	30	30	40	45	45	35	40	50	45	35		25	45	30	40
Décembre	55	40	35	35	30	40	30/40	40	35	40/45	50/55	45	35		35	40	25	35

Source : Réalisé à partir des données O.NA.S.A.
NP = Non Parvenu

Annexe XVII : Relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques

Année 1994 **F CFA / kg**

Mois	Dantokpa	Malanville	Gamia	Parakou	Nikki	Azovè	Comé	Dogbo	Kétou	Pobè	Ouando	Bohicon	Glazoué	Kassoua	Djougou	Natitingou	Péhunco	Tanguiéta
Janvier	55	50	30	45	35	50	45/55	40/45	40	45	60	45	40		35	40	25	35
Février	70	55	45	65	45	60	60	55	50	50	80	60	60		45	65	50	50
Mars	75	55	60	65	NP	65	75	70	60	60	90	65	65		45	65	65	60
Avril	95	55	50	60	45	80	90	85	65	65	100	70	70		45	65	65	60
Mai	95	NP	50	65	45	75	110	85	75	70	110	75	65		50	65	55	60
Juin	95	NP	50	70	45	75	100	85	65	60	105	70	60	50	60	75	55	70
Juillet	105/100	55	-	70	50	70/85	100/115	70/85	70	60/65	75/90	65/80	55	55	60	70/80	75	70
Août	95	55	50	80/65	50	55/70	75	60/85	60	60	70	65/80	60	60	75	80	65	65
Septembre	70	60	45	60	55	55/70	65	40	50	55	60	65	65	55	60	75	75	70
Octobre	70	60	50	70	55	55	70	55	55	60	65	65	60	50	65	70	55	65
Novembre	95	60	50	75	60	60	70	60	55	60	70	65	60	55	60	70	55	50
Décembre	115	60	50	75	50	80	110	85	75	70	85	65	60	50	65	80	55	65

Source : Réalisé à partir des données O.NA.S.A.
NP = Non Parvenu

Annexe XVIII : Relevés des prix du maïs sur les marchés périodiques

Janvier à Mai 1995 **F CFA / kg**

Mois	Dantokpa	Malanville	Gamia	Parakou	Nikki	Azovè	Comé	Dogbo	Kétou	Pobè	Ouando	Bohicon	Glazoué	Kassoua	Djougou	Natitingou	Péhunco	Tanguiéta
Janvier	100	65	50	70	55	80	100	90	70	75	85	85	85	NP	75	70	65	65
Février	95	NP	NP	65	65	70	95	90	65	70	75	75	60	NP	80	90	55	75
Mars	95	95	NP	70	65	85	105	100	70	70	75	85	85	NP	80	95	55	75
Avril	100	90	NP	70	65	90	120	100	70	75	110	85	85	80	95	115	55	75
Mai	110	75	NP	75	70	95	110	100	80	80	85	90	NP	85	90	-	NP	95

Source : Réalisé à partir des données O.NA.S.A. NP = Non Parvenu

Annexe XIX : Freins aux activités d'exportation

Les différentes discutions ont permis de relever les handicaps ci-après au développement de l'exportation au Bénin:

- Absence d'un fonds de garantie.
- Absence de structures adaptées au financement des exportations.
- Défectuosité des infrastructures de stockage des marchandises et non respect des normes en la matière entraînant des avaries et autres pertes.
- Inadaptation de quelques textes à la nouvelle orientation de l'Economie Nationale d'une part, et non application de certains d'autre part.
- Indisponibilité des moyens de transport à l'intérieur du Territoire National surtout en période de campagne.
- Institution d'un système de rançon organisé par les policiers, les gendarmes, les douaniers, à la faveur des multiples barrages installés sur les voies.
- Absence de formation des opérateurs économiques.
- Multitude et niveau élevé des taxes perçues à l'exportation.
- Coûts de production élevés pour la plupart des produits à l'exportation.
- Non conformité des produits aux normes internationales.
- Manque d'entretien de la plupart des plantations et des rares usines existantes.
- Insuffisance d'encadrement des producteurs.
- Transformation traditionnelle et rudimentaire de certains produits, ce qui entraîne un faible niveau de rendement.
- Absence de financement pour appuyer les structures de recherches existantes.
- Manque de protection du marché national par l'État.
- Absence d'un réseau d'informations sur les marchés extérieurs.
- Inorganisation de la collecte des produits qui se fait plutôt par les étrangers venant des pays voisins, qui ne remplissent pas les conditions d'exercice de la profession au Bénin.
- Absence d'informations fiables sur l'état de la production nationale.
- Mauvaise circulation de l'information.
- Absence de participation des Opérateurs économiques aux foires et activités de promotion

Source: CNEX, *Étude de l'Amélioration de l'Exportation au Bénin*, Tome 1, 1992.
Remarque: Du développement précédant, nous constatons aisément que certaines de ces entraves sont déjà levées.

VI. LE SOUS-SECTEUR AVICOLE GHANÉEN[42]

Mme Tina Ababio
Ghana Enterprise Network Administrator, Accra

6.1 Vue d'ensemble du secteur

6.1.1 Tendances de la production

L'économie ghanéenne demeure essentiellement agricole, le secteur ayant traditionnellement représenté jusqu'à 50% du PIB. Au cours de ces dernières années, toutefois, ce pourcentage est progressivement descendu jusqu'à 45% environ, la part du secteur des services prenant une importance croissante.

La production avicole est un sous-secteur important et en expansion au sein de l'économie agricole du Ghana. Le tableau ci-dessous donne une indication de l'évolution de la production de bétail et de volaille entre 1989 et 1994. Au cours de la période de cinq ans allant de 1989 à 1993, la production de volaille a plus que doublé, l'accroissement allant jusqu'à 76% sur une année, entre 1992 et 1993. Cet accroissement phénoménal pourrait dans une large mesure être attribué à la montée rapide du nombre de petits exploitants dans ce secteur, ainsi qu'à l'expansion prise par deux gros producteurs, dont l'un est Darko Farms.

Tableau 6.1 : Production de l'élevage
(en milliers de têtes)

	Bovins	Ovins	Caprins	Volailles	Porcins
1989	1136	2212	2364	8787	559
1990	1145	2224	2018	9990	473
1991	1195	2162	2194	10572	454
1992	1159	2125	2157	10115	N/A
1993	1240	2200	2240	17798	420
1994	1260	2220	2270	N/A	400

Source: Ministère de l'agriculture

[42] Pour ce rapport sur le secteur avicole du Ghana, le consultant s'est intéressé principalement à l'entreprise Darko Farms & Co., Ltd., qui est la plus grosse exploitation privée d'élevage de volaille du Ghana. Le fondateur et actionnaire principal de la société est l'un des chefs de file du commerce ghanéen, et est membre du REAO. Il a lui-même fourni une grande partie des renseignements généraux concernant le sous-secteur avicole, considéré du point de vue du secteur privé. Des données supplémentaires ont été recueillies auprès des ministères de l'agriculture et du commerce, ainsi qu'auprès d'autres personnes - hommes et femmes - ayant des activités commerciales dans le secteur avicole ghanéen.

Le secteur avicole ghanéen est dominé par un petit nombre de gros producteurs et un nombre non négligeable de petits élevages de volaille. Les zones de production principales se trouvent dans la zone métropolitaine Accra-Tema, à la périphérie d'Accra, et dans la zone métropolitaine de Kumasi.

Au tableau ci-dessous figurent les exploitations avicoles les plus importantes, du point de vue de leur capacité annuelle de production (nombre d'animaux reproducteurs). Quatre des cinquante exploitations avicoles déclarées au Ghana représentent à elles seules plus de 40% du total de la capacité utile du secteur.

Tableau 6.2 : Principales exploitations avicoles du Ghana

Nom de la société	Capacité de production annuelle
Darko Farms & Co., Ltd.	250 000
Pomadze Poultry Enterprises	400 000
Glamour Farms Ltd.	100 000
Akropong Farms	100 000
CAPACITÉ TOTALE DES EXPLOITATIONS	2 000 000

Source: African Project Development Facility

La production de volaille à l'échelle industrielle représente la partie la plus dynamique du secteur avicole ghanéen. Les quantités produites en 1994 par le secteur formel étaient de 9 millions de poussins d'un jour, 2,8 millions de poulets de chair congelés, et 480 millions d'oeufs. Plus de 90% de la production totale était destinée au marché local, le reste étant exporté non officiellement vers les pays voisins. La plupart des exploitations, petites et grandes, commercialisent leur production au moyen de diverses filières de distribution par grossistes.

Les grosses exploitations assurent presque toutes régulièrement la préparation de leurs aliments, bien qu'il existe au Ghana 51 usines d'aliments de bétail. Les exploitations possédant une fabrique d'aliments sont énumérées ci-dessous.

Tableau 6.3 : Capacité de fabrication d'aliments dans les exploitations avicoles
(t/heure)

Nom de la société	Capacité de la fabrique
Pomadze Poultry Enterprises	10,0
Hildan Feedmills Ltd.	8,0
Akropong Farms	6,0
Sydals Farms	5,0
State Farms Corporation	5,0
Darko Farms	4,5

Source: African Project Development Facility

6.1.2 Tendances concernant les intrants

Les aliments de volaille représentent le poste de coût le plus important pour n'importe quelle société travaillant dans ce secteur. Les prix des aliments sont subordonnés aux forces du marché et sont dans une large mesure dictés par les fluctuations des taux de change, du fait que la plupart des ingrédients de base sont importés. La valeur du cedi par rapport au dollar a fléchi de 64% au cours de la période 1992-95, et de ce fait les prix en cedis des marchandises importées a presque triplé, toutes choses égales par ailleurs.

Le tableau ci-dessous récapitule l'évolution des prix des aliments de volaille dans le pays entre 1993 et 1995. On peut constater une montée en flèche des prix entre 1994 et 1995. Ceci a eu pour conséquence une augmentation des coûts pour tous les produits, et par suite une réduction brutale des marges. Il est prévu que la tendance à la hausse des prix se poursuivra jusqu'à la fin de l'année 1995.

Tableau 6.4 : Prix nominaux des aliments de volaille au Ghana
(en cedis)

	Démarrage poussin pondeuse	Démarrage poussin chair	Régime croissance	Régime pondeuse	Finition chair
1992	6 500	6 800	5 500	6 500	6500
1993	7 200	7 500	6 000	7 000	7 200
1994	10 800	11 800	7 800	9 800	10 800
1995	17 500	18 500	12 000	15 500	16 500

Selon une étude récemment effectuée par l'organisme *African Project Development Facility*, la production ghanéenne de 9 millions de poussins d'un jour se répartit à peu près également entre poulets de chair, pondeuses et coqs. C'est le segment des poussins pondeuses qui s'est développé le plus rapidement au cours de l'année passée. Cependant, dans les années à venir, on prévoit que la demande de poussins d'un jour chair augmentera plus rapidement en raison de la compétitivité accrue de la production locale de viande de poulet. Le Ghana est nominalement autosuffisant en ce qui concerne les poussins d'un jour, bien que l'on ait enregistré au cours des années récentes un pourcentage d'importations de 5%.

Il y a au Ghana une quinzaine de couvoirs qui produisent la plupart des poussins commerciaux élevés au Ghana, Darko Farms étant l'un des fournisseurs principaux. Darko Farms et Pomadze élèvent des races établies, important des reproducteurs sélectionnés à deux niveaux ("grandparent stock" et "parent stock") qu'ils achètent à des fournisseurs européens, alors que quelques autres élevages, notamment Afariwaa, développent leurs propres races. D'autres élevages importent des oeufs fécondés européens pour les faire couver localement. A l'exception de ceux qui importent leurs oeufs pour les faire couver, la plupart des élevages ghanéens ont des rendements de couvaison de 50 à 75%, alors que les rendements européens sont de 80 à 85%; ceci est dû à la médiocrité des pratiques d'élevage et au manque de matériel moderne.

En raison des dépréciations du cedi et de la lourdeur des coûts de transport, les importations de poussins d'un jour des pays de l'Union européenne ont été supplantées par les poussins importés de Côte d'Ivoire. Cependant la Côte d'Ivoire ainsi que d'autres pays voisins éprouvent de leur côté des pénuries, ce qui semble indiquer que la région se prêterait à une notable expansion de l'offre. Au Ghana, actuellement, les poussins d'un jour de production locale se vendent de 750 cedis pièce (poulet de chair) à 850 cedis pièce (pondeuse), tandis que les poussins importés se vendent de 800-900 cedis pièce (poulet de chair) à 1300-1400 cedis pièce (pondeuse).

6.1.3 Tendances du commerce extérieur

Le Ghana importe l'essentiel de ses animaux de reproduction ("grandparents" and "parents"), ainsi que de nombreux ingrédients alimentaires (notamment farine de poisson, farine de soja, vitamines et minéraux complémentaires, médicaments, et même parfois maïs). Les importations de maïs sont normalement interdites; un permis spécial doit être obtenu du ministère de l'agriculture pour toute autorisation exceptionnelle.[43] D'après les statistiques

---

[43] Ceci est en contradiction avec la position officielle déclarée par le ministère du commerce extérieur, selon laquelle un droit d'importation de 25% s'applique au prix C+F du maïs destiné à la consommation, avec en outre une taxe à la consommation de 15% sur le prix CAF, droit d'importation inclus. Le maïs importé comme semence n'est assujetti qu'à la taxe de 15%à la consommation. Aucune restriction quantitative n'est indiquée pour

officielles, le Ghana exporte peu de viande de volaille, d'oeufs de table, d'animaux reproducteurs, ou de poussins d'un jour. Et pourtant de tels échanges existent en dehors des voies officielles. Par exemple, les plateaux d'oeufs sont transportés sur la tête pour passer du Ghana au Togo en évitant les formalités douanières. Le tableau ci-dessous indique les tendances du commerce extérieur pour les produits de l'élevage.

Tableau 6.5 : Tendances des importations de produits de l'élevage
(milliers de tonnes)

	Boeuf	Chèvre	Porc	Poulets
1992	16 097	13	1 404	2 302
1993	19 124		2 048	3 062
1994	7 362	70	1 711	1 848

Dans les pays voisins, les importations de viandes et produits de la viande ont également tendu à diminuer. Ceci est dû en partie à la réduction des subventions à l'exportation par l'Union européenne, et en partie à la dévaluation du franc CFA.[44] En Côte d'Ivoire, la production nationale de poussins d'un jour (80% desquels sont des poulets de chair), soit 6 millions de poussins par an, fournit 90% des poussins nécessaires - un tiers provenant d'oeufs fécondés importés; les 10% restants sont approvisionnés par des importations. Des ratios semblables ont été relevés en 1990-91 en ce qui concerne les besoins de viande de volaille.

6.1.4 Niveaux de consommation

En estimant à 95% de la production le total des produits de l'élevage disponibles à la consommation (soit 5% de pertes), et en ajoutant les quantités importées et soustrayant les quantités exportées, on peut déduire les niveaux de consommation de viande et d'oeufs par habitant, tels qu'ils figurent ci-dessous.

---

les importations de maïs. Quoi qu'il en soit, les agents privés affirment que c'est la position du ministère de l'agriculture qui l'emporte.

[44] La réduction des subsides a varié entre 20 et 35% pour le boeuf, et entre 44 et 100% pour la volaille. Selon Rolland, la dévaluation du franc CFA a rééquilibré les échanges entre les pays de la zone franc et les autres pays de la région, grâce à une amélioration considérable de la compétitivité du bétail sahélien. Jean-Pierre Rolland, "Les filières avicoles en Afrique de l'Ouest," préparé pour le Ministère de la Coopération (Paris: SOLAGRAL, mai 1995).

Tableau 6.6 : Consommation par habitant

	Oeufs de table	Viande
	(oeufs/an)	(kg/an)
Moyenne mondiale	123	9,8
Moyenne européenne	244	15,3
Moyenne Amérique N.	238	32,7
Moyenne Africaine	45	3,1
Moyenne ghanéenne	12	1,3

Source: FAO

L'analyse calcule une consommation de 12 oeufs par an, ce qui est très au-dessous de la moyenne pour l'ensemble de l'Afrique, calculée à 45 oeufs par personne. Toutefois la consommation par habitant augmente régulièrement, et on prévoit une évolution de la tendance dont nous parlerons ci-après.

Ces constatations font apparaître l'étendue de la demande de produits avicoles qui est insatisfaite au Ghana. La situation qui règne dans les pays adjacents, en ce qui concerne la production et l'offre de produits de volaille, permet d'être plus optimiste. Dans ces pays la production et la distribution sont mieux organisées, et d'autre part le pouvoir d'achat a toujours été plus élevé qu'au Ghana. Il importera d'organiser le secteur de façon à tirer parti de la demande insatisfaite latente.

Les marchés où l'on constate une plus forte demande d'oeufs et de viande de poulet de chair se trouvent dans les zones urbaines et suburbaines. Etant donné que le besoin est de plus en plus ressenti d'améliorer le régime alimentaire quotidien en y ajoutant des aliments protéiques faciles à digérer et existant en abondance sur le marché, étant donné d'autre part que le revenu par habitant est en hausse, et que l'industrie du tourisme se développe, il y a toutes chances de croire que la demande de produits avicoles continuera d'augmenter.

6.1.5 Tendances des prix intérieurs

Les prix intérieurs des produits de l'élevage sont déterminés au Ghana par les forces du marché, plutôt que par une action quelconque de l'Etat. Le tableau ci-dessous indique les tendances des prix nominaux, et montre que les prix nominaux de la volaille ont augmenté d'année en année au Ghana.

Sur le marché d'Accra, les aliments protéiques les moins coûteux sont actuellement le poisson séché et ensuite les oeufs. Parmi les viandes, la viande blanche est à présent moins

chère que le poisson frais, l'un et l'autre se vendant au-dessous du coût de la viande rouge. Un plateau de 30 oeufs de grande taille coûte actuellement 2 800 cedis, ceux de taille moyenne et petite coûtant respectivement 2 600 et 2 300 cedis. La volaille tuée (fraîche) se vend environ 2 700 cedis le kilo, alors que la viande rouge fraîche coûte plus de 4 000 cedis le kilo.

Tableau 6.7 : Prix nominaux des volailles au Ghana
(en cedis)

	Poussin d'un j. pondeuse	Poussin d'un j. chair	Poussin d'un j. coq	Pondeuse réforme	Poulet chair	Oeuf
1992	365	270	85	1500	1750	40
1993	450	350	100	1700	1750	45
1994	650	570	120	3000	3000	70
1995	850	750	130	4000	4000	83

Taux de change, milieu 1995: 1 dollar US = 1190 cedis.

Selon Darko Farms, les prix des produits de l'élevage sur le marché intérieur ne sont pas mis à la disposition du public. Dans d'autres pays, les informations de cette sorte sont parfois communiquées à la radio par le biais d'un système national d'information sur le marché (ceci existe par exemple au Mali, du moins pour les prix des denrées de grande consommation), ou bien sont diffusées dans la presse (le Département de la commercialisation agricole du Bangladesh publie dans les journaux quotidiens les prix de gros urbains du riz, de quelques fruits et légumes, de certaines viandes et des oeufs).

Il existe au Ghana une association des éleveurs de volailles, mais cet organisme ne fournit pas ce genre de service à ses membres. Les gros producteurs comme Darko Farms envoient par conséquent chaque semaine leurs représentants sur les marchés d'Accra et de Kumasi pour y recueillir des informations sur les prix de marché, qu'ils évaluent en les comparant à leurs coûts de production afin de déterminer leurs prix de vente.[45]

6.1.6 Perspectives du marché

Les marchés de produits avicoles se développent rapidement dans toute la région ouest-africaine. Au Ghana, les importations de viande ont pris une expansion rapide, et la demande

[45] Du fait que les produits de Darko Farms sont dans l'ensemble extrêmement périssables, la direction s'efforce de ne pas fixer leur prix trop haut, désirant s'assurer une position compétitive sur le marché pour faciliter l'écoulement. Seul le prix des poulets congelés destinés à une clientèle de grosses sociétés est fixé pour une période de trois mois.

continue d'être nettement déficitaire. Cette tendance se poursuivra par suite de l'accroissement démographique, de l'urbanisation, de la diminution des subsides accordés en Europe aux exportations de viande, et de la poursuite de la dévaluation du cedi ghanéen. En outre, la production industrielle prenant de l'essor, le prix de la viande blanche continuera de baisser par rapport à celui de la viande rouge, ce qui rendra la consommation de volaille encore plus attrayante.

A moyen terme, l'organisme African Project Development Facility prédit que les exploitations avicoles modernes du Ghana continueront d'avoir une activité diversifiée, fournissant une gamme de produits à une gamme de clients. Toutefois certaines exploitations, comme Afariwaa, se spécialisent dans la vente d'un produit unique (viande de poulet de chair bon marché, destinée à la vente de repas rapides genre "snack" par les marchands des rues), afin de tirer profit des économies d'échelle.

6.2 Darko Farms: Etude de cas

6.2.1 Situation actuelle

Darko Farms & Co. Ltd., société domiciliée à Kumasi, est l'une des plus grosses exploitations industrielles de production de volaille du Ghana. La société a été établie en 1967 par son fondateur, M. Kwabena Darko, et elle possède actuellement une capacité utile de 250 000 volailles. Cette capacité est répartie entre plusieurs fermes produisant des pondeuses et des coqs (40 000 volatiles produisent annuellement environ 3 millions de poussins d'un jour), des poulets de chair congelés (9 000 poulets par semaine), et des oeufs de table (130 000 pondeuses produisent 300 oeufs par poule annuellement, soit une production annuelle de 39 millions d'oeufs).

Les poules de réforme sont à leur tour vendues, vivantes, après 50 à 80 semaines de ponte; la société vend également des poulets éviscérés et congelés. Les principaux marchés sont à Accra, où la société possède une liste stable de clients grossistes (environ 105 clients), à Kumasi (30 clients) et à Sunyani (25 clients), et encore dans de petites villes du centre et du sud du Ghana. Darko Farms vend aussi actuellement à quelques clients togolais, qui se rendent à Kumasi pour acheter en payant comptant (en cedis).

Darko Farms possède une fabrique d'aliments composés (débit évalué à 5 tonnes à l'heure, soit 35 tonnes par jour) qui suffit à satisfaire ses besoins actuels. Sa capacité de stockage de grains et farines sur place ne correspond qu'à deux semaines de provisions de matières premières. De même que les autres exploitations de fabrication d'aliments et d'élevage avicole du Ghana, Darko Farms doit aussi importer certains ingrédients de base de ses aliments.

Les farines de poisson et de soja sont importées des Pays-Bas, le fournisseur régulier étant la société hollandaise PROVIMI. Le maïs blanc est normalement approvisionné sur

place et utilisé pour la production de poulets de chair et de poussins d'un jour, tandis que le maïs jaune est importé des Etats-Unis pour la production de pondeuses. Le tonnage minimum expédié est de 10 000 tonnes et représente une année de consommation de maïs jaune pour la société. Ceci entraîne de lourds frais de stockage que la direction préférerait éviter. Darko Farms importe par ailleurs chaque année 1 000 têtes de reproducteurs sélectionnés au niveau supérieur ("grandparents") et 40 000 têtes de reproducteurs sélectionnés au deuxième niveau ("parents"), achetés à des fournisseurs britanniques et français.

Toutes importations provenant de fournisseurs internationaux sont facturées en dollars et doivent être réglées de même. Une lettre de crédit standard est établie par une banque commerciale locale dès la conclusion du marché, le montant étant fixé en dollars à la date de l'établissement de la lettre de crédit, au taux de change bancaire officiel en vigueur à cette date.[46] Les expéditions sont effectuées immédiatement, et Darko Farms ne signale aucun problème ni en ce qui concerne les délais d'expédition (deux semaines jusqu'à la livraison), ni en ce qui concerne le dédouanement au port de Tema (deux jours, les opérations étant effectuées par des agents appartenant à Darko Farms).

6.2.2 Plans d'avenir de Darko Farms

Darko Farms est une entreprise d'agrobusiness qui emploie plus de 270 personnes, dont près de 40 cadres.[47] Après avoir débuté modestement avec 200 pondeuses il y près de 30 ans, la sociéte est devenue une affaire qui vaut plusieurs millions de dollars. Elle projette actuellement de développer sa production de poulets de chair congelés (pour diversifier, il prévoit la vente de poulets coupés en morceaux) de façon à mieux exploiter ses installations d'éviscération et de congélation.

6.2.3 Activités commerciales de Darko Farms sur les marchés intérieurs et extérieurs

Darko Farms pratique exclusivement la vente en gros. Par exemple, la quantité minimum pour les ventes d'oeufs de table est de 50 plateaux (1 500 oeufs), la taille moyenne des achats étant plutôt, en fait, de l'ordre de 500 à 600 plateaux. D'autre part la société ne vend qu'au Ghana. Aux dires de la direction, la production actuelle ne suffit pas à satisfaire totalement la demande nationale ghanéenne.

---

[46] La direction de Darko a indiqué qu'il est possible d'obtenir un taux de change légèrement plus élevé, net de commission, auprès de bureaux de change n'appartenant pas aux banques commerciales; toutefois, les banques commerciales offrent une gamme plus complète de services financiers, et pour cette raison la société préfère garder un compte ouvert dans l'une de ces banques.

[47] Le recrutement de personnel qualifié ne pose aucun problème.

Les installations actuelles fonctionnent à 65% environ de leur capacité, produisant 9 000 poulets de chair toutes les deux semaines, alors que la capacité totale est plus proche de 14 000 têtes. Darko Farms prévoit aussi de développer sa production de poussins d'un jour et de pondeuses en construisant une nouvelle ferme qui aura une capacité supplémentaire de 100 000 pondeuses. Ce dernier investissement sera financé par les capitaux propres à hauteur de 60% environ, les 40% restants provenant peut-être de capitaux d'emprunt.[48]

Jusqu'à présent, la société n'a pas recherché activement des débouchés sur les marchés extérieurs régionaux. Cependant, un certain nombre de clients potentiels, au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire et au Bénin, se sont informés au cours de ces derniers mois des possibilités d'achat de poussins d'un jour et d'oeufs. La société Darko Farms a déjà répondu à ces demandes en soumettant des offres pro forma. En outre, les fournisseurs européens de reproducteurs des deux niveaux de sélection avec lesquels traite Darko Farms ont apparemment invité cette société à rechercher des clients régionaux pour leurs reproducteurs, leur impression étant que Darko Farms pourrait fournir à meilleur prix à partir du Ghana qu'ils ne peuvent le faire eux-mêmes à partir de l'Europe.[49]

6.2.4 Stratégie future

La stratégie envisagée par les dirigeants de Darko Farms est de poursuivre l'expansion en direction de divers segments du marché avicole, en augmentant considérablement leur capacité de ponte. Ils ont d'autre part décidé de développer de solides relations avec leur base de clients ghanéens avant d'envisager une expansion sur le marché régional. Enfin, ils développent également leurs opérations de fabrication d'aliments, de façon à créer un "point de vente unique" où ils fourniront toutes sortes d'intrants de qualité - aliments, poussins d'un jour, mélanges pour aliments composés - aux petits producteurs de volailles qui leur achètent des poussins d'un jour.

---

[48] L'expansion de l'entreprise ne semble présenter aucune complication sérieuse. Il est facile de se procurer du terrain avec un bail de 99 ans, sous réserve toutefois de certaines réglementations de zones à respecter. Il y.en outre l'obligation de présenter aux autorités un plan d'élimination des déchets, aux fins de protection de la terre contre la contamination par les déjections des poules. (La litière recyclée est vendue à bas prix aux cultivateurs, comme fumier).

[49] Les reproducteurs "grandparents" achetés en Europe coûtent 25 dollars par poussin, CAF Ghana, et les reproducteurs "parents" coûtent 2,50 dollars par poussin. Darko Farms n'a pas encore procédé aux études nécessaires pour savoir si les ventes, à l'échelon régional, de reproducteurs de l'un ou l'autre niveau de sélection présenteraient pour la société un intérêt financier.

6.3 Analyse des contraintes affectant la production industrielle de volailles au Ghana

6.3.1 Stabilité de l'offre et de la demande

Les dirigeants de Darko Farms sont extrêmement sensibles aux questions concernant l'avenir de l'offre et de la demande, qu'ils aimeraient voir assuré avant d'entreprendre une quelconque expansion de leur affaire. Ils désirent s'efforcer de garantir la stabilité de leurs opérations au niveau actuel, et par suite la réputation de la société, sans se contenter de calculer s'ils pourront produire suffisamment pour servir un nouveau marché au-delà de leurs frontières. La question de l'avenir de la demande étrangère se pose également, bien qu'elle soit moins pressante pour le moment. Les dirigeants sont convaincus que la demande intérieure est encore supérieure à l'offre ghanéenne; ils sont par conséquent disposés à entreprendre une expansion de leur production, même au risque que la situation des marchés extérieurs se modifie.

6.3.2 Infrastructures de stockage

Le coût élevé des investissements nécessités par les infrastructures de stockage représente une contrainte qui semble faire monter les coûts de production. Cette contrainte devra être évaluée de plus près. Au cours d'un premier entretien, les dirigeants de Darko Farms ont indiqué que le prix intérieur du maïs blanc était à l'heure actuelle d'environ 38 000 cedis pour un sac de 100 kilos, soit environ 320 dollars la tonne. Ceci est à comparer avec le prix FOB des Etats-Unis qui est d'environ 150 dollars la tonne pour le moment (en hausse cette année, en raison du rétrécissement de l'offre internationale à la suite d'une mauvaise année de culture en Afrique du Sud). Même en ajoutant une marge de 75 dollars par tonne pour le transport international et l'assurance, les frais portuaires et les frais d'ensachage, on obtient un prix CAF Ghana qui n'est que de 225 dollars la tonne. Et pourtant cette marge de 100 dollars par tonne ne représente pas encore une incitation suffisante à l'importation, d'après Darko Farms, en raison du tonnage minimum exigé pour les expéditions: le minimum est de 10 000 tonnes, et il n'existe aucune fabrique d'aliments qui atteigne cette capacité. Cependant, tant que les importations de maïs ne se seront pas établies avec régularité dans le pays, aucun intermédiaire privé ne s'intéressera à la vente en gros du maïs. Les locaux existant dans le pays pour le stockage n'offrent pas un espace suffisant, ou bien ils sont mal entretenus, ou bien ils sont sous le coup des restrictions imposées par l'Etat; et il est tout simplement trop onéreux d'en construire étant donné les taux d'intérêt annuel des emprunts, actuellement de 40 à 45%.

6.3.3 Infrastructures pour le commerce extérieur des grains en vrac

L'une des contraintes affectant l'importation des grains au Ghana vient du fait que les grains importés arrivent en vrac, et doivent être mis en sacs avant le déchargement, ce qui ajoute du temps et des frais aux opérations. Etant donné que la société Darko Farms

n'importe que 60% du maïs dont elle a besoin, ceci n'est pas une contrainte de première grandeur pour le secteur avicole ghanéen. De plus, les besoins de maïs importé au Ghana sont intermittents.[50]

6.3.4 Accès aux capitaux

Les banques sont généralement peu disposées à prêter aux entreprises commerciales. De toutes façons, la société Darko Farms n'utilise pas avec régularité une ligne de crédit commercial pour son fonds de roulement, et n'a pas non plus l'intention de se faire coter à la bourse du Ghana pour vendre ses actions à des investisseurs privés. Elle a toutefois des relations commerciales bien établies avec la Standard Chartered Bank du Ghana, par l'intermédiaire de laquelle elle ouvre des lignes de crédit pour ses importations de reproducteurs et d'ingrédients alimentaires. Elle compte d'autre part obtenir un prêt pour le financement de sa nouvelle installation de ponte.

6.3.5 Conseils techniques

Il ne semble exister aucune contrainte concernant l'obtention de renseignements techniques. Darko Farms emploie des cadres ayant une formation très poussée (le directeur, Samuel Darko, possède un diplôme universitaire de premier cycle en sciences animales, décerné par l'université américaine de l'Etat du Kansas, et une maîtrise en production avicole décernée par une école hollandaise). La société a accès dans le pays à des services vétérinaires compétents, et reçoit de ses fournisseurs britanniques, français et hollandais de reproducteurs et d'ingrédients alimentaires toutes sortes de conseils concernant les races, les protocoles de vaccination animale, et les régimes alimentaires.

6.3.6 Pratiques et formalités du commerce extérieur

Fret aérien et passage des frontières. En raison de la dépréciation du cedi et du coût élevé du fret aérien, les importations de poussins d'un jour ont diminué considérablement. Les achats de poussins d'un jour représentent environ 5% du total des importations avicoles. Le passage des frontières est très aisé en ce qui concerne les poussins d'un jour, mais l'importation est très onéreuse en raison de la dépréciation du cedi et du coût élevé du fret aérien.

Droits et autorisations d'importation. Un droit d'importation de 25% est imposé pour le maïs et la viande de volaille; les fournitures vétérinaires paient un droit de 10%. Bien que

---

[50] Ajoutons que le maïs n'est pas une céréale alimentaire de grande consommation au Ghana; dans les régions forestières et côtières, les denrées de base sont le riz, le manioc et d'autres tubercules, ainsi que les plantains, tandis dans le nord du pays le mil et le sorgho occupent une place relativement plus importante.

la politique officielle du ministère du commerce extérieur prévoie un droit ad valorem appliqué au maïs, le ministère de l'agriculture continue d'interdire les importations de maïs dans le but de protéger la production nationale, excepté en période de déficit intérieur extrême.

Formalités et documents. La plupart des pays exigent, par exemple, que les poussins d'un jour aient reçu toutes les vaccinations nécessaires avant d'être importés. Ceci veut donc dire que toutes les formalités doivent être accomplies avant que des animaux puissent être exportés dans n'importe quel pays. La plupart des documents (certificats de vaccination etc.) doivent être timbrés dans la capitale, et ceci entraîne toutes sortes de déplacements entre la frontière et la ville avant que l'exportation ait lieu.

Règlements sanitaires. Les poussins d'un jour doivent être vaccinés avant d'être importés.

Paiements. La direction n'a pas encore discuté avec ses clients potentiels des pays voisins la question des modalités de paiement international. D'autres sociétés ghanéennes qui traitent actuellement avec des clients de la zone franc signalent que, étant donné l'absence de relations entre banques correspondantes dans les divers pays de la région, des retards de plusieurs semaines se produisent pour la notification d'ouverture d'une lettre de crédit, ainsi que pour la réception proprement dite des paiements. Les banques centrales des Etats de la CEDEAO s'efforcent actuellement de renforcer le système de clearing ouest-africain en vue de simplifier les opérations de commerce intra-régional.

6.3.7 Autres mesures gouvernementales

Fiscalité. La société Darko Farms est relativement peu affectée par la fiscalité. En tant que société produisant des produits animaux et important des animaux destinés à l'élevage, la plupart de ses opérations n'étaient pas assujetties à une taxe de transaction jusqu'à la promulgation de la loi fiscale de 1994 sur la taxe à la valeur ajoutée, et lorsque la TVA a été instituée elle ne s'y appliquait pas. La TVA, ayant déclenché une réaction négative extrêmement forte, a été suspendue au début de 1995. Actuellement, une taxe de transaction de 15% s'applique aux matériaux d'emballage et au maïs (elle porte sur la valeur CAF du maïs, droits d'importation inclus). Darko Farms paie d'autre part un impôt de 15% sur les bénéfices de la société. Dans le cadre de la loi sur les exportations et importations qui doit être approuvée sous peu, les exportateurs auront le droit de conserver intégralement, au Ghana, leurs gains en devises, et aucune restriction ne sera imposée à l'usage de ces devises.

6.4 Conclusions

6.4.1 Perspectives d'avenir

Une réelle expansion est possible, tant à l'intérieur du pays que dans la région. Grâce au vigoureux programme d'ajustement structurel lancé par le gouvernement ghanéen, le secteur industriel est engagé dans une relance qui a une base plus rationnelle.

6.4.2 Contraintes principales

Outre les contraintes que nous avons déjà mentionnées, il faut signaler que les problèmes les plus sérieux viennent du manque de données sur les marchés potentiels des pays voisins, du manque d'informations sur la réglementation existant jusqu'à présent en matière d'exportation vers les pays voisins, et également du manque de contacts fiables pour la recherche de relations commerciales officielles avec l'étranger.

6.4.3 Actions à entreprendre

Le Réseau d'entreprises offre des moyens d'alléger les contraintes - un réseau de commerçants sérieux avec lesquels on peut explorer diverses possibilités: accords "joint venture", exportations directes, assistance technique pour le démarrage d'entreprises s'intéressant à ce secteur.

VII. LA POMME DE TERRE EN GUINÉE ET AU SÉNÉGAL

Gisèle Lopès d'Almeida
Directrice, International Multi-Services, Dakar

L' objectif de cette étude est d'examiner les possibilités d'exportation de la pomme de terre guinéenne vers le Sénégal, notamment Dakar qui est le plus grand centre de consommation sénégalais. Toutefois, pour mieux apprécier ces possibilités, il est nécessaire de connaître non seulement les conditions de production et de commercialisation de la pomme de terre guinéenne, mais celle produite au Sénégal et celle importée du marché international.

7.1 La pomme de terre en Guinée

7.1.1 Introduction

La culture de la pomme de terre, introduite en 1920 en Moyenne Guinée par le Commandant de Cercle Mr Istibo, pour satisfaire les besoins en consommation européenne de la colonie, est rentrée peu à peu dans les habitudes alimentaires locales, bien que n'étant pas considérée comme une denrée de première nécessité.

La pomme de terre est produite en deux campagnes, voire trois, essentiellement en Moyenne Guinée dans le Fouta Djallon où le climat est de type tropical au Sud et Soudanais au Nord avec une pluviométrie comprise entre 1500 mm et 2500 mm par an. La production annuelle de pomme de terre s'élève à environ 3000 tonnes dont 60 % seraient assurées par des groupements et des paysans encadrés par des projets de développement.

L'essor de la pomme de terre en Moyenne Guinée s'explique, en partie, par son rendement: une moyenne de 15 tonnes à l'hectare contre 4 tonnes à l'hectare pour le riz.

Malgré la réhabilitation des axes routiers "Conakry - Kindia - Dalaba - Labé", qui favorisent l'évacuation des produits vers les centres urbains et la capitale, la production en culture extensive ou industrielle n'existe pas, faute de moyens humains et financiers, d'organisation et de débouchés autre que le marché de Conakry.

7.1.2 Importance de la pomme de terre dans l'économie

Le produit intérieur brut de la Guinée (PIB) était évalué à 406 $ par habitant en 1992[51] pour une population de 6,1 millions d'habitants. La contribution de l'agriculture au PIB à hauteur de 28% en 1992 témoigne de l'importance du secteur agricole dans l'économie guinéenne.

---

[51] Source: *Les États d'Afrique, de l'Océan Indien et des Caraïbes: Situation économique et financière.* Perspectives d'évolution - Edition 1993 - Ministère de la Coopération.

Le régime politique de la première république a particulièrement pénalisé l'initiative privée en Guinée, considérée comme une activité anti-sociale, conformément à l'idéologie de l'époque jusqu'en 1981, date du début des premières réformes sur la commercialisation. La faillite du système agricole a marginalisé la Guinée, autrefois, premier producteur de bananes et d'ananas; à tel enseigne qu'elle s'est retrouvée, à l'exportation, hors de toute compétition internationale.

Aujourd'hui, la volonté marquée du Gouvernement guinéen de développer l'agriculture par une série de mesures incitatives (exonération des engrais, des produits phytosanitaires, des semences, des mesures de protection de la production locale, etc...), aide peu à peu à la relance sur de nouvelles bases. Dans la situation actuelle, il est encore très difficile d'obtenir des informations commerciales et des statistiques dans le pays. Ce n'est que récemment que des systèmes d'informations ont commencé à se mettre en place, avec une marge d'erreur imputable à toute nouvelle initiative dans un milieu difficile et désorganisé.

La production de la pomme de terre n'a été relancée que depuis 1991. Avant cette date, des libano-syriens assuraient 80 % des importations avec des pointes maximales de 1000 tonnes par an. La pomme de terre, considérée comme produit de luxe en Guinée, est surtout consommée lors des repas de fête et durant les récoltes par les paysans. La consommation, qui reste faible, évolue peu à peu grâce à son introduction dans les habitudes alimentaires.

En 1994, la Guinée a produit environ 3000 tonnes alors que les importations portaient la même année sur 412 tonnes, généralement d'origine néerlandaise, d'une valeur déclarée en douane de 146 millions de Francs Guinéens. Ces chiffres prouvent que le développement de la production locale commence à prendre une place importante dans l'économie du pays.

Son organisation permet de couvrir les besoins nationaux depuis trois ans à partir des principales zones de production: Pita, Mamou, Dalaba, Labé, Mali, et de se substituer, à terme, complètement aux importations par le développement de la production de contre saison, durant la saison des pluies.

7.1.3 Organisation de la filière

7.1.3.1 Au niveau de la production

La production est organisée de la manière suivante:

- **soit en groupement ou exploitation familiale** cultivant 5 à 25 ares par membre actif avec un maximum de 1 à 4 hectares par groupement ou exploitation familiale, encadré ou non par un projet de développement.

- **soit en grandes exploitations**: Sont considérées comme grandes exploitations les superficies qui nécessitent l'utilisation d'une main d'oeuvre salariée (2.000 FG/jour)[52] et l'achat de matière organique pour le compostage. La superficie tourne autour de plusieurs hectares, difficile à évaluer d'une plantation à une autre suivant l'importance de la main d'oeuvre familiale utilisée.

- **soit dans les tapades**: Durant l'hivernage, chaque famille dans le Fouta Djallon cultive la pomme de terre dans les tapades: c'est un signe de l'intérêt porté à cette culture par la population de la région. D'ailleurs, il est impossible d'évaluer cette production qui doit, vraisemblablement, représenter une part importante dans la production nationale mais qui échappe à toutes statistiques en raison de son caractère informel.

  Les paysans qui ont la chance d'être encadrés par un projet de développement bénéficient d'appui technique, de facilités d'accès au crédit (intrants, crédit de campagne, etc...) alors que les autres sont laissés pour compte ...
  A part quelques zones organisées, identifiées à Pita, Dalaba, Labé et Mali, le reste du Fouta cultive la pomme de terre d'une manière très désorganisée, faute d'encadrement technique et de moyens financiers.

7.1.3.2 Au niveau commercialisation

A. A partir de l'importation

Conditions d'Exercice de la Profession Commerciale

Tout opérateur, désireux d'exercer la profession commerciale en Guinée, doit s'inscrire au Registre de Commerce auprès du Centre des Formalités des Entreprises à Conakry ou auprès du Tribunal de Première Instance à l'intérieur du pays.

a) Procédures d'importation

En cas de confiance du banquier, l'importateur peut financer ses achats par crédit irrévocable sur 3 mois, sinon il doit préfinancer ses opérations.

La Banque suivra l'opérateur en fonction de sa fiabilité et de sa solvabilité dans les différentes procédures d'obtention de devises qui consistent :

---

[52] Coût de la main d'oeuvre:

* En Basse Guinée: 1.500 FG/jour
* En Moyenne Guinée: 2.000 FG/jour

1) - à déposer auprès de la Banque une facture proforma du produit à commander par l'importateur

2) - à la réception de la proforma, la Banque établit une Demande Descriptive d'Importation (DDI) en 9 exemplaires, dispatchée de la manière suivante:

L'original pour: - L'importateur

8 exemplaires pour:

- La BCRG[53]
- La Banque Emettrice
- Le Ministère du Commerce
- Le Ministère des Finances
- La Douane
- Le Centre Bureau Véritas concerné par le produit
- Le Bureau Véritas Rotterdam (BIVAC)
- Le Bureau de Liaison Véritas à Conakry

3) - Après acquittement des différents frais, droits et taxes, l'importateur prend possession de sa commande.

b) Organisation

Les statistiques douanières ne font pas de différence entre les semences et les pommes de terre de consommation. Ces chiffres ne peuvent pas être vérifiés auprès de véritas car les contrôles institués par l'ordonnance No. 40/PRG/ du 25 janvier 1986 et correspondant à 0,90 % de la valeur FOB ne sont applicables que sur des importations supérieures à 5000 dollars. Or, les importateurs s'arrangent pour fractionner leurs arrivages.

Il existe, par ailleurs, une possibilité de fraude douanière à l'importation des pommes de terre de consommation qui pourraient être déclarées comme semences par des importateurs indélicats. Les textes prévoient l'exonération des produits stratégiques depuis la pénurie des biens de consommation enregistrés dans le pays au lendemain du 03 avril 1984, par l'arrêté No. 3065/MPF/CAB du 17 avril 1985.

Sont considérées comme denrées de première nécessité: le riz, la farine, le sucre, les produits laitiers, les huiles végétales, la tomate, l'oignon, le poisson, la viande, le savon, le sel, les produits pharmaceutiques et les textiles.

---

[53] BCRG: Banque Centrale de la République de Guinée.

Les semences sont également considérées comme biens et produits stratégiques au même titre que les produits pétroliers, les engrais, les produits phytosanitaires, le ciment, le fer à béton, la tôle, l'eau, l'électricité. Tous ces produits bénéficient donc d'exonération à l'entrée du

cordon douanier. C'est pourquoi, il est important de distinguer les semences des pommes de terre de consommation qui paient les droits suivants:

* Droit de douane à l'entrée (DDE) = 7 %
* Droit fiscal à l'entrée (DFE) = 8 %

Total droits de douane = 15 %

A l'exportation, la pomme de terre paie un droit fiscal de sortie de 2 %. Officiellement, aucune exportation de pomme de terre n'a été enregistrée bien qu'il en existe de manière informelle en direction du Sénégal. Les importations sont bloquées durant la période de la production locale. Pour l'année 1995, la période de prohibition s'est étalée du 15 février 1995 au 15 juin 1995. Pour 1994, elle allait du 1er février 1994 au 30 juin 1994.

c) Circuit de commercialisation

Les importations sont pratiquement assurées par les commerçants Libano-syriens et quelques Guinéens qui commercialisent la pomme de terre à travers des circuits de distribution organisés : soit par leur propre circuit, soit par des grossistes qui revendent à des détaillants.

Les plus grosses quantités sont commercialisées sur les principaux marchés répartis à travers le pays. On constate que la pomme de terre d'importation n'est pas présente dans toutes les régions. Eelle se retrouve uniquement:

- En Guinée Maritime, sur les marchés de la capitale: Bonfi, Madina, Niger

- En Haute Guinée, sur les marchés de Faranah, Kankan et Siguiri

Par ailleurs, les commerçants importateurs sont également impliqués dans la commercialisation de la production locale: ils vont jusqu'à acheter tous les stocks de pommes de terre de consommation et de semences aux paysans de manière:

- à compromettre la prochaine campagne au niveau de la production en créant une pénurie de semences sur lesquelles ils pourront spéculer,

- à spéculer sur les prix de la pomme de terre de consommation en créant des pénuries.

Cet aspect de la commercialisation est confirmé par les prix de vente au détail relevés sur les principaux marchés de Guinée même en tenant compte d'une hypothèse de coûts de commercialisation élevés: transport, frais financiers, frais de stockage....

Les importateurs commerçants sont arrivés pour le moment à conserver leurs intérêts malgré les mesures de restriction mises en place lors des périodes de production locale: ils restent les maîtres du marché.

d) Prix à l'importation

Selon les valeurs déclarées en douane de 146 Millions de Francs Guinéens pour l'importation de 412 tonnes de pomme de terre, consommation et semences confondues, le prix moyen rendu Conakry serait de 353 FG.

e) Prix de gros à la consommation

Il n'a pas été possible d'obtenir ces prix auprès des importateurs-grossistes qui restent très méfiants.

Tableau 7.1 : Évaluation de la structure du prix de revient de la pomme de terre importée[54]
(en Francs guinéens)

Prix rendu Conakry	353.000
Droit de douane d'entrée (7 % sur valeur (CAF)	24.710
Droit fiscal à l'entrée (8 % sur valeur CAF)	28.240
SOUS TOTAL	405.950
TCA (12 % Sous Total)	48.714
Transit - Débarquement - Transport	18.500
Frais bancaire (2 % du prix CAF)	7.060
Frais fixe (0,5 % du prix CAF)	1.765
Prix de revient à la tonne	481.989
Prix de revient par sac de 50 Kg	24.099
Prix de revient au kilo	482

NOTE: TCA = TAXE SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES

SOURCE: PNASA

B. A partir de la production nationale

Les difficultés de la commercialisation sont apparues avec l'organisation de la filière pomme de terre. Les importations rendent difficile l'écoulement de la production locale, confrontée aux problèmes de conservation et de stockage.

Pour régler les problèmes de commercialisation, les producteurs ont ressenti le besoin de se regrouper pour imposer leur production sur le marché et tenter de briser un "monopole de

[54] Évaluation faite à partir de la structure du prix du riz /PNASA Mai 95 sans tenir compte des pertes sur poids et des frais Véritas.

fait" détenu par les commerçants-importateurs en raison de la maîtrise qu'ils avaient du circuit de commercialisation.

C'est ainsi que fut créée la Fédération des Paysans de la Moyenne Guinée, financée actuellement par la Caisse Française de Développement qui a également un projet de Développement agricole dans la région.

La Fédération regroupait, à la fin 1994, 6400 producteurs organisés en 170 groupements dont:

- 1000 producteurs de pomme de terre regroupés au sein de 35 groupements

- 5400 producteurs d'oignons regroupés au sein de 135 groupements.

Dans un premier temps, la Fédération a obtenu de haute lutte et grâce à son dynamisme, une protection de l'État: les importations ont été frappées d'une mesure d'interdiction durant la période de production locale.

Dans un second temps, elle a négocié un accord cadre de commercialisation de la pomme de terre et de l'oignon entre les producteurs regroupés au sein de leurs organisations respectives, l'Union des Commerçants Importateurs et Distributeurs de pommes de terre et d'oignons, ainsi que la Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Guinée (voir copie du contrat en annexe I).

La commercialisation de la pomme de terre, qui devait donc se dérouler dans le cadre de cet accord, n'a pas pu se poursuivre à cause du non respect des conditions suivantes par les commerçants distributeurs:

- Augmentation du prix de vente en gros
- Refus de payer la production au comptant au moment des livraisons
- Refus d'accepter les volumes fixés, au préalable, par le calendrier des livraisons.

Compte tenu de cette situation, les producteurs ont décidé de confier la commercialisation de leurs produits à des représentants de commerçants habitant leur région et qui auraient certainement plus de scrupules que les autres en raison de leurs relations. A charge pour eux de commercialiser les produits qu'ils achètent bord champ selon les prix pré-établis. Les producteurs se débarrassent ainsi des risques de pertes et de tous les aléas liés à la commercialisation d'une denrée périssable.

L'initiation d'un groupe d'acheteurs sur place engagés dans la commercialisation est organisée de la façon suivante:

- certains paient au comptant
- d'autres placent d'abord le produit et ramènent l'argent plus tard au producteur.

L'acheteur bord champ est donc un intermédiaire entre les producteurs et les commerçants de Conakry avec lesquels il s'entend sur le mode de vente: soit au comptant, soit en dépôt-vente.

La conservation de la pomme de terre locale s'avère difficile. Récoltée à maturité, elle peut aller jusqu'à 3 mois. La pomme de terre, gorgée d'eau perd une partie de son poids durant le mois qui suit sa récolte. C'est pourquoi, à l'achat, il faut exiger la livraison de pommes de terre **récoltées et conservées 1 mois après récolte par le producteur**. Dès lors, on imagine aisément une source de conflit possible entre acheteurs et producteurs. En effet, l'article 3 du contrat de commercialisation prévoyait de livrer les oignons et les pommes de terre, par sacs de 25 Kg, 8 jours au moins après la récolte ... (voir annexe I)

Il existe néanmoins, un volume supposé important et commercialisé directement sur les marchés hebdomadaires et auprès de petits commerçants/détaillants dans les zones de production, en dehors des organisations de producteurs et même en leur sein, d'une manière informelle. Ces quantités ne peuvent être évaluées car elles échappent à tout contrôle officiel.

En juin 1995, il était surprenant de constater que la pomme de terre n'était pratiquement pas présente sur le marché, dans la Région du Fouta. A Pita, un bol de moins d'un kilo de pomme de terre était vendu à 1.000 FG sur le bord de la route.

Pour une zone de production, force est de constater l'ampleur de la spéculation créée par les commerçants-importateurs.

L'absence de chambres froides pose également, de manière cruciale, le problème de conservation et de stockage sur les marchés.

C. Comparaison des prix à l'importation et à la production locale

D'après les données fournies par la PNASA, la pomme de terre locale reste présente toute l'année sur tous les marchés de la capitale (Guinée Maritime), dans les zones de production (Moyenne Guinée), et dans les autres régions, même si elle n'est pas sur tous les marchés.

Malgré la présence permanente de la pomme de terre importée sur certains marchés (Kankan/Nzérékoré), les importations de 1994 ont été faibles (412 tonnes) par rapport à celles de 1993 (976 tonnes) du fait de la croissance de la production locale (voir annexe VII). Toutefois, cette présence prouve également que les mesures de restrictions durant la période de production ne sont pas suivies correctement.

En 1994, la période d'importation s'est étalée de juillet 94 à janvier 95 avec une pointe en septembre (93 tonnes) et en décembre (77 tonnes).

La production d'hivernage se termine en octobre mais les quantités mises sur le marché sont moins importantes que celles de la saison sèche compte-tenu des difficultés à obtenir des semences. Ceci explique le complément assuré par les importations qui, en cas de retard sur

le marché, provoquent un renchérissement du coût de la pomme de terre locale car l'offre devient inférieure à la demande.

Les augmentations de prix de la pomme de terre importée sont plus importantes en janvier dans la capitale en raison de la diminution des quantités disponibles sur le marché.

Comparée au riz, la pomme de terre reste effectivement un produit de luxe en Guinée (voir annexe VIII). En examinant le cas de Nzérékoré pour le premier trimestre de 1994, on constate que le prix moyen du riz local de 414 FG et de 372 FG pour le riz importé. Alors que la pomme de terre affichait, pour la même période, un prix moyen de 1.216 FG pour celle produite localement et 1.352 FG pour celle importée. On remarque donc que la pomme de terre est au moins trois fois plus cher que le riz local ou importé à Nzérékoré.

Tableau 7.2 : Coûts de commercialisation établis par l'union des groupements de Timbi-Madina pour les campagnes 1994-1995

	PRÉVISIONS EN FG. / KG		
	92/93	93/94	94/95
Transport champ magasin	7	5	5
Pesage	3	3	3
Transport Magasin Conakry	20	20	20
Sacs	10	10	10
Manutention	5	3	3
Cotisation UGTM	20	15	15
Cotisation Fédération	10	10	10
Location magasin collecteur ------> UGTM	0	10	10
Marge collecteur y compris pertes	40	30	30
TOTAL CHARGES COMMERCIALISATION	115	106	106
Prix payé aux producteurs en FG/Kg	309	314	300

SOURCE: RAPPORT PROJET DÉVELOPPEMENT AGRICOLE DE TIMBI MADINA

Les prix au producteur

Selon une étude technique réalisée par la FICA, le prix de revient de la pomme de terre, bord-champ serait de 225 FG par kilo; le prix de vente au producteur bord champ serait de 350 FG (voir annexe IX).

Selon le tableau ci-dessus, les prix de gros[55] de la pomme de terreproduite à Timbi Madina et rendue à Conakry sont de :

- 350 FG pour la campagne 92/93
- 309 FG pour la campagne 93/94
- 314 FG pour la campagne 94/95

[55] Ces prix sont inférieurs à l'accord de commercialisation de 1994 qui a été dénoncé par les deux principales parties. Cet écart expliquerait la réticence des commerçants à respecter les clauses de ce contrat (voir Annexe I article 5).

Les objectifs visés à l'avenir par la Fédération des Paysans de Moyenne Guinée consisteraient à accroître la consommation de la pomme de terre et donc sa production par :

- la réduction du coût moyen de production en augmentant les rendements,
- la réduction du prix au détail de manière à atteindre le seuil de 550 FG/Kg au détail, en rendant le produit disponible sur le marché de manière à éviter toute spéculation.

En tenant compte des charges de commercialisation calculées à Timbi-Madina, les prix au producteur seraient donc, en Francs Guinéens, de :

Tableau 7.3 : Structure du prix de la pomme de terre, rendu Conakry

CAMPAGNE	PRIX AU PRODUCTEUR BORD CHAMP	CHARGES DE COMMERCIALISATION	PRIX POMME DE TERRE RENDU CONAKRY
92/93	235	115	350
93/94	203	106	309
94/95	208	106	314

En commercialisant directement leur produit, les producteurs ne peuvent plus obtenir le minimum de 300 FG/Kg. D'où l'intérêt de vendre bord champ à 300 FG/Kg.

Le prix de la pomme de terre locale dans les différentes régions de la Guinée a été de :

- Guinée Maritime: entre 515 FG et 1218 FG
- Moyenne Guinée: entre 358 FG et 917 FG (zone de production)
- Haute Guinée: entre 556 FG et 1484 FG
- Guinée Forestière: entre 850 FG et 2204 FG

7.1.4 Identification des contraintes au commerce régional

7.1.4.1 Contraintes liées à la production

A. Structure juridique de la terre

La terre, gérée selon le code coutumier par la loi de 1959, appartient à l'état. De nombreux conflits naissent en raison du retour d'exilés venus récupérer leurs terres après la disparition du Président Sékou Touré. Il semblerait qu'un nouveau code foncier soit envisagé pour assurer des bases plus solides à la propriété foncière. Mais pour le moment, on distingue :

Les terres collectives relèvent de l'exploitation publique, collective, ou de vieilles exploitations coloniales, des fermes d'état, ne faisant pas l'objet de revendication. Ces terres sont également gérées par des groupements qui les exploitent, mais ne sont pas transmissibles en cas de décès d'un des membres.

Les terres privées en exploitation collective sont généralement des bas-fonds aménagés par certains propriétaires pour l'exploitation en association ou en groupement. Le propriétaire cède une partie de ses terres moyennant un contrat dont la durée varie de 5 à 7 ans.

Les terres privées en exploitation familiale ou individuelle

B. Le financement

L'accès au crédit agricole demeure extrêmement difficile auprès des banques commerciales qui hésitent à prendre des risques pour investir dans la production de denrées périssables. Cette tendance a parfois été accentuée par certains échecs. Le problème de financement est accentué par le fait que la structure juridique de la terre, gérée selon le code coutumier, ne permet pas à l'exploitant de réunir les garanties bancaires nécessaires, compte tenu de la précarité de sa situation.

La création de la FICA (Fondation pour l'Investissement et la Commercialisation Agricole) financée par l'USAID a donné une lueur d'espoir aux exploitants agricoles. La FICA est une ONG de développement qui associe des entrepreneurs privés du secteur agricole et des activités connexes dans le but de pouvoir offrir les prestations suivantes:

- Préparation et évaluation des études de projets
- Assistance à l'accès au crédit
- Formation et perfectionnement professionnels
- Constitution et diffusion d'informations sur les marchés intérieur et extérieur
- Recherche de débouchés et de partenaires
- Centre d'affaires et de programmation des expéditions.
- Participation aux Foires

Les membres de la FICA ont la possibilité de recourir à un Fonds de Garantie des Prêts, FGP, mis à leur disposition pour faciliter l'intermédiation bancaire (négociation, garanties,...).

La FICA et le FGP constituent les deux volets du projet PICA[56] de 20 millions de dollars initié et financé par le gouvernement guinéen et l'USAID dans le but de promouvoir le secteur privé agricole et favoriser la croissance des revenus.

C. Production

a). Semence

Les semences utilisées en Guinée sont les variétés européennes, Nicola et Désirée, dont les rendements demeurent très faibles, 12 à 15 tonnes/ha en Guinée, contre 30 à 40 tonnes/ha en Europe. Ce phénomène serait dû au fait que les jours sont plus courts en Guinée (d'une durée de 11 H ou 13 H au lieu de 15 H ou 17 H en Europe).[57] La croissance étant trop rapide, la plante arrive à maturité plus tôt qu'en Europe (75 jours au lieu de 140 jours), au détriment du rendement.

Les contraintes de semences posent le problème de la sélection des semences, adaptées au milieu pédo-climatiques. De nombreux essais ont été réalisés par les différents projets sur place qui se sont intéressés à la pomme de terre à partir de 1987. C'est ainsi que des semences importées par la CEE ont été distribuées dans le Fouta Djallon. Depuis la campagne de la saison sèche 92/93, le projet FAO de Dalaba a importé des semences pour multiplication locale sous contrat avec les paysans.

La multiplication des semences européennes posent également des problèmes lorsqu'elles arrivent déjà contaminées dans le pays qui ne disposent pas de moyen de contrôle approprié. Pour palier ce problème, la FICA a initié récemment une expérimentation à partir de semences génétiques[58] en provenance du CIP du Pérou en vue d'une production locale.

Il serait même question pour la FICA d'expérimenter également une variété vietnamienne, pouvant être semée durant l'hivernage, et donc plus adaptée au milieu en raison des similitudes de climat entre les deux pays.

Après constatation sur le terrain, il s'avère que les tests sur les semences génétiques (voir NPB n° 58) initiés par la FICA n'ont pas été concluants, en raison du manque d'encadrement technique des producteurs sélectionnés et du manque d'expérimentation. Ce type de semence

---

[56] PICA: Projet d'Investissement en Commercialisation Agricole.

[57] Peter Vander Zaag et Chéril Lancenym, "Pour une amélioration de la production de la pomme de terre en Guinée," FICA (Février 1995).

[58] Semences génétiques: semences sous forme de graine.

nécessitant des manipulations particulières et un temps de croissance plus long, compte-tenu de la "fragilité" des graines qui ne doivent être semées ni à même le sol ni durant la saison des pluies.

Les semences ne sont pas disponibles en qualité et quantité suffisantes sur le marché. L'insuffisance de l'offre favorise la spéculation et explique le renchérissement du prix de la semence qui peut aller jusqu'à 1.500 FG par kilo durant la saison des pluies. La rareté de l'offre s'explique également par le fait que les paysans préfèrent conserver leur pomme de terre comme semences. Toutefois, les commerçants s'arrangent aussi pour acheter toutes les quantités disponibles auprès des paysans de manière à créer des pénuries. Certains paysans, dans le besoin, vendent même leur propre stock. Malheureusement, il n'existe pas d'infrastructure de conservation et de stockage de semences.

Tableau 7.4 : Prix de semences à Labé

SEMENCES	
CAMPAGNE	PRIX / FG
91 - 92	600
92 - 93	700
93 - 94	800
94 - 95	1000

b). Les intrants

Les intrants coûtent très chers et ne sont pas forcément disponibles. Les engrais et les produits phytosanitaires sont pourtant exonérés puisque considérés comme produits stratégiques dont les prix ne sont pas fixés par l'État. Bien souvent, les dons au Gouvernement Guinéen, viennent perturber la commercialisation des intrants assurés par des distributeurs privés qui disposent de magasins uniquement à Conakry et n'assurent donc aucun approvisionnement à l'intérieur du pays.

La plupart du temps, le paysan ne peut s'en procurer que s'il a la chance d'être encadré par un projet.

Tableau 7.5 : Prix des engrais à Labé

PRODUIT	PAR SAC/50 KG EN FG	OBS
Engrais complexe	20.000	24.000 FG en 1994
Sulfate de Potasse	25.000	-
Urée	23.000	14.000 FG à la DNA[59]

Les produits phytosanitaires sont très peu utilisés.

D. L'encadrement technique

En dehors des zones couvertes par les projets de développement rural, l'encadrement technique fait défaut. La faible utilisation des produits phytosanitaires et des engrais peut également être liée à la méconnaissance des méthodes d'utilisation et aux avantages qu'ils pourraient en tirer.

E. Le conditionnement

Les pommes de terre sont vendues en vrac sur camion ou dans des sacs de jute de réemploi qui ne sont pas toujours disponibles en quantité suffisante.

7.1.4.2 Contraintes liées à la politique

Les contraintes, qui entravent le développement des échanges entre le Sénégal et la Guinée, résident dans les difficultés à faire appliquer les textes de la CEDEAO concernant la libre circulation des hommes et des biens. Dans la réalité, dans le meilleur des cas, à défaut de payer des taxes formelles, l'exportateur paye des taxes informelles pour ne pas rester bloquer sur la route.

Compte tenu des tronçons de route, fort abîmés, et des tracasseries douanières, il faut un minimum de 3 jours, voire 5 jours ou plus si le camion ne tombe pas en panne avec tous les risques de pertes dont l'importance est liée au temps d'immobilisation. Après 3 jours de route, les pertes sont proportionnelles au temps perdu sur la route.

[59] Direction Nationale de l'Agriculture

7.1.4.3 Contraintes liées à un manque d'infrastructure publique

Manque d'énergie: Le délestage quasi permanent ne permet pas aux privés d'investir dans l'installation de chambres froides.

Il est important de réaliser l'axe routier rejoignant la région de Mali et de Labé via Tambacounda pour accéder à la capitale Sénégalaise, à défaut d'une autoroute.

Il faut améliorer le réseau de télécommunications: joindre Conakry pose la plupart du temps d'énormes problèmes aussi bien pour le téléphone que pour le fax.

A. Enclavement des zones de production

Le mauvais état des pistes permet difficilement d'accéder à ces zones.

La région de Mali mériterait, compte-tenu de ses potentialités en production de pomme de terre (semence et consommation) et de sa proximité de la frontière sénégalaise (70 Km), d'être desservie par une route goudronnée de Labé à la frontière sénégalaise. Il faut actuellement 4 heures de temps pour effectuer le trajet Labé - Mali sur une piste très accidentée (il est vrai que par le passé, il en fallait 8,...).

B. Les moyens de transport

a) Transports intérieurs

Le coût du transport intérieur reste cher: 20 FG/Kg de Labé à Conakry. Le parc de camions est assez vétuste. L'utilisation des camions frigorifiques à partir de l'axe de Dalaba-Labé pourtant bitumé, pose problème, à plus forte raison vers le Sénégal où l'état des routes est défectueux.

Il est également difficile de trouver des véhicules utilitaires qui acceptent d'aller dans les zones de production pour la récolte primaire.

Les camions sont frappés d'une interdiction de circuler de 18 H 00 à 05 H 00 du matin dans Conakry et restent donc garés au Km 36. Seul un laissez-passer temporaire réservé aux véhicules appartenant aux sociétés exportatrices de fruits et légumes permet d'accéder à l'aéroport sans être arrêté. Si un exportateur emprunte le véhicule d'un transporteur, il ne bénéficie plus de cette faveur et doit se soumettre à la réglementation.

b) Transports internationaux

Les formalités d'exportation sont alourdies par la lenteur des circuits administratifs, d'une manière générale.

* **Le fret aérien**: Son prix exorbitant et ses faibles capacités en font un outil inadapté au commerce des pommes de terre.

* **Le fret maritime**: Serait plus adapté mais il n'existe pas de liaison maritime régulière entre Conakry et Dakar. Il semblerait qu'une nouvelle compagnie s'apprête à assurer prochainement les liaisons régulières sur l'axe Dakar-Ziguinchor-Conakry-Praia. Cette déserte permettra de développer et de rationaliser ces échanges sous régionaux entre le Sénégal, la Guinée et le Cap-Vert.

* **Contraintes informelles**: Les véhicules de transport, en raison bien souvent de leur état vétuste, sont victimes "d'amendes" informelles imposées sur la route par les policiers, gendarmes. Le "racket" se poursuit au niveau des barrages douaniers tout au long des principaux axes routiers.

* **Contraintes liées au financement**: Les difficultés d'accès au crédit pose problème pour le renouvellement des véhicules de transport et rend hasardeuse la traversée des zones de brousse, quasi-déserte. En cas d'ennui mécanique, un camion peut rester plusieurs jours bloqué au risque et péril de la marchandise transportée.

7.2 La pomme de terre au Sénégal

7.2.1 Introduction

La pomme de terre de consommation est produite essentiellement en deux campagnes dans les Niayes, bande côtière d'environ 30 Km de large s'étalant de Dakar à St Louis. Cette zone bénéficie d'un climat de type subcanarien durant la saison sèche et elle est arrosée par les pluies de Mousson pendant la saison d'hivernage. Les sols s'appauvrissent progressivement en raison d'un taux élevé de salinisation, d'un manque de fumure et d'une surexploitation des terres.

Selon les techniciens agricoles, une troisième campagne de pomme de terre serait possible si des semences sélectionnées, bien adaptées aux conditions pédologiques et climatiques étaient disponibles à temps. Cela permettrait de programmer les premiers semis dès le mois de Septembre et récolter en décembre au lieu de février.

La période actuelle de production, pour un cycle cultural de 90 jours, se situe de novembre à décembre et de mars à avril. Au delà de ces périodes, les conditions climatiques ne permettent pas la tubérisation, sensible aux fortes températures.

7.2.2 Importance de la pomme de terre dans l'économie

Depuis la dévaluation du franc CFA, la production horticole présente de nombreuses opportunités et constitue le fer de lance de l'agriculture sénégalaise qui occupe 70 % d'une population de 7 millions d'habitants et qui contribue au PIB à hauteur de 11 % (1987 - 93).

D'ailleurs, ces nouvelles perspectives sont confirmées par le rapprochement post-dévaluation des importations de 6.251.735.000 FCFA et des exportations de 3.221.698.000 FCFA. Il laisse apparaître un excédent de la balance commerciale de 3.030.037.000 FCFA pour le secteur horticole.

Selon le Plan Directeur de l'Horticulture, les superficies consacrées au maraîchage pourraient atteindre 9000 hectares en l'an 2000 pour des besoins estimés à 200.000 tonnes dont 16 % seraient destinés à la pomme de terre, soit 32.000 tonnes par an.

Ce plan ne pouvait pas prévoir à l'époque l'incidence de la dévaluation sur la culture de la pomme de terre dont les capacités pourraient largement dépasser les chiffres annoncés. La mise en place d'une stratégie de développement de la filière devrait permettre de réduire les coûts de production et rendre la pomme de terre sénégalaise plus compétitive.

La consommation de la pomme de terre au Sénégal est évaluée entre 25.000 et 30.000 tonnes par an soit une moyenne de 4 Kg par personne et par an, d'après la FAO.

Assurer une consommation moyenne de 20.000 tonnes par an, permettrait de réaliser un chiffre d'affaires de l'ordre de 6 à 8 milliards de FCFA, en fonction du prix de vente sur le marché.

7.2.3 Organisation de la filière

7.2.3.1 <u>Au niveau production</u>

La capacité de production dépasserait les besoins en consommation si les problèmes de conservation étaient résolus. En effet, elle a atteint un pic de 21.842 tonnes en 1989-1990 à une époque où la pomme de terre locale ne couvrait qu'une période de consommation de 4 à 5 mois contre 7 à 8 mois aujourd'hui.

Tableau 7.6 : Production de la pomme de terre au Sénégal
(en tonnes)

1989 - 90	21.842
1990 - 91	19.520
1991 - 92	17.044
1992 - 93	14.032
1993 - 94	10.351
1994 - 95	Prévisions 13.000

Ces chiffres laissent apparaître une baisse de 50 % de la production de 1989 à 1994, avec une légère reprise prévue après la dévaluation du franc CFA.

L'absence de planification, les problèmes liés à la production (semences, teigne,...) et à la conservation pourraient expliquer cette chute.

La culture de la pomme de terre au Sénégal est assurée à environ 70 % par quelques gros producteurs en raison de son coût de production très élevé.

Les 30 % sont réparties entre petits producteurs réunis autour d'exploitations familiales de 10 ares à plus d'un hectare. Ils sont regroupés en GIE, association et fédération qui leur permettent de régler les problèmes communs de financement (caution mutuelle) et de commercialisation.

Des poches de production se sont créées depuis la dévaluation dans les zones qui n'étaient pas spécialisées dans la culture de la pomme de terre: c'est le cas du Gandiolais qui produisait plutôt des oignons.

Par contre, le coût de l'eau est un facteur limitant dans la production horticole. Elle a une forte incidence sur les coûts de production qui varient suivant le mode d'irrigation utilisé dans les différents types d'exploitations.

A. Systèmes d'irrigation

* En exploitation traditionnelle de 0,2 à 0,5 hectare de type familial dont la plupart des sols s'appauvrissent faute de possibilités de rotation des cultures. L'arrosage s'effectue manuellement à partir des céanes[60] ou des puits.

[60] Excavations de 2 à 5 M de profondeur creusées à même le sol - Moyenne de 7 céanes/ha.

* En exploitation traditionnelle améliorée ou exploitation moyenne de 0,5 à 5 hectares

L'irrigation peut s'effectuer de deux manières:

- soit en prélevant de l'eau des céanes ou des puits par motopompe

- soit en utilisant l'eau traitée des villes distribuées par la SONEES (voir annexe XIII). En dehors de son coût exorbitant pour l'horticulture, la dépendance d'un exploitant à l'eau "SONEES" comporte de nombreux risques liés aux nombreuses coupures inopinées, plus ou moins longues. D'ailleurs, les nappes approvisionnant la région de Dakar sont déjà surexploitées et assurent difficilement les besoins en eau de la zone.

* En grande exploitation mécanisée ou exploitation agro-industrielle

L'irrigation peut être assurée par certains exploitants à partir d'un forage dans les régions de Dakar et Thiès et pour d'autres grâce à la mise en eau du barrage de Diama (1985) qui irrigue les terres aménagées de la région de St Louis.

Les utilisateurs de forages profonds à grands débits horaires sont considérés comme grands exploitants car ils exploitent des superficies de 5 à 300 hectares.

La plupart de ces gros producteurs possèdent leurs propres chambres froides pour la conservation de leurs produits. Sinon, ils n'hésitent pas à recourir à la location à raison de 10.000 FCFA/tonne/jour. Ils ont du reste les moyens de miser sur les variétés hâtives qui restent rentables malgré les dépenses supplémentaires.

B. Utilisation de la main d'oeuvre

Le système d'irrigation influence également très fortement l'utilisation de la main d'oeuvre, durant la campagne. Dans les petites exploitations, la main d'oeuvre est souvent familiale ou renforcée par des "Sourghas", ouvriers agricoles saisonniers, souvent d'origine Diola ou Sérère.

Il faut compter en principe pour un hectare:

* quatre employés pour l'arrosage manuel
* un employé pour l'arrosage mécanique

Pour les autres tâches, les ouvriers s'entraident à tour de rôle, d'une exploitation à une autre. Sans ce mouvement de solidarité, l'exploitant est obligé d'embaucher une main d'oeuvre journalière en complément.

Le mode de rémunération des "Sourghas" ou ouvriers agricoles est conditionné également par le système d'irrigation. En effet, si l'exploitation est équipée de motopompe, il perçoit un salaire d'environ 20.000 FCFA par mois. S'il s'agit d'une exploitation traditionnelle avec arrosage manuel, il partage le bénéfice net avec le propriétaire après déduction des intrants. Dans les deux cas, il est logé et nourri par l'exploitant qui évalue cette dépense à 15.000 FCFA par mois.

La main d'oeuvre influence à son tour la commercialisation des produits: elle intervient dans les négociations en obligeant l'exploitant soit à brader son produit, soit à refuser des ventes à crédit.

C. Les coûts de production

Les coûts de production sont très élevés en raison des hausses de prix considérables subies par tous les facteurs de production après la dévaluation:

Les semences et les pesticides ont doublés, l'urée a augmenté de 87,5 %, l'engrais complexe 10.10.20 de 58,8 %, l'eau de 33 % sans compter les autres facteurs tels que le carburant, les matériels agricoles, etc....

Pratiquement, tous les intrants sont importés et même lorsqu'il s'agit de produits fabriqués localement les matières premières sont importées et supportent des droits de douane (voir annexe XIV).

Tableau 7.7 : Comparaison des coûts de production locale
(en Francs CFA)

Avant dévaluation	Après dévaluation	Variations %
89 - 128	147 - 217	+ 65 à + 69

Source: Direction de l'Horticulture

L'étude des coûts de production laisse apparaître la rentabilité du système évolutif par rapport au système traditionnel: 147 FCFA contre 157 FCFA. Néanmoins, ces coûts ne peuvent plus permettre de maintenir les prix minimum au producteur de 140 FCFA - 150 FCFA.

Selon le budget de culture établi par la Direction de l'Horticulture, on constate l'importance:

- du poste semence (41,1 %) qui justifierait pleinement le développement urgent d'une production locale,

- du poste irrigation qui peut varier sensiblement d'une exploitation à une autre, en fonction des systèmes utilisés.

Tableau 7.8 : Budget de culture

CHARGES/HA	SYSTÈME EVOLUTIF		SYSTEME TRADITIONNEL	
	MONTANT	%	MONTANT	%
1 - Amortissement investissement				
Matériel agricole	16.644	0,56	16.644	0,53
2 - Dépenses Fonctionnement				
* Semences *	1.250.000	42,38	1.250.000	39,73
* Engrais chimiques	259.200	8,79	259.200	8,24
* Pesticides	259.200	8,57	252.800	8,04
* Irrigation	777.000	26,37	974.214	30,97
* Main d'oeuvre temporaire	253.110	8,58	253.110	8,05
* Conditionnement	140.000	4,75	140.000	4,45
Total coût /ha	2.949.354	100	3.145.968	100
Prix de revient d'un kg de pomme de terre pour un rendement de 20 tonnes/ha	147		157	

Source: Direction de l'Horticulture
* En tenant compte de l'augmentation de prix de la semence après la dévaluation: 500 F CFA au lieu de 450 F CFA.

7.2.3.2 Au niveau de la commercialisation

La pomme de terre, soumise auparavant à autorisation préalable d'importation avec fixation de quota, a été liberalisée depuis le 30 janvier 1995 par décret No. 95.99.

Le regain en compétitivité acquis par la production nationale après la dévaluation est supposée assurer une protection plus efficace que celle exercée jusqu'à présent par l'Administration. En effet, l'intervention de l'État a longtemps influencé la commercialisation de la pomme de terre au Sénégal.

Tout individu muni d'une carte d'identité de commerçant et d'une carte IMPORT-EXPORT pouvait prétendre participer à la campagne de commercialisation de la pomme de terre s'il répondait aux normes fixées.

Les quotas d'importation attribués étaient fonction du volume de pomme de terre locale vendue par le commerçant durant la période de production locale. Dans la pratique, les commerçants

agréés se faisaient délivrer des factures d'achat par les producteurs dont une copie était déposée à la Direction du Commerce Intérieur qui tenait un fichier commerçants.

En fin de campagne, des propositions de quota sur la base des achats locaux et le volume de consommation nationale estimée pendant un mois étaient transmises à la Direction du Commerce Extérieur.

Une liste officielle de commerçants agréés était publiée pour les importations autorisées à partir du mois d'août jusqu'au mois de janvier.

La baisse de la production enregistrée sur plusieurs années ainsi que celle des importations après la dévaluation confirment la baisse de la consommation de la pomme de terre au Sénégal qui est passée de 4 Kg à 2 Kg par personne et par an.

Cette information corrobore notre enquête menée sur le terrain: la pomme de terre est devenue après dévaluation un produit de luxe. Pour relancer sa consommation et la mettre au niveau des bourses "dévaluées", il faudrait la vendre à 150 F minimum le kilo et 200 FCFA maximum le kilo, selon certains commerçants.

A. A partir de l'importation

a). Pour les semences de pomme de terre

Les semences importées n'arrivent pas à satisfaire le marché en quantité et en qualité. En effet, elles ne sont disponibles qu'à partir de mi-novembre alors que la période normale d'approvisionnement du marché devrait s'étaler d'octobre à mars (voir annexe XV). Ce qui entraîne un retard de semis d'un mois et demi par rapport à des productions réalisées à partir de plants locaux. Ce retard est répercuté sur les premières récoltes qui ne débuteront qu'à partir du mois de février, favorisant ainsi l'importation de la pomme de terre de consommation, créneau plus porteur pour les fournisseurs étrangers.

Tableau 7.9 : Importations de semences de pomme de terre

ANNÉE	TONNAGE	VALEUR CAF	TAXES
1990	1482,871	292.257.896	4.569.957
1991	1021,728	194.439.724	5.061.886
1992	1370,810	270.280.522	8.445.584
1993	1051,950	210.675.500	16.136.269
1994	1163,020	422.008.167	23.668.149

Source: Douane Sénégalaise

En effet, 13499,279 tonnes de pommes de terre de consommation d'une valeur CAF de 1.045.455.351 FCFA avaient été importées avant la dévaluation, contre 1051,450 tonnes de semences portant sur 210.675.500 FCFA CAF. Il est donc évident que la solution des semences ne puissent provenir d'Europe pour le développement des productions locales.

Les quantités de semences importées ont légèrement augmenté en 1994: 1163,020 tonnes contre 1051,450 tonnes en 1993. Quant aux valeurs CAF, elles ont doublé, passant de 210.675.500 FCFA à 422.088.167 FCFA. Ces chiffres confirment la tendance à la production locale.

Sur le plan national, la commercialisation n'est pas organisée. Elle est assurée principalement par des importations d'origine française et hollandaise, selon les circuits suivants:

* TROPICASEM, société spécialisée dans l'importation de semences importées. Ses importations ont porté sur 60 tonnes pour la campagne 1993 - 1994. Par contre, son fournisseur n'a pas pu honorer sa commande de 100 tonnes en raison d'une indisponibilité des semences sur le marché européen alors que la demande locale était très forte après la dévaluation (campagne 1994-95). Ils n'ont pu recevoir que 45 tonnes...

* PAR DES OPERATEURS PRIVES qui sont le plus souvent des commerçants-importateurs de pomme de terre de consommation qui cèdent parfois les semences à des producteurs auxquels ils rachètent la production après déduction des semences (ou d'autres intrants) à un prix pré-établi.

Il faut reconnaître que la politique de commercialisation mise en place par l'État avant la libéralisation favorisait l'implication du commerçant dans la production. Cette démarche permettait de régler le financement des campagnes et de prévoir une mise en marché de produit en qualité et en quantité suffisante répondant à la demande.

Certains grands exploitants redistribuent également des semences aux petits producteurs, en gardant pour leur propre consommation les variétés hâtives et tardives. Avec cette stratégie, ils ôtent toutes possibilités de planification aux petits exploitants, qui subissent les lois du marché.

Ces raisons expliquent clairement la réticence et le pessimisme généralement observés chez certains gros producteurs concernant l'opportunité de produire des semences localement... Ce qui n'arrangerait pas non plus les affaires des commerçants-importateurs engagés dans la commercialisation de la pomme de terre de consommation européenne.

Par contre, la société "Germicopa" qui couvrait avant dévaluation environ 60 à 70 % des besoins nationaux à travers une représentation locale assurée par des importateurs, s'est lancée dans un projet de production traditionnelle de semences locales, sous le label "Germicopa"

devant démarrer à partir du 15 Septembre 1995 en joint-venture avec la SOCAS.[61] Leur objectif est de vendre la semence à 300 FCFA par kilo. Par ailleurs, Germicopa projette de commercialiser en Europe, la pomme de terre de consommation, les "primeurs" produites en contre-saison au Sénégal, sous contrat avec certains producteurs.

Les importateurs pensent que les semences devraient être subventionnées car elles paient actuellement 5 % de timbre douanier et 0,3 % de COSEC, à l'importation.

b). Pour la pomme de terre de consommation

Malgré la libéralisation, la pomme de terre de consommation supporte une surtaxe de 20 % à l'importation, pour contourner selon l'État, les pratiques déloyales: dumping et subventions à l'exportation. La loi 94-68 "Anti-dumping" a été votée pour sauvegarder la production nationale contre les importations effectuées sur des bases commerciales illicites. Le texte prévoit dans ce cas, le calcul d'un droit compensateur, s'il est constaté que le produit importé, bénéficie d'une prime ou d'une subvention à la production, à la fabrication ou à l'exportation à partir du pays d'origine.

* Après la dévaluation de 50 % du franc CFA en 1994, les importations de pomme de terre de consommation ont baissé d'environ 50 %: 6305,059 tonnes, pour une valeur CAF de 1.223.720.680 FCFA. Les prix ont donc doublé par rapport à 1993.

  Les importations mensuelles de pomme de terre seraient d'environ 1500 tonnes avant dévaluation pendant 7 à 8 mois.

  Les 99 % de ces importations sont d'origine hollandaise et sont payées soit par lettre de crédit bancaire, soit par traite à 60, 90 jours, soit par virement selon les relations fournisseur-client.

  La pomme de terre de consommation paie les droits suivants, sur valeur CAF, à l'importation:

* Origine Europe

  - Droit de douane (DD): 15 %
  - Timbre douanier (TD): 5 %
  - Cosec: 0,3 %

  Plus la surtaxe de 20 % sur la totalité des droits soit (DD + TD + Cosec) x 20 %.

[61] Société agro-industrielle impliquée dans diverses cultures horticoles, dont la tomate et la pomme de terre.

* Origine CDEAO

- Timbre douanier (TD): 5 %
- Cosec: 0,3 %

Tableau 7.10 : Importations de pomme de terre de consommation

ANNÉE	TONNAGE	VALEUR CAF	TAXES
1990	11.031,063	981.651.380	88.249.032
1991	8.391,937	808.219.653	45.045.816
1992	11.311,612	870.786.217	162.208.215
1993	13.499,279	1.045.455.351	212.962.901
1994	6.305,059	1.223.720.680	196.449.670

Source: Douane Sénégalaise

La baisse des importations, liée au renchérissement des coûts suite au changement de parité du franc CFA, avait créé une telle pénurie sur le marché que le kilo de pomme de terre avait atteint 1.000 FCFA le kilo, au détail en 1994 alors que son prix oscille entre 250 FCFA et 500 FCFA le kilo.

B. A partir de la production locale

La commercialisation de la pomme de terre locale s'effectue la plupart du temps bord champ, comme à Potou.

Les petits exploitants négocient en commun leurs productions de manière à rassembler des quantités conséquentes. C'est le cas, par exemple, de la Fédération des GIE, intervenant dans la zone de Nottogouye Diama. Les commerçants de Dakar et Thiès vont chercher la pomme de terre stockée dans les magasins, des zones de production. Le prix de vente bord champ était de 300 FCFA par kilo au mois de juillet 95 alors qu'il était descendu précédemment jusqu'à 150 FCFA le kilo.

Tableau 7.11 : Estimation des coûts de commercialisation établis par les producteurs de pomme de terre à Potou (en Francs CFA)

FRAIS PAR SAC	PRIX MINIMUM				PRIX MAXIMUM			
	SAC DE 40 KG		SAC DE 45 KG		SAC DE 40 KG		SAC DE 45 KG	
	140 F/KG	150 F/KG	140 F/KG	150 F/KG	275 F/KG	300 F/KG	275 F/KG	300 F/KG
* Pesage bord champ	20	20	20	20	20	20	20	20
* Manutention 20 F sur pont bascule 20 F chargement camion	40	40	40	40	40	40	40	40
* Transport sur Dakar	125	125	125	125	125	125	125	125
* Taxe Guérite (1.000 F/T)	40	40	45	45	40	40	45	45
* Déchargement camion/Dakar	20	20	20	20	20	20	20	20
* Pesage / Dakar	20	20	20	20	20	20	20	20
* Stockage / Coxeur	200	200	200	200	200	200	200	200
* Achat sac vide + transport (maximum)	315	315	315	315	315	315	315	315
* Marge collecteur y compris pertes	1.200	1.200	1.350	1.350	1.200	1.200	1.350	1.350
*** TOTAL CHARGES COMMERCIALISATION PAR SAC**	**1.980**	**1.980**	**2.135**	**2.135**	**1.980**	**1.980**	**2.135**	**2.135**
* Prix payé au producteur/sac	5.600	6.000	6.300	6.750	11.000	12.000	12.375	13.500
* Prix rendu Dakar / sac	7.580	7.980	8.435	8.885	12.980	13.980	14.510	15.635
* Prix rendu Dakar / kg (arrondi)	190	200	187	197	325	350	322	347

Tableau 7.12 : Estimation des différents niveaux de prix de vente sur le marché à partir des coûts de commercialisation établis par les producteurs de Potou (en Francs CFA)

	PRIX MINIMUM				PRIX MAXIMUM			
	SAC DE 40 KG		SAC DE 45 KG		SAC DE 40 KG		SAC DE 45 KG	
	140 F/KG	150 F/KG	140 F/KG	150 F/KG	275 F/KG	300 F/KG	275 F/KG	300 F/KG
* Prix rendu Dakar	190	200	187	197	325	350	322	347
* Marge grossiste	30	30	30	30	30	30	30	30
* Marge détaillant	25	25	25	25	25	25	25	25
* Prix de vente au détail	245	255	242	252	380	405	377	402

PRIX MOYENS/KG: * Minimum par sac 40 Kg = 250 F
par sac 45 Kg = 247 F

* Maximum par sac 40 Kg = 393 F
par sac 45 Kg = 390 F

Prix de détail actuel sur le marché au 15 Août 1995 = 400 F/Kg

Deux tendances sont néanmoins observées au niveau du réseau de commercialisation:

* La première: Celle des gros exploitants, "Régulateurs du marché". Leurs moyens leur permettent d'opter pour des variétés hâtives ou tardives (ou les deux) et de programmer leurs productions pour assurer les récoltes aux moments les plus favorables, en évitant les périodes d'engorgement. Ils peuvent ainsi fixer les prix à leur convenance. Certains sont également importateurs et assurent leur propre distribution.

* La deuxième: Celle des petits exploitants qui traitent le plus souvent avec des commerçants, les "bana bana" du secteur informel qui sont souvent producteurs et même transporteurs.

1 - Cas le plus simple: Le petit producteur peut vendre directement à un épicier ou à un bana-bana qui revend à un grossiste ou à un détaillant.

2 - Cas le plus dramatique: Le petit producteur est lié au bana-bana par un "crédit informel" remboursable sous forme de "troc". En échange de ravitaillement domestique et de fourniture d'intrants durant la période de soudure. Le paysan

doit souvent vendre sa récolte, avant maturité à des prix très bas, sur pression de son créancier.

Ce système lié aux problèmes de financement favorise les transactions de personnes sans scrupules: des semences de mauvaise qualité (plus de 6 % de virosité), des résidus de synthèse bien conditionnés, présentés comme pesticides, un peu moins chers que les produits homologués, sont vendus dans le monde rural. D'où l'importance des contrôles de qualité, à l'importation, des intrants.

3 - Cas le plus complexe: Mais le mieux organisé et le plus important concernant la commercialisation de la pomme de terre locale.

Tableau 7.13 : Prix sur 5 ans du plus important marché de gros de la capitale

ANNÉES	MARCHÉ THIAROYE	
	PRIX PRODUCTEUR	PRIX DE GROS
1991	87	132
1992	106	146
1993	75	107
1994	168	202
1995	186	216

La pomme de terre locale a oscillé entre 250 FCFA et 400 FCFA au détail. Mais elle a tendance à se stabiliser entre 350 FCFA et 400 FCFA (voir annexe XVI).

7.2.4 Contraintes nationales

7.2.4.1 Liées à la production

A. Le climat

A partir du mois de mai, la production de la pomme de terre n'est pas possible au Sénégal. Les fortes températures empêchent la tubérisation et la conservation naturelle. Le pays est donc obligé de recourir à l'importation d'origine européenne sur une période de six mois (août à janvier) pour assurer la consommation nationale.

B. L'accès au crédit

Le coût très élevé de production de la pomme de terre ne permet pas l'exploitation de grandes superficies. Or, la structure juridique de la terre ne facilite pas l'accès au crédit. La plupart des terres relèvent du Domaine National et sont attribuées sous la responsabilité communale selon des procédures coutumières qui engendrent souvent de nombreux conflits. Un certain nombre d'exploitants disposent de titres fonciers qui peuvent servir de garanties.

Conscients de l'importance du secteur agricole dans la relance de l'Economie Sénégalaise, les autorités ont toujours favorisé la mise en place de certaines lignes de crédit par le biais d'institutions telles que le CNCAS (Caisse Nationale du Crédit Agricole Sénégalais), le FPE (Fonds de Promotion Economique), ACEP (Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée), Fonds Suisse de Contrepartie, Fonds Belge de Contrepartie, etc.... Leurs utilisations posent cependant problèmes pour diverses raisons: taux d'intérêt exorbitant, difficultés d'accès au crédit malgré les garanties, garanties insuffisantes, perte de confiance, etc...

Ces difficultés de financement favorisent le "crédit informel" qui pèsent sur les petits producteurs.

C. L'irrigation

Le coût de l'eau constitue un facteur limitant dans la production de la pomme de terre durant la saison sèche. Il est si important dans l'exploitation qu'il conditionne parfois la gestion de la main d'oeuvre dans le système traditionnel.

D. Les intrants

La disponibilité des intrants en qualité et quantité suffisante, leurs prix exorbitants ont une incidence importante sur la structure des dépenses d'exploitation et constituent un frein au développement de cette culture au Sénégal.

La dépendance de la filière aux semences importées d'Europe compromet aussi la planification des récoltes compte-tenu des contraintes climatiques.

L'absence d'un contrôle de qualité adéquat à l'importation rend élevés les risques phytosanitaires. Ces risques pourraient expliquer en partie la baisse constante de la production au Sénégal, la réglementation sur les semences n'étant pas encore en vigueur.

E. La teigne

Cet insecte crépusculaire a créé de sérieux problèmes psychologiques à bon nombre d'exploitants qui ne cultivent que des variétés hâtives. Ils évitent ainsi la propagation de la teigne qui se développe avec la chaleur.

Des techniques culturales ont été proposées aux producteurs par le CDH pour lutter contre la teigne car elle compromet sérieusement la production. Il semble par ailleurs que la Société Senchim soit prête à mettre sur le marché des produits efficaces déjà testés.

F. Autres prédateurs ou maladies

La chute des superficies emblavées peut être également liée à l'importance des dégâts causés par le rizhodonia, les nématodes, le gryllotalpa, la courtillière et les maladies non contrôlées...

7.2.4.2 Liées à la politique

Le coût exorbitant des intrants est lié aux droits et taxes qu'ils supportent alors qu'ils auraient dû être exonérés de taxes, de manière à baisser les coûts de production et encourager la consommation nationale en rendant la pomme de terre sénégalaise plus compétitive.

Tableau 7.14 : Évaluation de la structure du prix de la pomme de terre importée, rendue Dakar

RUBRIQUE	ORIGINE EUROPE				ORIGINE GUINÉE			
PRIX C + F DAKAR/TONNE		140.000	160.000	260.000		145.000	165.000	190.000
Assurance (1% valeur C + F)	%	1.400	1.600	2.600	%	1.450	1.650	1.900
VALEUR CAF		**141.400**	**161.600**	**262.600**		**146.450**	**166.650**	**191.900**
						2.900	3.300	3.800
					2(*)			
Droits de douane	15	21.210	24.240	39.390		-	-	-
Timbre douanier	5	7.070	8.080	13.130	-	7.322	8.332	9.595
COSEC	0,3	424	485	788	5	439	500	576
Surtaxe (DD + TD + COSEC)	20	5.741	6.561	10.662	0,3	-	-	-
Frais de transit	3	4.242	4.848	7.878	-	4.393	4.999	5.757
Frais de débarquement	5	7.070	8.080	13.130	3	-	-	-
Commission bancaire (variable)	1	1.414	1.616	2.626	-	1.464	1.666	1.919
Escorte douanière/		303	303	303	1	7.500	7.500	7.500
frais inspection		-	-			5.825	5.825	5.825
Divers frais informels								
Prix de revient à la tonne		**188.874**	**215.813**	**350.507**		**176.293**	**198.772**	**226.872**
Prix de revient par sac de 25 kg		**4.722**	**5.395**	**8.763**		**4.407**	**4.969**	**5.672**
Prix de revient au kilo		**189**	**216**	**350**		**176**	**199**	**227**

(*) = Droit fiscal sortie Guinée de 2 % à payer à l'exportation

7.2.4.3 Liées au manque d'infrastructure publique

L'absence d'une station de quarantaine ne permet pas de contrôler l'état sanitaire des produits selon la législation internationale en vigueur.

Les risques de multiplication et de propagation d'organismes nuisibles aux végétaux, ne peuvent être détectés actuellement car les contrôles s'effectuent par simple inspection visuelle. Cette absence de moyens et de matériels scientifiques pénalisent aussi bien l'importation que l'exportation.

Les exploitants ont tendance à se rabattre sur le CDH faute d'encadrement agricole.

Le coût très élevé de l'énergie pour la conservation et l'irrigation constitue un autre facteur bloquant le développement de la production horticole. Cet handicap technique entraîne des pertes non négligeables.

7.2.4.4 Liées au manque d'infrastructures privées

Les lieux de production ne sont équipés ni d'infrastructures de stockage, ni de centres de conditionnement pour les petits producteurs.

Certains gros producteurs disposent d'une chaîne de froid, d'autres ont la possibilité d'en louer. Mais la plupart du temps, la pomme de terre ne peut être conservée au-delà de deux à quatre mois pendant la saison froide, par manque d'infrastructures.

7.3 Potentialités et contraintes des échanges intra-régionaux

7.3.1 Potentialités d'échanges entre la Guinée et le Sénégal

Les conditions climatiques en Moyenne Guinée permettent de produire, au moment où le climat ne le permet pas au Sénégal, une pomme de terre de contre saison[62] compétitive et capable de se substituer, si elle est bien organisée, aux importations européennes qui représentent un montant de plus de 1.200.000.000 FCFA avant dévaluation.

Après la dévaluation du franc CFA, le prix de la pomme de terre européenne a augmenté en raison d'une pénurie liée aux inondations si bien que la pomme de terre sénégalaise était plus compétitive. Sur la base de ce prix, l'étude comparative de la pomme de terre européenne et guinéenne permet pour le moment d'accorder un avantage comparatif à la Guinée en dépit des frais d'escorte et des frais informels exorbitants.

---

[62] Contre saison de Mai à Décembre.

7.3.1.1 Opportunités d'échanges

Le Sénégal pourrait donc s'approvisionner en Guinée en pomme de terre de contre-saison sur une moyenne de six mois à raison de 1500 tonnes par mois soit 9000 tonnes d'une valeur CAF minimale de 1.318.050.000 FCFA. La consommation de "contre-saison" pourrait alors connaître une augmentation d'un tiers par rapport à l'année de la dévaluation (1994).

Tableau 7.15 : Évaluation des différents niveaux de prix à partir de la pomme de terre, rendue Dakar
(en Francs CFA)

RUBRIQUE	ORIGINE EUROPE						ORIGINE GUINÉE					
	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2	1	2
Prix de revient au kilo	189	189	216	216	350	350	176	176	199	199	227	227
Marge importateur	18,9	18,9	21,6	21,6	35	35	17,6	17,6	19,9	19,9	22,7	22,7
Frais de commercialisation	9,8	12,8	9,8	12,8	9,8	12,8	9,8	12,8	9,8	12,8	9,8	12,8
Marge grossiste	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Marge détaillant	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25	25
Prix de vente au détail	273	276	302	305	450	453	258	261	284	287	314	317

En supprimant les frais informels et l'escorte douanière, le prix de revient rendu Dakar serait de 170 FCFA le kilo. La pomme de terre guinéenne pourrait ainsi être vendue aux consommateurs sénégalais à 250 FCFA par kilo si la compression de la marge du grossiste atteignait 25 FCFA le kilo.

Le développement de la production locale de semences permettra peut être un jour de vendre la pomme de terre guinéenne aux environs de 150 à 200 FCFA le kilo. Il faudrait alors changer de stratégie de vente : "réduire le marges pour gagner davantage sur les quantités vendues".

Des semences produites au Sénégal pourraient être vendues aux producteurs guinéens en échange de leur pomme de terre de "contre-saison".

D'autres produits sénégalais pourront également être exportés vers la Guinée: le poisson sec, le sel, les engrais, les pesticides, les produits manufacturés, etc...

7.3.2 Contraintes des échanges intra-régionaux

Les produits agricoles guinéens, transportés de Conakry à Dakar par camion, ont pu être promu lors de la FIDAK 94 (Foire Internationale de Dakar) grâce à la collaboration de la FICA (Guinée) et d'IMS (Dakar).

Cette opération a permis d'identifier bon nombre d'obstacles à l'exportation par transport routier de Conakry à Dakar.

7.3.2.1. Documents à fournir

* Pour le véhicule
  - Carte bleue
  - Carte grise
  - Assurance guinéenne
  - Assurance CEDEAO (indiquant le nombre de passagers)

* Pour les produits

Toutes les pièces sont délivrées gratuitement par les Ministères suivants:

Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales (MARA)

Certificat d'origine guinéenne
Certificat phytosanitaire
Contrôle de qualité

Ministère du Commerce

Certificat d'origine CEDEAO

Ces formalités devraient être simplifiées: une assurance CEDEAO et un certificat d'origine CEDEAO indiquant le pays producteur devraient être suffisants.

7.3.2.2. Les voies de communication

Tableau 7.16 : État de la route, Conakry - Dakar

TRAJET	KILOMÉTRAGE	OBSERVATIONS
Conakry - Labé	431	Route bitumée
Labé - Koundara	272	Route non bitumée dont 92 Km de mauvaise piste
Koundara - Sambaïlo	13	Route non bitumée
Sambaïlo - Bhoundou Fourdou	32	Route non bitumée Poste frontalier Guinéen: Bhoundou Fourdou
Bhoundou Fourdou - Kalifourou	35	Très mauvaise piste à travers le Parc National de Niokolo Koba poste frontalier sénégalais: Kalifourou
Kalifourou - Tambacounda	135	Piste de 25 Km de Kalifourou à Madina Gounasse - 110 Km de route bitumée
Tambacounda - Dakar	632	Route bitumée
TOTAL	1.550	1.119 Km de Labé à Dakar

Les échanges sur l'axe Conakry - Dakar ne pouvent se développer qu'avec un réseau routier de qualité surtout durant l'hivernage où les pistes sont impraticables. Chaque pays devrait bitumer sa portion de route pour rejoindre la frontière :

Pour la Guinée: 352 Km de route à bitumer de Labé à Bhoudou Fourdou

Pour le Sénégal: 25 Km de route à bitumer de Kalifourou à Madina Gounasse.

Tableau 7.17 : Postes de contrôle obligatoires sur l'axe Conakry - Dakar

No	GUINÉE[63]	No	SÉNÉGAL
1	PK5 Kindia Douane - Gendarmerie - Police mobile	1	Kalifourou Police - Douane - Gendarmerie Formalités entrée Sénégal
2	PK 5 Labé - Koundara Armée Camp Alpha Oumar	2	Tambacounda Douane - Gendarmerie Nouvelles formalités/Transit
3	Bac de Badala Police - Gendarmerie		
4	Koussitel Douane - Police		
5	Koundara Douane - Police - Gendarmerie		
6	Sambaïlo Douane - Police - Gendarmerie		
7	Bhoundou Fourdou Douane - Police - Gendarmerie Formalités sortie territoire		

Sur l'axe Conakry - Dakar, des droits de sortie et d'entrée "informelles" de territoire sont payables tout au long du parcours. Ces frais calculés lors de l'opération FIDAK/FICA/IMS en Décembre 1994 peuvent varier en fonction du hasard des rencontres, des négociations et des individus.

Les formalités administratives gagneraient à être simplifiées.

[63] A partir de Kindia via Bhoundou-Fourdou.

Tableau 7.18 : Identification des frais de routes "formels et informels" entre Labé et Dakar

Partie Guinéenne

DATE	LIBELLE	FRAIS FORMELS[64]	FRAIS INFORMELS[65]	OBSERVATIONS
30/11/94	Traversée du Bac de Badala par camion de 20 tonnes		10.000	
	- Gendarmerie de Koundara		5.000	
01/12/95	- Gendarmerie de Sambaïlo		10.000	
	- Police de Sambaïlo		10.000	
	- Douanes de Sambaïlo		10.000	
	- Police Bhoudou Fourdou		10.000	
02/12/94	- Gendarmerie Bhoudou Fourdou		10.000	
	- Douanes de Bhoudou Fourdou		15.000	
	- "Laissez-passer" du camion pour Dakar		3.000	
	- "Droit d'ouverture barrage"		3.000	
			86.000	soit 43.000 F CFA

Partie Sénégalaise

02/12/94	Gendarmerie de Kalifourou (Entrée Sénégal)		12.000	
	Escorte douanière sur Tambacounda	50.000		
	Douane à 35 Km de Tambacounda		5.000	
	Gendarmerie à 35 Km de Tambacounda		10.000	
	Police - Droit de parking à l'entrée de Tambacounda		12.000	
	Escorte douanière Tambacounda - Dakar	100.000		
	Police Kaffrine		3.000	
03/12/94	Gendarmerie Kaffrine		3.000	
	Police Kaolack		2.500	
	Gendarmerie de Kaolack		5.000	
	Police Fatick		2.500	
	Gendarmerie Fatick		2.500	
	Police MBour		3.000	
	Gendarmerie MBour		3.000	
	Police de Thiaroye		5.000	
	Gendarmerie de Thiaroye		5.000	
		150.000	73.500	soit 223.500 F CFA

[64] Frais officiels acquittés auprès de services administratifs.

[65] Frais arbitraires sans aucune référence officielle.

7.4 Conclusions et recommandations

Après avoir analysé les opportunités d'échanges entre le Sénégal et la Guinée concernant la filière pomme de terre, l'origine guinéenne offre un avantage comparatif par rapport à l'origine européenne.

Cependant, il conviendrait de prendre un certain nombre de mesures pour développer ces échanges.

En effet, l'exportation guinéenne de la pomme de terre de "contre-saison" vers le Sénégal ne peut se développer sans un réseau de communication approprié, des hommes consciencieux et des mesures visant à changer les mentalités.

Le développement de l'expansion rationnelle de cette spéculation reste tributaire de la volonté politique. Elle devrait dépasser le stade de la législation et de la "promotion des produits" pour revenir à l'essentiel : Réaliser un programme régional d'infrastructures routières intégrées. Bitumer chaque tronçon de routes "nationales" reliant les différentes capitales permettrait de réaliser le premier pas vers la libre circulation des hommes et des biens.

Chaque État devrait veiller à vulgariser les textes simplifiés de la CEDEAO et former les douaniers, les policiers les gendarmes à la culture sous régionale.

Toute forme de "Racket" organisé sur les axes sous-régionaux, sous forme de taxes informelles, qui ne profitent pas à la puissance publique, devrait faire l'objet de lourdes sanctions.

La création de courants d'échanges africains apportera de manière certaine une contribution à l'amélioration des balances commerciales. Elle permettra d'orienter à terme les productions en fonction des débouchés et d'atteindre une phase de développement nécessaire pour abattre les derniers obstacles aux échanges sous-régionaux.

Liste des abréviations

ACEP	Agence de Crédit pour l'Entreprise Privée
BCRG	Banque Centrale de la République de Guinée
CDH	Centre pour le Développement de l'Horticulture
CEE	Communauté Economique Européenne
CIP	Centre International de la Pomme de Terre
CNCAS	Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal
DNA	Direction Nationale de l'Agriculture
FAO	Organisation des Nations-Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture
FAPA	Ferme d'Agro-Pastorale d'Arrondissement
FED	Fonds Européen de Développement
FG	Franc Guinéen
FIDAK	Foire Internationale de Dakar
FICA	Fondation pour l'Investissement et la Commercialisation Agricole
FGP	Fonds de Garantie des Prêts
FPE	Fonds de Promotion Economique
IMS	International Multi Services
MARA	Ministère de l'Agriculture et des Ressources Animales
PCPEA	Projet Cadre pour la promotion des Exploitations Agricoles
PICA	Projet d'Investissement en Commercialisation Agricole
PNASA	Projet National d'Appui à la Sécurité Alimentaire
SONED	Société Nouvelle des Etudes de Développement
UGTM	Union des Groupements de Timbi-Madina
USAID	United States Agency for International Development

Bibliographie

ABDOU AZIZ DIONGUE. Mars 1995. Projet maraîcher à Gorom I sur 37 hectares. Sahel Investissement Conseils.

CHAMBRE DE COMMERCE, D'INDUSTRIE ET D'AGRICULTURE DE LA RÉGION DE DAKAR. Avril 1995. Spécial Horticulture. Bulletin d'Information Economique, N°155.

CHERIF LANCENY ET PETER VANDER ZAAG. Février 1995. Pour une amélioration de la production de la pomme de terre en Guinée. Idées pratiques. FICA.

COLEACP - CNA/OC. Groupe de travail restreint sur la filière horticole. Conakry, 4-6 Avril 1995. Stratégie d'action pour les fruits et légumes frais.

I - Sur les marchés régionaux AOC
II - Sur les marchés européens

DIRECTION DE L'HORTICULTURE. République du Sénégal. Février 1995. Note d'analyse sur la dévaluation et la filière horticole.

DIRECTION DE L'HORTICULTURE. République du Sénégal. Janvier-Avril 1995. Projet de Promotion de la petite et moyenne entreprise horticole. Mission d'instruction Rapport final MBAYE DIOUF et GERDA HEYDE Consultants.

ETUDE SUR LA COMMERCIALISATION AGRICOLE EN GUINÉE. Février 1985. FAO et Associates for International Resources and Development, Cambridge, MA.

I.R.J. GEERTSEMA. La conservation et la transformation de la pomme de terre (Méthodes simples). Nivaa Holland.

LES ÉtatS D'AFRIQUE, DE L'OCÉAN INDIEN ET DES CARAIBES. Situation économique et financière en 1992. Perspectives d'évolution. Édition 1993. Ministère de la Coopération Services des affaires financières et de la coordination géographique.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DES RESSOURCES ANIMALES. République de Guinée. Décembre 1990. Stratégie commerciale pour les produits de la filière horticole. Tome 1. Conakry.

MINISTERE DE L'AGRICULTURE, ELEVAGE ET FORÊTS. Bulletins PNASA. N°0 Janvier 1994 à N°11 Janvier 1995. Panorama 1994 des marchés des principaux produits alimentaires. Février 1995.

MINISTERE DU DÉVELOPPEMENT RURAL. République du Sénégal. Juillet 1989. Étude des semences légumières. SONED Afrique.

RAPPORT DU PROJET DE DÉVELOPPEMENT AGRICOLE DE TIMBI MADINA au Programme d'appui à la professionnalisation de l'Agriculture en Moyenne Guinée, Caisse Française de Développement. Campagne 1994 - 1995.

RAPPORT PROJET FAO GUI/86/004. Projet de développement rural du Fouta Djallon.

VIII. ANALYSE DES INCITATIONS ET DE LA COMPÉTITIVITÉ ÉCONOMIQUE

Le présent chapitre a pour objectif d'examiner le niveau des incitations auxquelles font face les opérateurs privés et la compétitivité de leur produit final sur un marché bien déterminé. Les analyses des incitations et de la compétitivité économique tirent leur source des notions de prix de marché et de référence, décrits en plus ample détail à l'annexe de ce document.

La démarche généralement suivie par les économistes dans l'évaluation des incitations et de la compétitivité économique d'une filière dans un pays déterminé est l'estimation et la comparaison des coûts de production et de commercialisation (collecte, stockage, transformation, transport, etc.) à un prix de référence international dans le cas d'un produit qui est échangeable sur le marché international.[66] Ainsi, pour un produit qui doit se substituer aux importations, les coûts énoncés plus haut sont comparés au prix CAF du produit sur un marché donné. Quant aux produits destinés à l'exportation, la comparaison des coûts se fait plutôt avec le prix FOB du produit à un marché donné.

Ce principe de base pour l'évaluation des incitations et de la compétitivité économique dans le pays producteur a été légèrement modifié dans la présente analyse pour tenir compte des exportations d'un pays producteur vers le marché d'un pays consommateur. Dans ce cas, la méthode employée dans notre analyse a été de comparer les coûts jusqu'au marché de consommation considéré aux prix CAF du produit international sur ce marché. Le fondement de cette approche est que le produit du pays exportateur est directement concurrencé par les importations en provenance du marché international, comme c'est le cas pour la pomme de terre, de l'ail et des poussins. Quant au maïs, il est tout simplement traité comme un produit d'import-substitution.

Si l'approche décrite plus haut est conventionnellement entreprise dans les analyses d'incitations et d'efficacité économique, il n'est pas toujours aisé d'obtenir les prix de référence internationaux. C'est en fait la situation pour l'ail, les poussins et la pomme de terre, pris ici comme études de cas. Les prix internationaux de ces produits ne sont pas divulgués dans des documents disponibles au public. Pour cette raison, les analyses de la présente étude reposent sur les observations directes des valeurs unitaires des transactions actuelles.[67] Sur la base de ces observations, les résultats obtenus doivent être interprétés avec

---

[66] Au cas où les qualités des produits local et international sont distinctes, un ajustement du prix international est fait pour en tenir compte. C'est par exemple le cas pour l'ail tchadien qui est de petit calibre alors que l'ail importé du marché international est de gros calibre et relativement plus cher.

[67] Le prix CAF de l'ail rendu au port d'Abidjan était 7000 FF/tonne. Celui de la pomme de terre rendu à Dakar était de 70 FF/sac de 25 kg. Quant au maïs, le prix CAF utilisé était de 140 $/tonne (qui est une valeur projetée; actuellement en 1996 le prix du maïs jaune et du blanc est excessivement cher, dû à des pénuries aux États-Unis et en Afrique du sud). Pour les poussins, les cours mondiaux n'étaient pas disponibles et nous avons supposé un prix CAF de 400 FCFA/poussin au port d'Abidjan (Rolland, 1995; *op cit*).

circonspection et ne doivent pas servir pour entreprendre une projection à long terme de la viabilité de certaines filières, puisque ces valeurs sont restrictives et sont susceptibles de varier à l'avenir. Ces valeurs peuvent cependant servir d'étalon de base pour une analyse rapide qui pourra être raffinée ultérieurement par des informations complémentaires.

Analyse des incitations

Les opérateurs économiques qui prennent part à des activités d'exportation sont généralement motivés par un désir de faire des gains financiers immédiats ou futurs. Si les politiques mises en place leur permettent d'arriver à leur but, ils entreprennent les activités de commerce. Dans le cas contraire, ils s'abstiennent de faire des investissements jusqu'à ce que les conditions financières s'améliorent ou qu'ils puissent entreprendre l'activité dans l'espoir d'un lendemain meilleur. Qu'en est-il pour les études de cas mentionnés ci-dessus? Est-ce que les politiques qui sont en vigueur présentement incitent les opérateurs privés à exporter vers les pays voisins?

Les résultats de l'analyse des incitations présentés dans le tableau 8.1 semblent révéler que sur la base des prix de revient et de vente sur les marchés d'exportation, les différents produits procurent aux opérateurs économiques une rentabilité financière positive variant entre 5 FCFA/kg et près de 145 FCFA/kg.

Tableau 8.1. Résultats du scénario de base pour l'exportation de produits agricoles

	RF	CPN	CPE	CRI
Ail produit au Tchad et transporté à Abidjan par voie maritime	145	1.14	0.93	0.70
Ail produit au Tchad et transporté à Abidjan par voie aérienne	15	1.14	0.91	1.00
Maïs produit au Bénin et acheminé au Niger	5	0.43	0.27	0.44
Pomme de terre produite en Guinée et vendue à Dakar	115	1.14	1.05	0.67
Poussins produits au Ghana et vendus à Abidjan (RF = cedi/poussin)	70	0.98	0.67	0.62

Note: RF = Rentabilité Financière
CPN = Coefficient de Protection Nominale
CPE = Coefficient de Protection Effective
CRI = Coût en Ressources Intérieures
Voir l'annexe méthodologique pour ces définitions.

Source: Calculé à partir des données des études de cas

L'ail produit au Tchad et transporté par voie routière et maritime à Abidjan semble générer le plus grand profit financier. Cependant, si l'ail est acheminé à Abidjan par voie aérienne, il devient l'un des produits les moins rentables financièrement du fait des coûts élevés du transport aérien. Le fret aérien dispose néanmoins d'atouts considérables puisqu'il

est rapide et offre moins de risque de pertes physiques à destination. Ces avantages que procurent le transport aérien ne compensent toutefois pas les risques financiers qui pourraient survenir suite à une chute du prix de l'ail à Abidjan. En fait, le prix de marché utilisé pour calculer la rentabilité financière repose sur le prix moyen de 750 FCFA/kg obtenu en prenant la moyenne entre l'intervalle de 600 à 900 FCFA/kg observé pendant l'année. Si l'exportateur tchadien devait faire face au prix minimum de 600 FCFA/kg, il dégagerait une perte financière nette à moins qu'il ne réduise considérablement ses coûts de commercialisation. A ce prix, même l'ail transporté par voie terrestre et maritime deviendrait financièrement non rentable.

L'exportation de la pomme de terre guinéenne vers Dakar paraît être aussi une activité lucrative en contre-saison, période pendant laquelle le prix du marché est à son niveau maximum. Le prix à cette période est d'autant plus élevé que la pomme de terre importée d'Europe, bien que libre depuis le début de 1995, subit des droits de douane (10%), la taxe à l'importation (5%) et la surtaxe de 20% à l'entrée de Dakar. Pour cette raison, les commerçants de Dakar reçoivent un prix domestique qui est supérieur au prix de référence international. Ce même ordre de grandeur est perçu aussi par les commerçants de l'ail sur le marché d'Abidjan du fait aussi des droits de douane (10%), de la taxe à l'importation (5%) et d'autres taxes (taxe statistique, OIC, timbre, etc.). Les données disponibles pour la production des poussins au sein du Ghana suggèrent que les producteurs locaux font face à une désincitation due aux taxes sur les aliments avicoles et les produits vétérinaires importés.[68]

Pour le cas du maïs béninois, l'analyse des incitations a été faite pour Malanville qui est le marché béninois servant de courroie de transmission entre le Bénin et le Niger. Sur ce marché, le maïs béninois paraît le moins rentable financièrement parmi les produits étudiés, avec seulement 5 FCFA/kg de profit à cause d'un prix intérieur relativement bas. Ceci est dû à l'imposition de l'interdiction temporaire des exportations alors qu'il semble exister un surplus de maïs au Bénin. Les opérateurs économiques, à cause de ces facteurs, font face à une incitation négative sur le marché de Malanville, comme l'indiquent les coefficients de protection nominale et effective qui sont en-dessous de 1,00, ce qui indique une taxation nette de la production. Cette rentabilité faible explique en partie le fait que la plus grande partie du maïs septentrional béninois converge vers ce marché pour être acheminé vers le Niger.

Potentiel d'échanges régionaux de produits agricoles

Les programmes d'ajustement structurel entreprises en Afrique de l'Ouest au cours des années 80 ont visé à désengager les États des activités de production et de commercialisation au profit des agents économiques du secteur privé. Le corollaire de cette libéralisation était d'améliorer la compétitivité économique des produits ouest-africains par le biais non seulement d'une plus grande concurrence intérieure, mais aussi l'exposition des produits domestiques à ceux de la sous-région et du marché international. C'est dans cet esprit de concurrence que le potentiel d'échanges régionaux devrait être analysé car seuls les produits viables

[68] Les informations manquent quant au commerce de poussins entre le Ghana et la Côte d'Ivoire.

économiquement pourront conquérir le marché régional de façon durable. En somme, le commerce régional doit être fondé sur la compétitivité des produits vis-à-vis de leurs concurrents régionaux et extérieurs.

Le niveau de compétitivité économique des produits sur le marché régional est mesuré par le coût en ressources intérieures (CRI) qui est le ratio entre la valeur des facteurs domestiques et la différence entre le prix de référence unitaire du produit final et la valeur des intrants échangeables sur le marché international pour produire une unité de ce produit, tous valorisés à leur coût d'opportunité ou prix économique. Si le CRI est inférieur à un (valeur des ressources intérieurs est inférieure à la valeur-ajoutée économique créée, ce qui représente un gain économique net), on peut affirmer que le produit est compétitif sur le marché en question alors qu'un CRI supérieur à l'unité indique que le produit n'est pas compétitif. La dérivation du CRI est expliquée en détail dans l'annexe méthodologique.

A la lumière des résultats des CRI présentés dans le tableau 8.1, les perspectives d'échanges régionaux des produits agricoles étudiés semblent énormes en Afrique de l'Ouest car ces biens semblent en général économiquement compétitifs. L'exception à cette règle semble être l'ail tchadien transporté par voie aérienne à Abidjan. Les coûts de transport aérien sont, comme il a été mentionné ci-dessus, si élevés que les commerçants auront du mal à écouler ce produit sur le marché abidjanais.

Le potentiel d'échanges entre le Bénin et le Niger est d'autant plus important que le Bénin produit généralement des surplus de maïs à bon marché alors que le Niger en est chroniquement déficitaire et s'approvisionne sur les marchés nordiques du Bénin et du Nigeria. Il semble que le Bénin et le Nigeria, bien qu'ils soient tous deux de gros producteurs de maïs, se fournissent mutuellement cette céréale du fait des périodes différentes de production locale et des problèmes de stockage après les récoltes. On pourrait se demander si le volume des échanges n'aurait pas été plus important si les opérateurs économiques avaient à leur disposition des techniques adéquates de stockage leur permettant de vendre au fur à mesure que les prix augmentent sur les marchés. Que serait aussi le volume des échanges si certains paramètres importants de la compétitivité économiques changeaient à l'avenir? Pour répondre à cette question, des simulations ont été entreprises aussi bien pour l'indicateur de compétitivité que pour les déterminants des incitations au commerce régional.

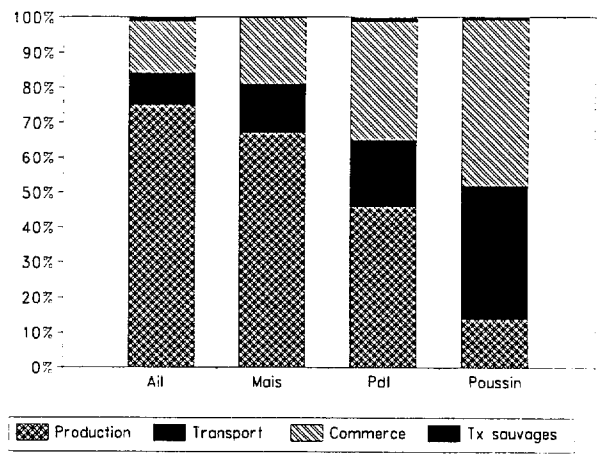
Simulation

Les investigations des opérateurs économiques au cours des études de cas ont révélé dans leur grande majorité que les transactions de produits agricoles d'un pays à un autre sont souvent handicapées par les taxes informelles collectées par les forces de l'ordre entre les zones de productions et les marchés de consommation. Force est cependant de reconnaître que ces taxes ne représentent qu'une part très infime du coût total de la filière, comme le montre le tableau 8.2.

A cause donc de la faiblesse de ces taxes, elles affectent très marginalement le niveau de compétitivité économique et de rentabilité des différents produits agricoles. Toutefois, ces taxes constituent une contrainte au commerce régional dans la mesure où elles limitent la participation d'opérateurs additionnels au processus de commercialisation, engendrant ainsi moins de compétition.

Bien qu'infimes, ces taxes pourraient être éliminées car elles aideraient à réduire les coûts de transport qui, comparés à ceux des autres régions du monde, sont très élevés. Selon Inrets-Let et Badiane,[69] les coûts de transport africains dépassent ceux des pays asiatiques d'au moins 25% et pourraient nettement baisser si une compétition plus forte existait dans le secteur des transports et si les taxes formelles sur les importations de camions étaient considérablement réduites.

Tableau 8.2. Part des différents postes dans le coût total du produit sur le marché final



	Ail	Maïs	Pomme de terre	Poussin
Coût de production ferme (%)	0.14	0.75	0.46	0.67
Coût de commercialisation (%)	0.86	0.25	0.54	0.33
Dont:				
Coût de transport	0.38	0.09	0.19	0.14
Taxes sauvages	0.004	0.01	0.01	non disp

[69] INRETS-LET, "Politiques de réduction des coûts de camionnage en Afrique sub-saharienne: cas de la Côte d'Ivoire et du Mali," (Lyon, France, 1989) et Ousmane Badiane, "Regional Integration and Country Macroeconomic Policies in West Africa," papier présenté à la conférence de l'IFPRI/ISRA sur l'intégration régionale des marchés agricoles en Afrique de l'Ouest (Saly Portudal, Sénégal, 2-4 décembre 1992).

Tenant compte d'une réduction de ces coûts de 25% et déduisant les taxes informelles, nous avons mesuré dans le tableau 8.3 la compétitivité économique et le niveau d'incitation des différentes filières agricoles. Les résultats de cette simulation indiquent que les produits qui sont transportés sur une longue distance, tels que l'ail tchadien rendu à Abidjan et la pomme de terre guinéenne vendue à Dakar, gagnent davantage en compétitivité. En outre, la réduction de ces coûts de transport induit une plus grande incitation dans les filières. C'est le cas par exemple de l'ail tchadien transporté par avion.

Tableau 8.3. Résultats de l'élimination des taxes informelles et de la réduction de 25% des coûts de transport

	RF	CRI
Ail produit au Tchad et transporté à Abidjan par voie maritime	175	0.66
Ail produit au Tchad et transporté à Abidjan par voie aérienne	103	0.79
Maïs produit au Bénin et acheminé au Niger, via Malanville	8	0.65
Pomme de terre produite en Guinée et vendue à Dakar	135	0.62

Note: RF = Rentabilité Financière
CRI = Coût en Ressources Intérieures

Source: Calculé à partir des données des études de cas

Pour ce qui concerne la pomme de terre guinéenne, il semble que l'un des facteurs qui contribuent fortement à la compétitivité de ce produit sur le marché dakarois est le cours inhabituellement élevé de la pomme de terre en Europe pour la période analysée. D'après les importateurs sénégalais de pomme de terre européenne, le prix international dépsserait difficilement 40 FF/sac de 25 kg cette ann·e. Sur la base de ce prix, la pomme de terre guinéenne perdrait sa compétitivité à Dakar. Et si le niveau du nouveau prix international se transmettait de façon équivalente à la formation du prix local, la pomme de terre guinéenne ne serait plus rentable financièrement à Dakar, comme l'indiquent les résultats inscrits dans le tableau 8.4.

Tableau 8.4. Résultats d'une variation du prix de référence international et du prix local

	RF	CPN	CPE	CRI
Ail produit au Tchad et transporté à Abidjan par voie maritime a/	195	0.65	0.80	0.54
Ail produit au Tchad et transporté à Abidjan par voie aérienne a/	1	1.00	0.73	0.67
Maïs produit au Bénin et acheminé au Niger, via Malanville b/	20	0.52	0.37	0.68
Pomme de terre produite en Guinée et vendue à Dakar c/	-45	1.08	0.78	1.67

Notes: RF = Rentabilité Financière
CPN = Coefficient de Protection Nominale
CPE = Coefficient de Protection Effective
CRI = Coût en Ressources Intérieures

a/ L'ail tchadien est supposé améliorer sa qualité de 20% suite à la production du gros calibre, donc son prix de référence a augmenté de 20%.

b/ Le prix du maïs béninois à Malanville est supposé croître de 20% du faite de la levée de l'interdiction d'exporter et d'une meilleure circulation de l'information entre le Niger et le Bénin.

c/ Le prix international de la pomme de terre est supposé baisser à 40 FF/sac au lieu de 70 FF/sac, entraînant ainsi une chute du prix local à Dakar par la même proportion.

Source: Calculé à partir des données des études de cas

IX. CONCLUSIONS ET STRATÉGIES

Implications de l'analyse des incitations et des avantages comparatifs

L'analyse des incitations et des avantages comparatifs présentée dans le chapitre précédent montre la compétitivité de quelques produits agricoles non-traditionnels destinés à la consommation régionale. Bien que les CRI soient inférieurs à 1.00, signifiant que les activités identifiées procurent des revenus d'exportation de façon efficiente aux pays producteurs, les coefficients de protection effective (CPE) qui sont inférieurs à 1.00, montrent que les filières de poussins de jours du Ghana et le maïs du Bénin sont pénalisées par les politiques présentement en cours. Par exemple pour le cas des poussins, le niveau du CPE résulte de la taxation des aliments de volaille et des autres intrants, alors que le cas du maïs béninois peut être expliqué par l'interdiction d'exportations qui a tendance à réduire le prix d'équilibre domestique. A l'opposé de ces deux produits, les producteurs et commerçants de pomme de terre au Sénégal et de l'ail en Côte d'Ivoire semblent recevoir une incitation positive.

Dans la détermination des contraintes qui induisent une divergence entre la compétitivité financière et économique, les recherches ont distingué deux types de barrières. D'une part, on peut citer les coûts associés au comportement du secteur public qui peuvent être interprétés comme une forme de taxe directe ou implicite sur les producteurs et/ou commerçants et qui ont tendance à réduire la rentabilité financière. Les simulations entreprises dans les analyses suggèrent que les taxes informelles constituent une part négligeable du coût total des commerçants, comme l'ont confirmé les entretiens avec les hommes/femmes d'affaires locaux qui ont appris à s'y adapter. Dans plusieurs pays par exemple, les opérateurs économiques facilitent leurs déplacements à l'intérieur et à l'extérieur des frontières en payant aux agents des forces de l'ordre une somme forfaitaire à un arrêt unique ou à travers un convoyeur.

La deuxième catégorie de contraintes provient du fait que les marchés régionaux des facteurs de production, des biens et des services (incluant le transport) sont présentement très sous-développés. Les simulations montrent par exemple que la rentabilité financière (dans une moindre mesure la compétitivité économique) accroît substantiellement si les coûts de transport sont réduits au niveau des normes internationales.

D'autres études présentement en cours s'efforcent de mesurer les flux d'échanges aussi bien à l'intérieur qu'à l'extérieur de la région[70]. Etant donné le potentiel économique dans ces quatre études de cas, l'Afrique de l'Ouest semble être prête à accroître les volumes d'échanges des produits non-traditionnels.

---

[70] Une étude est sous les auspices de REDSO/Abidjan alors qu'une autre est dirigée par Abt Associates, Bethesda, MD.

L'implication pour les preneurs de décisions est qu'ils doivent déployer des efforts pour libéraliser le marché régional[71], harmoniser les textes officiels prônant des conditions de traitement préférentiel aux partenaires régionaux avec l'application qui est souvent contraires aux textes, et investir dans les infrastructures de transport pour réduire les coûts. De même, les banques régionales doivent être encouragées à mettre en pratique les protocoles d'accord pour faciliter les transferts intra- et inter-zones monétaires dans la région, comme promis récemment à la rencontre du REAO en novembre 1995 à Accra.

Perspectives pour la formation des membres du REAO et recommandations futures

Les chapitres précédents, issus d'une collaboration étroite entre hommes/femmes d'affaires et économistes dans les analyses de marché, ont démontré la richesse que pourrait engendrer une telle coopération. De nombreuses contraintes au potentiel de commerce qui auraient pu être négligées ont été identifiées grâce à la vision des hommes/femmes d'affaires. Grâce aussi à l'approche complexe d'économistes expérimentés dans les analyses sectorielles, les entrepreneurs ont été exposés aux questions d'offre et de demande, des effets des politiques du gouvernement sur les incitations dans le secteur privé qui auraient pu être négligées. Quoique les entrepreneurs privés ouest-africains ne s'adonnent pas à une analyse aussi minutieuse sans la contribution financière du REAO, plusieurs membres ont été sensibilisés à l'importance de bien comprendre, à travers cette étude, le développement des marchés dans lesquels ils opèrent. De tels services pourront être engagés ou entrepris directement dans le futur par les entreprises ouest-africaines, comme c'est le cas aujourd'hui par les compagnies dans les pays développés.

Les échanges régionaux en Afrique de l'Ouest ont été principalement entrepris par des commerçants informels qui ont profité des opportunités d'arbitrage en échangeant leurs biens à travers les frontières. De telles opportunités ont été mises en évidence dans les cas des céréales et des biens alimentaires non-traditionnels disposant d'une valeur élevée. Ces opportunités d'arbitrage n'auraient-elles pas été plus rentables si le poids de certaines barrières de marché et institutionnelles, tels que les coûts de transport élevés par voie terrestre et surtout par voie aérienne, les taxes informelles au-delà et à l'intérieur des frontières, les coûts dans les retards de paiement dus au difficultés de transferts monétaires, les difficultés de pénétrer les réseaux de commerce local, étaient réduits ou éliminés?

Toutefois, les opportunités rentables de commerce seront de plus en plus réalisées par les *entrepreneurs* qui savent mobiliser les investissements en vue d'établir des stratégies à long terme pour développer leurs affaires. Au lieu d'accepter une certaine variété, qualité, race ou

---

[71] Certains des problèmes auxquels est confrontée la libéralisation du commerce régional est le fait que les gouvernement ouest-africains tirent une grande partie de leurs revenus des taxes commerciales. Toutefois, ces taxes imposent souvent des effets néfastes sur les activités commerciales. Les analyses des régimes commerciaux actuels et de leurs alternatives seront entreprises dans un certain nombre de pays de l'Afrique de l'Ouest ,dont le Ghana et le Mali, dans le cadre du projet EAGER/régimes commerciaux qui couvre présentement sept pays subsahariens.

un certain style de bien produit localement, les investissements viseront de plus en plus la recherche, la production, la transformation, et la commercialisation pour l'amélioration des biens afin de mieux répondre aux exigences des consommateurs du marché final situé soit dans la région ou à l'extérieur de la région. De même, des investissements privés ou collectifs ou conjointement avec des investissements publics seront entrepris pour minimiser les pertes, accélérer les transactions, adoucir les variations intra-annuelles, et réduire les coûts de transaction au lieu de faire face à des pertes engendrées par le manque de facilités de stockage approprié, d'infrastructures aériennes ou portuaires, de transport, d'emballage, ou d'infrastructures de transformation. De surcroît, les entrepreneurs investiront de plus en plus dans des stratégies afin de faire la différence entre d'une part leurs biens et services et d'autre part ceux des autres en vue d'accaparer une part plus importante du marché et s'attirer la loyauté des consommateurs.

Peut-on affirmer que le REAO est à l'avant-garde de la nouvelle classe d'entrepreneurs en Afrique de l'Ouest? Ce rapport démontre la perspicacité potentielle dans les analyses de marché, comme celles entreprises dans les quatre études de cas qui sont dans une certaine mesure hypothétiques. Ne serait-il pas logique pour le REAO, après cet exercice, d'essayer de former la grande majorité de ses membres aux techniques d'analyse de marché, de stratégies de commercialisation et de développement des propositions d'affaires? Une telle initiative permettrait de mieux développer les talents qui donnent plus de pouvoir aux hommes et femmes d'affaires en vue de leur permettre d'entreprendre des investissements à long terme destinés à croître leurs affaires dans les marchés domestiques et régionaux, à créer de nouvelles possibilités d'emplois, et à promouvoir la croissance économique dans la région.

ANNEXE MÉTHODOLOGIQUE

La présente étude se base sur les résultats et les développements analytiques des études antérieures. Elle s'inscrit dans le cadre d'une évolution des institutions ayant du potentiel dans le commerce régional.

L'analyse de marché est un examen complexe. Un «marché» pour un produit donné englobe plusieurs acteurs économiques, à savoir les producteurs, les commerçants, (parfois) les agro industriels, les importateurs et/ou les exportateurs. On appelle cette chaîne «la filière», et l'analyse vise plusieurs niveaux et divers aspects de cette filière.

Un commerçant commence son analyse avec l'examen des prix d'achat, des prix de vente et du volume potentiel d'une activité donnée, vue sous l'angle du marché de gros. Parfois, il considère aussi l'achat direct d'un produit au marché rural de collecte ou peut-être même la passation d'un contrat directement avec des producteurs pour s'assurer de l'approvisionnement. Dans ce dernier cas, les coûts de production du produit primaire concernent le commerçant aussi bien que le producteur lui-même.

De même, un économiste commence son analyse avec l'examen des prix, définis de plusieurs manières, afin de comprendre les éléments qui déterminent la demande et l'offre du produit, la rentabilité et la compétitivité (ou rentabilité sociale). Les éléments qui permettent un tel examen sont présentés dans les sections suivantes et seront discutés lors de l'atelier.

Cette section résume les analyses financières et économiques établies dans les études de cas. Pour chaque filière, elle discute la rentabilité financière, la rentabilité économique et la compétitivité. Ensuite, des simulations de scénarios économiques alternatifs sont estimés pour présenter les effets sur la rentabilité et sur la compétitivité des différentes politiques et états de développement des filières/marchés.

Rentabilité financière

La rentabilité financière est présentée en termes de revenue net rendu au commerçant par unité vendue (kilogram de maïs, ou tête du poussin à jour, ou tonnes d'ananas, de pomme de terre ou d'ail) dans le marché consommateur. Elle est évaluée aux prix de marché, c'est-à-dire aux prix réellement payés ou perçus par les agriculteurs et les commerçants. Elle se mesure par le bénéfice financier net (BFN), la différence entre le prix financier du produit et la somme de la valeur des intrants échangeables et la valeur des facteurs de production. Une activité est rentable si le BFN est positif. Il est défini par l'expression suivante:

$$BFN_j = P_j - \sum_i a_{i,j} \times P_i - \sum_s f_{s,j} \times P_s$$

où :

- P_j : prix au producteur du produit j
- $a_{i,j}$: quantité de l'intrant i utilisé pour la production d'une unité du produit j
- P_i : prix du marché de l'intrant i
- $f_{s,j}$: quantité du facteur de production s utilisée pour la production d'une unité du produit j
- P_s : prix du marché du facteur de production s (main-d'oeuvre, terre ou capital)

Rentabilité économique et compétitivité

La marge financière est ensuite recalculée en termes économiques, c'est-à-dire aux prix économiques, ou «prix de référence,» définis comme étant les prix qui auraient cours sur le marché national en l'absence de toute intervention étatique.[72] La rentabilité économique unitaire qui en est issue représente le revenue net rendu au commerçant, déduction faite des taxes et/ou des subventions qui interviendraient entre le marché et le producteur ou commerçant. Ce dernier offre donc une impression plus correcte de la compétitivité d'un pays

---

[72] Le prix de référence économique d'un bien échangeable importable est son prix international à la frontière, majoré des coûts supplémentaires (les frais portuaires, de transport et distribution, de stockage, etc..) pour amener le produit à sa destination (c'est-a-dire au lieu qui nous permet de faire la comparaison entre les coûts du produit local et ceux du produit importé). Dans le même sens, le prix FOB d'un produit exportable représente le coût d'opportunité de sa consommation locale, donc de sa valeur dans l'économie locale. Pour un produit ou intrant qui ne peut être ni exporté, ni importé (donc qui est non-échangeable), le marché international ne sert pas de référence. Dans ce cas, son prix de référence est le prix national qui prévaudrait sur le marché national en l'absence de toute intervention étatique. Ceci est calculé à partir du prix de marché (qui reflète l'équilibre de la demande et de l'offre local), moins les taxes (plus les subventions) sur le prix de marché.

par égard à la filière (produit/pays) en question. La rentabilité économique peut se mesurer par ce que l'on appelle le bénéfice économique net (BEN) défini par l'expression suivante:

$$BEN_j = P^*_j - \sum_i (P^*_i * a_{i,j}) - \sum_s (P^*_s * f_{s,j})$$

où: P^*_j : prix de référence du produit j

$a_{i,j}$: quantité de l'intrant i utilisé pour la production d'une unité du produit j

P^*_i : prix de référence de l'intrant i

$f_{s,j}$: quantité du facteur de production s utilisée pour la production d'une unité du produit j

P^*_s : prix de référence du facteur de production s

Le BEN représente le gain (ou la perte) pour la collectivité engendré(e) par la production d'une unité du produit j, lorsque les intrants et l'output sont évalués à leur prix de référence. Il permet de voir si une activité donnée procure à la collectivité un surplus par rapport aux utilisations alternatives des ressources effectivement employées dans l'activité analysée. Une activité est rentable du point de vue de la collectivité si et seulement si son BEN est positif.

Une difficulté engendrée par cette analyse concerne le fait que l'établissement des coûts d'opportunité est d'autant plus malaisé que l'économie du pays est distordue par les interventions de l'État. En outre, l'utilisation de cet indicateur ne permet pas de faire un classement parmi les différentes activités; d'abord parce que la mesure du BEN dépend de l'unité retenue pour tel ou tel produit. D'autre part, on peut avoir le même BEN pour deux activités (ou deux itinéraires techniques) n'engageant pas les mêmes ressources locales. Pour ces raisons, les termes du calcul du BEN peuvent être modifiés de façon à ce que les unités soient neutres, et l'on obtient ainsi un rapport qui s'appelle le coût réel des devises (CRD), décrit ci-dessous.

Compte tenu de ces limites d'interprétation du BEN, et pour permettre la comparaison directe des différentes activités ou des différents niveaux technologiques, on utilise un autre indicateur qui représente une modification des termes du calcul du BEN de façon que les unités soient neutres. On obtient ainsi un rapport qui s'appelle le «coût réel de devises» (CRD), ou le coût en ressources nationales. Pour définir le CRD, nous ne faisons qu'exprimer les éléments du BEN d'une autre manière. Le coût en ressources intérieurs gagnées ou épargnées par la production du produit j (ou le coût réel de devises gagnées ou épargnées dans l'activité) est défini comme étant la solution de l'équation $BEN_j = 0$, le taux de change étant l'inconnue:

$$CRD_j = \frac{\sum_s (P^*_s * f_{s,j})}{P^*_j - \sum_i (P^*_i * a_{i,j})}$$

Le CRD qui ressort du calcul est inférieur à l'unité lorsque la valeur des ressources intérieurs utilisées dans la production d'une unité du produit (numérateur) est inférieure à la valeur ajoutée (dénominateur) épargnée (si on produit localement au lieu d'importer) ou gagnée (si on exporte) dans l'activité. Ceci indique que le pays a un avantage comparatif dans l'activité en question et que sa production devrait être incitée davantage. Par contre, un CRD supérieur à l'unité indique que la valeur économique des ressources nationales utilisées par l'activité est supérieure au montant des devises gagnées ou épargnées par cette activité et que ces ressources pourraient être mieux utilisées ailleurs.

En interprétant le CRD, notons qu'il n'a de sens que dans un contexte mondial de libre échange. Il ne suffit pas de sacrifier une production destinée au marché local au profit d'une production d'exportation pour dire qu'on a remédié au problème d'allocation de ressources; encore faut-il penser à l'écoulement de ces produits. (A titre d'exemple, cas des quotas, protection des marchés régionaux, le dumping, etc.)

Mesures de protection

L'économiste utilise deux coefficients pour estimer le degré d'incitation ou désincitation offert par la gamme des politiques économiques de l'état pour encourager ou décourager la production nationale d'un produit. Le premier qu'on appelle "le coefficient de protection nominale" mesure le niveau de distorsion ressentie par le prix du produit. Le deuxième ("le coefficient de protection effective") intègre les distorsions au niveau du prix du produit *et* au niveau des prix des intrants.

Le coefficient de protection nominale permet d'évaluer les effets des mesures de protection sur le prix d'un bien produit localement. Le coefficient de protection nominale (CPN) d'un produit donné est défini comme étant le rapport entre son prix local (P_j) et son prix de référence (P^*_j), tous les deux exprimés en monnaie locale.

$$\text{CPN} = \frac{\text{prix intérieur du produit (en FCFA)}}{\text{prix de référence (en FCFA)}}$$

$$= P_j / P^*_j$$

Ce coefficient représente une mesure du niveau des incitations créées par les interventions de l'État influençant directement le prix intérieur du produit. Pour un produit donné, lorsque le CPN est supérieur à 1 (prix intérieur est supérieur au prix de référence), cela signifie que la production du produit en question bénéficie d'une protection positive. Par

contre, sa consommation est découragée. Si, par contre, le prix payé au producteur est inférieur au prix qui aurait cours en l'absence d'intervention de l'État et que le CPN est inférieur à 1, cela signifie que la production du produit fait face à une protection négative tandis que sa consommation est encouragée.

Le coefficient de protection effective, ou CPE, est défini, pour une activité donnée, comme étant le rapport entre la valeur ajoutée aux prix intérieurs, et la valeur ajoutée qu'aurait cette activité dans une situation sans intervention de l'État, c'est-à-dire aux prix internationaux. De manière générale, la valeur ajoutée d'une activité est égale à la différence entre la valeur de la production et la valeur des consommations intermédiaires des intrants.

$$CPE_j = \frac{\text{Valeur ajoutée aux prix intérieurs}}{\text{Valeur ajoutée aux prix internationaux}}, \text{ ou}$$

$$= \frac{P_j - \Sigma\,(a_{ij} * P_i)}{P^*_j - \Sigma\,(a_{ij} * P^*i)}$$

où :

P_j	:	prix au producteur du produit j
$a_{i,j}$	:	quantité de l'intrant i utilisé pour la production d'une unité du produit j
P_i	:	prix du marché de l'intrant i
P^*_j	:	prix de référence du produit j
P^*_i	:	prix de référence de l'intrant i

Cet indicateur permet de quantifier le niveau de la protection dont bénéficie une activité productive donnée. Si, pour cette activité, le CPE est supérieur à l'unité, elle profite d'une protection positive, c'est-à-dire que sa valeur ajoutée financière est supérieure à ce qu'elle aurait été sans une intervention de l'État. Autrement dit, l'ensemble des interventions a pour résultat d'inciter à sa production.

Par contre, un CPE inférieur à l'unité indique une protection négative, c'est-à-dire que l'ensemble des interventions de l'État affectant le prix intérieur du produit et les prix intérieurs des intrants utilisés dans sa production ont pour effet de diminuer la valeur ajoutée financière de l'activité et donc de décourager sa production.

Exemples des scénarios alternatifs et leurs impacts sur la rentabilité, la compétitivité et la protection d'une filière

La présente analyse applique une méthode développé au Ghana et au Madagascar dans le cadre d'une étude sur les coûts et les avantages de l'élimination des contraintes

institutionnelles affectant les exportations non traditionnelles provenant de ces deux pays.[73] Cette méthode est greffée sur celle utilisée précédemment pour estimer les indicateurs de coûts et incitations comparatifs pour divers pays africains.

Le perfectionnement apporté ici à la méthode consiste à estimer les coûts des diverses contraintes institutionnelles. Parmi ces coûts, on distingue ceux qui peuvent être interprétés comme une taxation ou subvention implicite affectant les biens et services échangeables ou non échangeables, et ceux qui, au contraire, font partie du coût économique réel de la gestion d'une entreprise.

Par exemple, les délais prolongés de dédouanement des marchandises exportées ou des intrants importés représentent des coûts mesurables que l'on peut classer comme redevances superflues, frais d'intérêts implicites, et gaspillage de tâches administratives. Ceci a le même effet qu'une barrière non tarifaire à l'exportation, dont le montant peut être converti en un équivalent de taxe à l'exportation ou de droits de douane sur les intrants échangeables importés.

De la même façon, les entreprises qui ne peuvent obtenir de financements par l'intermédiaire du système bancaire officiel sont parfois amenées à emprunter dans le secteur informel à des taux d'intérêt bien plus élevés. Si l'impossibilité d'obtenir un crédit bancaire est due au fait que l'État accapare le crédit au détriment du secteur privé, on peut alors considérer les frais de crédit plus élevés comme une taxe sur les capitaux non échangeables qui résulte de la politique gouvernementale. Par contre, si l'entreprise est dans l'impossibilité d'emprunter parce qu'elle représente un risque trop lourd pour le prêteur, en raison du faible développement du marché des capitaux, dans ce cas, les frais supplémentaires devront être considérés comme un coût réel de gestion d'une entreprise.

La distinction entre les coûts provenant de mesures discrétionnaires et ceux qui sont liés au degré de développement du marché est quelque peu arbitraire, mais néanmoins d'une importance capitale. Pour les coûts de la première catégorie, il est possible de dire qu'ils influent sur la rentabilité privée, et non sur les coûts économiques; ceux de la deuxième catégorie, par contre, font partie des coûts totaux à prendre en considération pour décider si l'exportation sera rentable. Si l'on examine l'exemple de l'Asie orientale, on voit que l'un des facteurs importants du succès de l'expansion des exportations non traditionnelles dans cette région a été la politique commerciale pratiquée, qui autorisait l'admission en franchise douanière des intrants importés servant à produire pour l'exportation. Malheureusement, comme l'a montré cette étude et l'étude de Stryker et Shaw citée ci-dessus (NPB n° 73), il est difficile d'établir en Afrique un système de cette sorte qui soit dépourvu de formalités compliquées, arbitraires, et souvent soumises à des décisions discrétionnaires. Toutefois, en

---

[73] Stryker et Shaw, *Coûts et Avantages de l'Élimination des Contraintes Institutionnelles affectant les Exportation Non Traditionnelles* (traduction française) (Cambridge: AIRD, Février 1995),

dépit de ces problèmes, nous sommes convaincus qu'il est possible de mettre en place en Afrique un système efficace et transparent d'exonération douanière, et par conséquent nous traitons l'absence d'un tel système comme une contrainte liée à la politique gouvernementale et susceptible d'être surmontée.

Si dans certains cas nous pouvions être tentés de comparer l'Afrique à l'Asie en prenant cette dernière comme référence pour déterminer si une contrainte institutionnelle particulière doit être traitée comme une incitation négative ou bien comme un coût réel de gestion d'une entreprise, nous avons résisté à cette impulsion, nous efforçant au contraire de nous référer soit au meilleur cas relevé en Afrique soit, comme dans l'exemple qui précède, à ce qui semble réalisable moyennant un effort normalement soutenu. A cet égard, l'étude de Stryker et Shaw a souvent utilisé comme référence l'expérience du Kenya en matière d'exportations horticoles d'une part, et d'autre part celle de l'île Maurice pour les exportations de produits manufacturés, même si de telles réalisations semblent se situer au-delà des possibilités de la plupart des nations africaines.

Les coûts institutionnels pris en compte comprennent d'une part des coûts directs (par exemples, redevances superflues) et d'autre part des coûts imputés (par exemple, tâches administratives effectuées pour se plier à des formalités, coût d'opportunité des capitaux immobilisés, pertes liées à l'impossibilité de convertir les devises au taux de change le plus favorable). En principe, on pourrait aussi inclure le coût de l'obligation de passer par le secteur informel (par exemples, coût plus élevé des capitaux, limitation des économies d'échelle, formation inférieure de la main-d'oeuvre) et le risque lié aux décisions discrétionnaires des pouvoirs publics, aux activités illicites, et à d'autres sources d'incertitude. En pratique, toutefois, il est très difficile de mesurer cette sorte de coûts.

Une fois les coûts institutionnels estimés et classés, on estime une série révisée d'indicateurs de coûts et incitations comparatifs, *dont le calcul prend en compte les coûts et incitations institutionnels*.

Hypothèses des projections de l'offre et de la demande

Hypothèses macro-économiques

Le point de base des projections des offre et demande nationales de céréales et de viande est l'hypothèse fondamentale que les politiques de libéralisation amorcées dans le cadre des programmes d'ajustement structurel se poursuivront dans les années à venir. Le corollaire de la poursuite des politiques de libéralisation est la levée des barrières au commerce intra-régional et international. On pourrait citer, parmi ces barrières, celles relatives à la rigidité des politiques commerciales et de taux de change. Les politiques de libéralisation supposent aussi le démantèlement des distorsions qui empêcheraient que les incitations financières soient compatibles avec le coût d'opportunité des ressources de sorte que les producteurs allouent efficacement leurs ressources. Ainsi, ils pourront entreprendre des investissements dans de

nouvelles techniques pour améliorer les conditions de production et par conséquent accroître l'offre agricole. Du fait de cette initiative et d'un éventuel dynamisme du secteur privé, l'État peut se départir de la fonction de production de biens privés et épargner ses ressources afin de les investir dans la recherche et les infrastructures de base destinées à soutenir et accroître les productions agricoles.

Grâce à l'impulsion donnée par les politiques d'ajustement structurel, la croissance des économies des pays de l'Afrique de l'Ouest semble reprendre progressivement. La croissance négative observée dans les années récentes laisse petit à petit la place à une relance des activités économiques et beaucoup de pays, commencent à enregistrer une croissance positive. Partant de cette observation, l'analyse de base suppose que le taux de croissance réel du revenu par tête des pays de la sous-région sera de 1,0 pour cent par an pendant la décennie à venir. En outre, l'étude envisage le cas optimiste d'une croissance de 3,0 pour cent par an et le cas pessimiste d'une stagnation économique (absence de croissance).

Hypothèses de la demande

La projection de la demande totale d'un produit agricole consommé dans un pays donné repose sur la consommation par tête qui est projetée sur la base de l'équation définie ci-dessous:

$$C_t = C_0 * (1 + E_i * g)^t,$$

où C_t est la consommation par tête au temps t,
C_0 est la consommation par tête à l'année de base,
E_i est l'élasticité-revenu de la demande du bien considéré,
g est le taux de croissance réel moyen du revenu par tête, et
t est le nombre d'années à partir de l'année de base.

L'année de base de la projection de la consommation humaine par tête de céréales et de produits d'élevage est 1988. Les informations sur cette consommation sont issues de la base de données de la FAO (Agrostat) disponibles à l'échelle nationale pour les céréales. Cependant, les informations sur les produits d'élevage ont pu être désagrégées en consommation rurale et urbaine car elles ne couvrent qu'un nombre limité de pays, à savoir le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Mali.[74] Toutes ces données de consommation sont fournies à l'annexe du document.

---

[74] Metzel et Cook, *Avantage Comparatif Économique et Incitations dans le Secteur de l'Élevage...* (mars 1994).

Les informations sur les élasticités-revenu de la demande de céréales demeurent aussi à l'échelle nationale, alors que celles relatives aux produits d'élevage ont été désagrégées pour refléter les réalités rurales et urbaines. Ces élasticités sont inscrites dans le tableau A.1.

Les élasticités-revenu de la demande ont été ajustées pour satisfaire à certaines hypothèses. D'abord, ces élasticités sont supposées diminuer au fur à mesure que les revenus augmentent et le niveau absolu de la consommation par tête croît. Partant de cette hypothèse, elles sont généralement plus élevées dans les pays côtiers que dans les pays sahéliens pour la viande rouge car le niveau de consommation de ce produit est plus bas sur la côte même si les revenus y sont plus élevés. Ensuite, les élasticités-revenu des produits d'élevage sont considérées en général plus bas dans les centres urbains qu'en milieu rural à cause du fait que les revenus et le niveau de consommation sont plus élevés dans les villes qu'en campagne. Enfin, le modèle ci-dessus spécifié suppose que les élasticités-revenu d'une couche donnée de la population ne diminuent pas lorsque son revenu augmente pour éviter un accroissement excessif de la demande provenant de la corrélation positive entre le revenu et la consommation.

Tableau A.1 : Elasticités-revenu de la demande de céréales et de viande, et taux de croissance de la population

	Maïs	Mil	Riz	Sorgho	Gros ruminants		Petits ruminants		Population	
	Total	Total	Total	Total	Rural	Urbain	Rural	Urbain	Rurale	Urbaine
	1/	1/	1/	1/	2/	2/	2/	2/	3/	3/
Bénin	0.45	0.35	0.80	0.35					0.84	4.61
Burkina Faso	0.45	0.35	0.80	0.35	0.90	0.80	0.90	0.80	1.14	4.28
Côte d'Ivoire	0.45	0.35	0.60	0.35	1.00	0.90	1.00	0.90	1.23	4.77
Ghana	0.45	0.35	0.80	0.35	1.00	0.90	1.00	0.90	1.86	4.46
Guinée	0.45	0.35	0.40	0.35					1.49	4.74
Mali	0.45	0.35	0.60	0.35	0.90	0.80	0.90	0.80	1.50	4.29
Niger	0.45	0.35	0.80	0.35					1.56	4.30
Nigéria	0.45	0.35	0.60	0.35					1.23	4.47
Sénégal	0.45	0.35	0.60	0.35					1.23	4.47

Source: 1/ Adaptées de l'IFPRI
2/ AIRD
3/ Club du Sahel/BAD/CILSS

Les informations sur les populations rurale et urbaine proviennent de la base de données des Nations-Unies et l'année 1990 constitue la base des projection annuelles. Cependant, les taux de croissance annuelle utilisés pour ces projections sont extraits de l'étude sur les perspectives à long terme en Afrique de l'Ouest (Club du Sahel/BAD/CILSS, 1994). Grâce à ces deux sources de données, il a été possible de déterminer l'évolution de la

population totale de chaque pays de l'Afrique de l'Ouest, de sorte que la demande nationale annuelle est la résultante de la consommation annuelle par tête et le niveau de la population de l'année en question.

Hypothèses de la production

Les perspectives des offres nationales de produits céréaliers (le maïs, le mil/sorgho ensemble et le riz) sont fondées sur une projection séparée des superficies cultivées et des rendements. L'évolution de ces deux déterminants part de leurs tendances passées, des pratiques et techniques culturales, et de la disponibilité des ressources naturelles. Le point de départ des projections des rendements et des superficies est la performance agricole moyenne observée entre 1990 et 1994. Cependant, l'offre des produits agricoles en 1990 est la production effectivement réalisée et non une projection faite à partir d'années antérieures.

Des hypothèses spécifiques ont été émises concernant les superficies et les rendements. Il est admis que les superficies emblavées ne peuvent croître qu'à la limite de la disponibilité des terres cultivables à l'échelle nationale. Dans le cas des rendements, la limite supérieure de l'amélioration de la productivité est supposée être le niveau des meilleurs rendements observés sur le champ dans des zones écologiques pareilles dans d'autres parties du monde pratiquant des techniques culturales comparables à celles utilisées en Afrique de l'Ouest.

La détermination de l'offre future de produits d'élevage part aussi des tendances passées de l'évolution de la taille du cheptel, du poids et du taux de prélèvement des animaux. A la différence des céréales, la période 1988-90 est l'année de base pour les projections de l'offre. On peut distinguer trois zones principales de production en Afrique de l'Ouest: arides, semi-arides et humides. L'évolution de la disponibilité de la biomasse dans ses zones est l'un des facteurs déterminants de l'offre, comme l'ont montrée les résultats d'une étude de Winrock International (1992) sur la production animale en Afrique sous-saharienne. D'après cette étude, le cheptel des zones arides ne pourrait croître que de 0,2 pour cent par an, à cause des contraintes de biomasse, alors que le taux de croissance du cheptel des zones semi-arides et humides serait respectivement de 2 et 3 pour cent par an, grâce au surplus de biomasse dans ces zones.