



Programme

«Approvisionnement et distribution alimentaires des villes»



Collection «Aliments dans les villes»

**Les contraintes des SADA
des zones urbaines d'Afrique**
Le point de vue des acteurs des SADA

Noëlle Terpend et Kalil Kouyaté

Communication présentée au séminaire sous-régional FAO-ISRA
«Approvisionnement et distribution alimentaires
des villes de l'Afrique francophone»
Dakar, 14 • 17 avril 1997



AC/04-97F - 1997



Les appellations employées dans ce document et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones, ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites.

Les opinions contenues dans ce document restent sous la seule responsabilité de leur(s) auteur(s) et ne sauraient engager les personnes citées. Elles ne reflètent pas nécessairement, non plus, le point de vue officiel des institutions citées ou de leurs pays membres.

Tous droits réservés. Aucune partie de ce document ne peut être reproduite, mise en mémoire dans un système de recherche bibliographique ni transmise sous quelque forme ou par quelque procédé que ce soit: électronique, mécanique, par photocopie ou autres, sans autorisation préalable. Adresser une demande motivée, en indiquant les passages ou illustrations en cause, au

Rédacteur en chef
Revue et Collection «Aliments dans les villes»
Service de la commercialisation et des financements ruraux (AGSM)
FAO
Viale delle Terme di Caracalla
00100 Rome, Italie
Télécopies: (+39 6) 5705 6850 - 5705 4961
Adresse électronique: sadaseries@fao.org

<http://www.fao.org/ag/sada.htm>

Résumé

La libéralisation des économies africaines a considérablement modifié les données du commerce des denrées alimentaires. Une redistribution des rôles s'est opérée entre secteur privé et secteur public sans que les acteurs privés aient été formés pour assumer leurs nouvelles fonctions: le financement, les achats, le stockage, le transport, les ventes, la coordination, la planification, etc. De nombreux acteurs se trouvent confrontés à plusieurs problèmes qui sont analysés dans cet ouvrage.

Les intervenants dans la commercialisation des denrées alimentaires sont nombreux et peuvent être classés en quatre catégories:

- les *opérateurs privés directs*, qui agissent directement dans les filières des produits comme les producteurs, les commerçants, les transporteurs, les transformateurs, les consommateurs;
- les *opérateurs privés indirects*, qui agissent sur les filières à travers les opérateurs directs comme les banques ou certaines ONG;
- les *opérateurs publics* qui agissent sur les filières en réglementant, en contrôlant et en sanctionnant les filières alimentaires, mais aussi en concevant et en mettant en oeuvre des politiques de développement de ces filières. Ces opérateurs publics sont principalement les Administrations en charge de l'agriculture, de l'élevage, du commerce, de la douane, de la pêche et du conditionnement. Les Chambres consulaires et les administrateurs de marché font également partie de ces opérateurs publics;
- les *opérateurs internationaux* comme les bailleurs de fonds (le PNUD) ou certains organismes internationaux (la FAO et le PAM), qui interviennent sous forme d'appui technique, logistique et financier auprès des opérateurs publics ou privés.

Les problèmes des opérateurs sont de différents ordres. Plusieurs contraintes ont été retenues et, pour chaque thème, les opérateurs concernés ont été cités:

- les *contraintes économiques* qui touchent le plus grand nombre d'acteurs: des coûts élevés des facteurs de production (intrants, pièces détachées, etc.), des revenus trop bas, des fonds de roulement insuffisants, des crédits inexistantes, etc.;

- les *contraintes administratives* qui touchent aux lenteurs, aux contrôles et aux abus administratifs, et au faible pouvoir des associations de consommateurs;
- les *contraintes législatives* qui gênent particulièrement les commerçants en raison de réglementations inadaptées;
- les *contraintes d'infrastructures et d'équipements*: l'état des routes, des magasins de stockage, des infrastructures de marché, etc., qui forment les grandes contraintes rencontrées par les opérateurs;
- les *contraintes organisationnelles* rassemblent les problèmes d'organisation rencontrés par les commerçants et les consommateurs, et les problèmes de planification et de gestion des marchés;
- les *contraintes humaines, sociales et familiales* sont sans doute celles qui pèsent le plus lourdement sur les filières d'approvisionnement. Elles regroupent l'incompétence, le manque d'innovation, la méconnaissance, tant au niveau des opérateurs privés que publics.

A l'ensemble de ces contraintes, on peut répondre par quelques recommandations dont la nécessité de poursuivre la libéralisation du secteur commercial, la nécessité d'une meilleure organisation des commerçants et d'une bonne formation, tant pour les opérateurs privés que publics, la nécessité d'un financement adéquat du secteur privé par le biais de crédits adaptés, la nécessité de favoriser l'émergence d'organisations de consommateurs qui vont défendre la qualité des produits alimentaires, la nécessité de la sécurité routière et surtout, la nécessité de poursuivre l'intégration économique régionale.

Présentation des auteurs

Noëlle Terpend est française et travaille sur la commercialisation des produits agricoles africains depuis 1979. Elle a démarré sa carrière en publiant des études sur les filières des produits de rente (haricots verts, coton, café, cacao, huile de palme, karité, etc.) puis elle l'a poursuivie en travaillant sur les produits vivriers de Guinée, du Mali et actuellement du Burkina Faso. Elle a également réalisé quelques études en Asie et en Amérique Latine.

Kalil Kouyaté est guinéen et travaille depuis 1980 dans le secteur de la commercialisation des produits agricoles. Il a d'abord été fonctionnaire dans son pays en commençant sa carrière au sein de la société d'Etat Importex puis au Ministère du commerce en tant que responsable des prix et de la concurrence, puis en tant que responsable de la distribution et de la commercialisation à la Direction nationale du commerce. A cette époque, il a beaucoup côtoyé les commerçants guinéens, et tout particulièrement les importateurs de riz. Depuis 1992, il travaille comme consultant dans le cadre de la commercialisation des produits agricoles. Dans un même temps il a monté une société commerciale, SAMACOM, qui commercialise, entre autres, des produits agricoles. Il a publié plusieurs articles de journaux en Guinée et un dossier spécial Guinée dans le journal «Marchés tropicaux et méditerranéens» (juin 1993).

Table des matières

Résumé	iii
Présentation des auteurs	iv
Liste des sigles	vii
Introduction	1
1. Les intervenants dans la commercialisation des denrées alimentaires	2
1.1 Les opérateurs privés directs	2
1.1.1 Les producteurs	2
1.1.2 Les commerçants	3
1.1.2.1 Les collecteurs	3
1.1.2.2 Les grossistes	4
1.1.2.3 Les importateurs	4
1.1.2.4 Les détaillants	5
1.1.3 Les transporteurs	6
1.1.4 Les transformateurs	6
1.1.5 Les consommateurs	6
1.2 Les opérateurs privés indirects	7
1.2.1 Les banques	7
1.2.2 Les Organisations non-gouvernementales (ONG)	7
1.3 Les intervenants publics	7
1.3.1 Les Administrations centrales	7
1.3.1.1 Le Ministère du commerce	7
1.3.1.2 Le Ministère de l'agriculture	7
1.3.1.3 Le Ministère de l'économie et des finances	8
1.3.2 Les autres Administrations	8
1.3.2.1 La Caisse de péréquation	8
1.3.2.2 Le Service du conditionnement	8
1.3.2.3 La Direction des douanes	8
1.3.2.4 Les Directions de l'élevage et de la pêche	8
1.3.3 Les Chambres consulaires	8
1.3.4 Les Services de sécurité	9
1.3.5 L'Administration des marchés	9
1.4 Les opérateurs internationaux	9
2. Les problèmes rencontrés par les intervenants dans le cadre de l'approvisionnement alimentaires des villes	10
2.1 Les contraintes économiques	10
2.1.1 Pour les producteurs	10
2.1.1.1 Le prix élevé des intrants agricoles	10
2.1.1.2 Les difficultés d'écoulement des récoltes	10
2.1.1.3 Les prix de vente peu rémunérateurs par rapport aux prix de revient	10
2.1.2 Pour les commerçants	11
2.1.2.1 L'insuffisance des fonds de roulement	11
2.1.2.2 La difficulté d'accès aux crédits bancaires	11
2.1.2.3 Le manque de transparence dans l'allocation de devises	11
3: Les contraintes des SADA des zones urbaines d'Afrique	v

2.1.3	Pour les transporteurs	11
2.1.3.1	Le prix élevé des pièces de rechange	11
2.1.3.2	Le manque de fonds pour entretenir le matériel roulant	12
2.1.4	Pour les agents des services publics	12
2.1.4.1	La faiblesse du budget de fonctionnement et d'équipement	12
2.1.4.2	Les bas salaires	12
2.1.5	Pour les administrateurs de marchés	12
2.1.6	Pour les banques	12
2.1.7	Pour les Chambres de commerce	13
2.1.8	Pour les consommateurs	13
2.2	Les contraintes administratives	13
2.2.1	Pour les commerçants	13
2.2.1.1	Le contrôle des prix	13
2.2.1.2	Les autres contrôles administratifs	13
2.2.1.3	Les lenteurs administratives	14
2.2.2	Pour les transporteurs	14
2.2.3	Pour les agents des Services publics	14
2.2.4	Pour les consommateurs	14
2.2.4.1	La faiblesse des contrôles qualitatifs effectués par l'Administration	14
2.2.4.2	Le faible pouvoir des associations de consommateurs	14
2.3	Les contraintes législatives pour les commerçants	15
2.3.1	Les réglementations rigides du commerce	15
2.3.2	L'aliénation de la législation au pouvoir politique	15
2.3.3	L'absence de loi sur la concurrence ou la mauvaise application de cette loi	15
2.4	Les contraintes d'infrastructures et d'équipements	15
2.4.1	Pour les producteurs et les transformateurs	15
2.4.1.1	L'insuffisance des infrastructures de stockage et de transformation	15
2.4.2	Pour les commerçants	16
2.4.2.1	Le manque de magasins adéquats et en bon état	16
2.4.2.2	L'irrégularité des transports ferroviaires	16
2.4.3	Pour les transporteurs	16
2.4.4	Pour les administrateurs de marchés	16
2.4.5	Pour les consommateurs	16
2.4.5.1	Le manque de chambres froides sur les marchés	16
2.4.5.2	Le manque de services de nettoyage et d'infrastructures sanitaires sur les marchés	17
2.4.5.3	Le manque de réfrigérateur au foyer du consommateur	17
2.5	Les contraintes organisationnelles	17
2.5.1	Pour les commerçants	17
2.5.2	Pour les administrateurs de marchés	17
2.5.3	Pour les consommateurs	17
2.6	Les contraintes humaines et sociales	18
2.6.1	Pour les commerçants	18
2.6.1.1	Le manque de compétences en comptabilité et en gestion	18
2.6.1.2	Le manque de motivations ou de compétences commerciales des vendeurs	18
2.6.1.3	L'impossibilité de capitaliser à cause des pressions financières de la famille	18
2.6.2	Pour les agents des Services publics	18
2.6.2.1	Le manque de compétences techniques et l'incompréhension du rôle de l'Etat	18
2.6.2.2	Les conflits d'attribution	18
2.6.3	Pour les consommateurs	19
2.6.3.1	Le poids social de la grande famille	19
2.6.3.2	Les contraintes sociales de certains plats	19

3. Conclusions et recommandations	19
3.1 La nécessité de poursuivre la libéralisation du secteur commercial	19
3.2 La nécessité d'une meilleure organisation des commerçants	19
3.3 La nécessité d'une bonne formation du secteur commercial	20
3.3.1 Au niveau des commerçants	20
3.3.2 Au niveau des cadres de l'Administration	20
3.4 La nécessité d'un financement adéquat du secteur privé	20
3.4.1 Le crédit aux infrastructures et aux équipements	20
3.4.2 Le crédit aux importations	20
3.4.3 Le crédit à la commercialisation pour les petits opérateurs	20
3.5 La nécessité de favoriser l'émergence et l'organisation d'associations de consommateurs	21
3.6 La nécessité de veiller à la sécurité des routes et des frontières	21
3.7 La nécessité de poursuivre l'intégration économique régionale	21
Bibliographie	22

Liste des sigles

CEDEAO	Communauté économique des états de l'Afrique de l'Ouest
CEE	Communauté économique européenne
ERCOA	Entreprises régionales de commercialisation agricoles
FAO	Organisation des Nations-Unies pour l'alimentation et l'agriculture
OFFNACER	Office national des céréales
ONG	Organisation non gouvernementale
OPAM	Office des produits agricoles du Mali
PAM	Programme alimentaire mondial
PAS	Programmes d'ajustement structurel
PME	Petites et moyennes entreprises
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
SADA	Systèmes d'approvisionnement et de distribution alimentaires
SODERIZ	Société de développement du riz
SONACOR	Société nationale de collecte de riz
UDEAC	Union des états de l'Afrique centrale

Introduction

La libéralisation des économies africaines, à la faveur des Programmes d'ajustement structurel (PAS) conçus et appliqués dans la plupart des pays africains depuis les années 80, a considérablement modifié les données du commerce des denrées alimentaires. Ainsi, la plupart des organismes publics de commercialisation, chargés de commercialiser les produits locaux et d'importation, ont été soit supprimés, soit privatisés, tandis que les opérateurs privés sont devenus les principaux acteurs des filières d'approvisionnement alimentaire des villes africaines.

Cependant, cette libéralisation ne s'opère pas au même rythme dans tous les pays; dans certains pays, les interventions des Administrations centrales ou locales dans les activités commerciales sont réduites au strict minimum. C'est le cas de la Guinée, où les opérateurs n'ont plus besoin d'agrément technique ou de licence pour les importations ou la distribution alimentaires; les demandes d'importation qu'ils établissent au niveau des banques sont les seules autorisations administratives requises. Au Sénégal et au Burkina Faso, le Ministère du commerce ne joue pratiquement aucun rôle dans l'approvisionnement alimentaire, sauf dans l'élaboration et l'application des réglementations communes à tout le secteur commercial.

Malgré quelques différences dans l'avancée du processus de libéralisation des économies, la plupart des pays africains sont confrontés à une nouvelle organisation des approvisionnements alimentaires qui modifie profondément la structure des filières des denrées, ainsi que l'importance relative des intervenants dans l'approvisionnement et la distribution alimentaires des villes africaines.

Cette redistribution des rôles entre secteur privé et secteur public ne se fait pas sans problèmes: globalement, on peut dire que le secteur privé n'est pas prêt (formé) à assumer la prise en charge des filières de produits agricoles, et que le secteur public n'est pas formé à assurer un rôle de soutien à l'initiative privée et la coordination d'une politique d'approvisionnement des grandes villes. Beaucoup d'acteurs assurant des fonctions essentielles telles que le financement, les achats, le stockage, le transport, les ventes, la coordination, la planification, etc. se trouvent confrontés à de nombreux problèmes que nous allons essayer d'analyser de leur point de vue. Cependant, il est important de présenter tous ces acteurs et le rôle qu'ils jouent dans la filière d'approvisionnement alimentaire des villes.

Ce document ne se veut pas exhaustif en matière de problèmes rencontrés par les intervenants des filières de produits alimentaires. Les auteurs ont cependant cherché à répertorier le maximum de contraintes dont les intervenants leur ont fait part au cours des différentes missions qu'ils ont pu effectuer en Afrique.

1

Les intervenants dans la commercialisation des denrées alimentaires

Les intervenants dans la commercialisation des denrées alimentaires sont nombreux en Afrique, avec une action directe ou indirecte sur la filière selon leurs activités.

On distinguera trois catégories d'intervenants: les opérateurs privés directs, les opérateurs privés indirects, les opérateurs publics.

1.1 Les opérateurs privés directs

Ils sont ainsi dénommés car ils opèrent directement dans la filière. Appartiennent à cette catégorie, les producteurs, les commerçants, les transporteurs, les transformateurs et les consommateurs.

1.1.1 Les producteurs

Ils sont les premiers intervenants de la chaîne de commercialisation des produits vivriers. En effet, après avoir stocké la partie de leur production destinée à la consommation familiale, les producteurs vont sur les marchés hebdomadaires pour vendre le surplus. C'est cette quantité qui constituera le premier apport alimentaire destiné aux villes. C'est à ce niveau de la filière que démarre l'approvisionnement alimentaire des villes en produits locaux. La manière dont se déroule cette première mise en marché est à l'origine d'une pérennisation du processus d'approvisionnement des villes.

En général, ce sont les paysannes qui viennent vendre les produits sur les marchés hebdomadaires, les hommes n'intervenant que lorsque les quantités à transporter du village au marché sont relativement importantes (un sac de riz par exemple). Le produit est présenté dans de grandes bassines (riz, fonio, maïs, arachide), d'autres en tas plus ou moins grands (manioc, oignons, ignames, beurre de karité). Les prix ne sont jamais fixés avant le marché; ils se forment pendant les négociations entre producteurs et acheteurs. S'ils sont trop bas, le processus d'approvisionnement est stoppé pour le produit concerné, c'est-à-dire que pour la prochaine campagne, les producteurs éviteront de produire des surplus. Ceci est particulièrement vrai pour les filières céréalières où le produit est avant tout cultivé pour la consommation familiale. Des surplus sont dégagés pour les villes uniquement si le prix est rémunérateur.

Pour les filières fruits et légumes, l'approche du producteur est un peu différente; tout d'abord, la production, dans les villages, est souvent aux mains des femmes. Elles produisent des condiments pour faire la sauce du repas familial, mais surtout pour vendre sur le marché et dégager des ressources qui serviront à acheter d'autres produits (viande/poisson, savon, allumettes, bougies, etc.). Aux abords des grandes villes, le maraîchage est aux mains des hommes (indépendants ou en coopératives) et représente, pour eux, l'activité agricole principale. La destination des produits est uniquement le marché.

Pour les fruits, ce sont surtout les hommes qui sont concernés et qui plantent des vergers de manguiers, d'orangers, de citronniers, de bananiers, etc. selon la région (sahélienne ou forestière) où l'on se trouve. La production est alors destinée principalement à être mise sur le marché.

Pour les filières de la viande et du poisson, on retrouve au stade de la production, respectivement, les éleveurs et les pêcheurs.

L'élevage est pratiqué principalement dans les pays soudano/sahéliens. Il s'agit d'un élevage extensif qui va de pair avec l'activité agricole dont vivent environ 70 pour cent des populations.

L'élevage porte sur les bovins, les ovins, les caprins, les porcins, les ânes et la volaille. Tous ces animaux sont produits pour la vente sur les marchés car, dans les villages, la consommation de viande est généralement réduite au minimum. Cependant, la mise sur le marché varie selon le type d'animal produit: les bovins doivent atteindre sept ou huit ans avant de faire l'objet d'une vente. De plus, le berger qui garde le troupeau n'est souvent pas propriétaire des animaux et doit se référer au propriétaire avant d'engager une vente. La décision de vendre est prise selon les besoins financiers des propriétaires qui considèrent, dans leur très grande majorité, que le bétail est «une banque sur pied», c'est-à-dire un moyen de placer ses économies.

Pour les ovins et les caprins, l'approche du propriétaire est un peu différente: c'est un produit de rapport annuel. Les grandes périodes de vente sont situées autour du Tabaski et des autres fêtes musulmanes et chrétiennes. Le producteur les met donc sur le marché à bétail à ce moment-là de l'année car la demande est très forte et les prix rémunérateurs.

Pour le producteur de porcs et de volaille, la production est entièrement destinée à la vente dans les plus brefs délais. Ce type d'élevage se pratique surtout autour des grandes villes.

C'est dans les marchés hebdomadaires des régions rurales que les éleveurs négocient le bétail sur pied et la volaille vivante. Leurs principaux clients sont les bouchers. Les animaux sont vendus non pesés.

Le poisson fait l'objet d'une grande consommation dans les villes africaines. Il est consommé frais ou séché/fumé. Dans certaines régions situées sur la côte maritime ou dans la vallée des fleuves, le poisson est la base de l'alimentation. Ce poisson provient de l'activité de deux types de producteurs: les pêcheurs industriels et les pêcheurs traditionnels.

La pêche industrielle est le fait de grandes sociétés publiques ou privées qui possèdent des bateaux de pêche et des installations frigorifiques. Ces sociétés ravitaillent les marchés locaux et font aussi de l'exportation vers l'Europe. Des pays, comme le Sénégal et la Mauritanie, ont relativement bien développé la pêche industrielle qui représente une part importante dans la balance commerciale.

La pêche artisanale représente l'activité de la majorité des producteurs du secteur pêche. Elle est pratiquée en mer, dans les fleuves, les lacs et les rivières, selon la situation géographique des pays. Les prises portent sur plusieurs espèces de poissons dont la carpe, la sole, la daurade, le silure et le capitaine. Cette activité est destinée en priorité à nourrir la famille, mais la production de surplus, souvent importante à cause de l'existence d'un marché porteur, fait de cette activité la ressource principale pour le producteur. Dans certains pays, les pêcheurs constituent une vraie caste à l'intérieur de laquelle la profession se perpétue de père en fils; ainsi en est-il des Somonos de la Haute Guinée et des Bozos du Mali.

1.1.2

Les commerçants

La catégorie des commerçants est composée de nombreux opérateurs dont les rôles, bien définis dans la théorie, se confondent souvent sur le terrain en fonction des opportunités du marché. Cela provoque généralement une impression de confusion lorsqu'on étudie les filières des produits, et pose quelques problèmes dans l'application des réglementations nationales.

1.1.2.1

Les collecteurs

Les collecteurs constituent le deuxième maillon de la chaîne d'approvisionnement en produits agricoles nationaux. Ils agissent le plus souvent pour le compte des grossistes et semi-grossistes qui mettent à leur disposition des ressources financières pour les

achats. Ils peuvent également agir pour leur propre compte, mais leur surface financière est alors très petite. Très souvent, ils revendent en contrepartie des produits manufacturés de première nécessité comme le sel, le sucre, le savon et l'huile. Dans certains pays, les collecteurs sont des femmes appelées «dioula mouso». Ils ont une bonne connaissance du terrain et des producteurs, et détiennent les meilleures informations sur la qualité, les quantités, les prix des produits.

Pour les filières céréalières et de fruits et légumes, si le lieu d'achat privilégié du collecteur reste le marché hebdomadaire qui est par excellence le lieu de rencontre avec les paysans venus de divers villages, il n'est pas exclu de voir certains de ces commerçants se déplacer de village en village pour y acheter les produits. Ils stockent leurs achats dans une case et, lorsque la somme d'argent qu'ils possèdent est épuisée, ils reviennent en ville pour louer un camion afin de ramasser les produits collectés. Cette fonction est la plupart du temps assurée par de petits commerçants. Cependant, il arrive que des groupements agricoles ou des paysans eux-mêmes s'impliquent dans cette activité. Lors de la revente, le collecteur qui agit pour son propre compte, a plusieurs façons de revendre les produits collectés: il peut avoir pour clients aussi bien les grossistes des marchés urbains que les détaillants. Quelquefois, il peut même faire le détaillant lui-même.

Dans la filière viande, à ce stade, on rencontre également des collecteurs. Cependant, pour le bétail destiné aux petites villes de provinces, ces collecteurs se confondent avec les bouchers qui assument aussi le rôle de grossiste et de détaillant.

Les collecteurs s'approvisionnent sur les marchés de collecte du bétail ou bien directement au niveau des éleveurs et revendent, soit sur les marchés de redistribution auprès de négociants en bétail, soit sur les marchés de consommation, directement auprès des bouchers des grandes villes.

Pour le poisson, les circuits du frais sont très courts: les collecteurs qui achètent aux producteurs/pêcheurs sont souvent des femmes qui revendent directement sur les marchés de consommation dans les grandes villes.

Par contre, pour le poisson frais qui est fumé et séché, les possibilités de stockage plus longues permettent un circuit de revente beaucoup plus important. Dans ce cas, des collecteurs passent dans les villages de pêcheurs ou dans les marchés hebdomadaires pour acheter, puis ils vont revendre, soit directement sur le marché consommateur, soit sur des

marchés d'échanges où le poisson est alors destiné aux régions qui ne produisent pas de poisson (souvent à l'exportation). Dans ce cas, beaucoup d'intermédiaires sont alors nécessaires pour approvisionner la destination finale.

1.1.2.2

Les grossistes

Ce sont les commerçants des villes et des grands centres ruraux qui opèrent le groupage, le stockage et la revente des produits collectés auprès des producteurs. Ils sont grossistes ou semi-grossistes selon leurs moyens financiers et disposent généralement de locaux de stockage dans les agglomérations urbaines et sur les places de marchés ruraux. Quelquefois, ils sont propriétaires de moyens de transport (camionnettes, camions de 10 tonnes).

Travaillant avec des fonds propres, ils n'empruntent pas aux banques car ils ne présentent pas suffisamment de garanties pour l'accès aux crédits et même s'ils ont parfois les garanties nécessaires, ils ignorent les procédures pour constituer un dossier de crédit bancaire.

Les grossistes de produits céréaliers sont, pour la plupart, multiproduits pour étaler les risques financiers: à côté des céréales locales, ils traitent le plus souvent les produits d'importation (riz, farine de blé, produits manufacturés) et d'autres produits du cru comme la cola, l'huile de palme, le piment sec, etc. Ces commerçants vendent le plus souvent par sacs ou au poids. Leurs clients sont des fonctionnaires, d'autres commerçants, et des détaillants des marchés. Leur activité peut aussi s'organiser autour des circuits beaucoup plus longs qui partent de leur ville à destination de grands centres urbains. Les produits peuvent être revendus plusieurs fois en passant toujours par les marchés et des magasins de stockage. Ces circuits se ramifient et deviennent denses dans les périodes de récoltes où certaines villes jouent un rôle particulier de marchés de groupage, tandis que d'autres (capitales nationales et capitales régionales) constituent des marchés de consommation et/ou des marchés de redistribution très importants.

Dans la filière viande, les chevillards jouent le rôle de grossistes. Ils interviennent généralement sur le marché du bétail de la ville où ils résident et sont habilités à abattre les animaux. De là, ils revendent la viande à des détaillants-bouchers à la sortie de l'abattoir. Certains de ces chevillards s'approvisionnent sur les marchés de regroupement à l'intérieur du pays.

1.1.2.3

Les importateurs

L'Etat, à travers des organismes spécialisés comme l'OFFNACER au Burkina, l'OPAM au Mali, les ERCOA en Guinée, etc., ou au travers de l'aide alimentaire internationale, est resté longtemps le principal opérateur de l'importation de céréales. A la faveur des mesures de libéralisation du commerce en rapport avec le Programme d'ajustement structurel, les commerçants privés commencent à participer à cette activité dans beaucoup de pays d'Afrique. Dans certains pays, comme la Guinée, cette fonction est complètement libéralisée et l'Etat n'importe plus rien depuis 1985; dans d'autres, comme le Burkina Faso, les importations de céréales (mil, sorgho, maïs, riz et blé) ont été libéralisées plus récemment (respectivement en 1992 et 1996); dans d'autres enfin, comme le Sénégal, la Caisse de péréquation veille encore à toute la procédure d'importation de céréales.

Cependant, des circuits informels animés par les opérateurs privés ont toujours assuré l'importation de quantités non négligeables de céréales à partir de pays voisins, même à l'époque où l'Etat maîtrisait encore le commerce. Par exemple, depuis de longues années, le maïs et le sorgho blanc quittent la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Togo pour les pays sahéliens du Mali, du Burkina Faso et du Niger. Ainsi, le mil importé du Ghana et du Mali approvisionne les marchés du Burkina Faso, le maïs du Mali est présent au Sénégal, le riz franchit les frontières de la Guinée pour le Mali, etc.

Les quantités de céréales qui transitent par ces circuits ne sont pas chiffrées en raison, justement, de leur caractère informel, mais elles sont appelées à être de plus en plus importantes à cause des mesures de libéralisation en cours dans les différents pays.

Les commerçants importateurs de céréales en provenance d'Asie, par exemple, participent aussi à la commercialisation des produits locaux: clients des acheteurs régionaux, ils organisent le transport et le stockage dans les centres-villes. Ils sont, le plus souvent, propriétaires de magasins de stockage et certains possèdent leur propre camion de transport. Cette catégorie d'opérateurs assure aussi, dans la plupart des pays, l'importation d'autres denrées alimentaires comme le sucre, la farine, l'huile, les produits laitiers et les conserves.

Pour la filière viande, les exportateurs et les importateurs de bétail sont devenus particulièrement importants depuis la dévaluation du franc CFA (FCFA). En effet, les pays de la côte, comme la Côte d'Ivoire, le

Ghana, le Togo, etc. qui importaient depuis de nombreuses années des viandes d'origine européenne, ont dû interrompre leurs importations à cause du renchérissement des prix. Depuis, les importations en provenance des pays du Sahel ont largement doublé, et les exportateurs et importateurs se sont multipliés, tant pour les destinations de la côte que pour l'axe Mali-Sénégal.

Les importateurs ivoiriens, par exemple, sont en fait de gros chevillards qui achètent directement dans les pays producteurs. Ils ont des accords avec des négociants maliens ou burkinabés qui leur envoient des animaux contre l'émission d'une lettre de crédit. Les importateurs sénégalais ont tendance à se déplacer directement sur les marchés maliens pour acheminer le bétail par train jusqu'à Dakar.

Pour la filière poisson, il existe des circuits d'importation particulièrement actifs. En effet, les pays continentaux qui n'ont pas beaucoup de fleuves (Burkina Faso, Niger, Tchad) satisfont une grande partie de leur consommation de poisson par l'importation des pays côtiers plus ou moins lointains (Côte d'Ivoire, Ghana, Sénégal). Le poisson séché et fumé du Mali va également au Burkina, tandis que la Gambie, la région maritime de Guinée, le Sénégal et la Guinée-Bissau sont les lieux d'achat du poisson destiné aux régions déficitaires de Guinée, du Mali, du Liberia et de la Sierra Leone.

1.1.2.4

Les détaillants

Bien que les collecteurs et les grossistes des villes peuvent vendre directement au client consommateur, ils assument alors un rôle de détaillant; il existe, dans tous les pays d'Afrique, une catégorie spécialisée dans la revente au détail qui est composée de femmes possédant des places fixes dans les marchés ou leurs alentours immédiats. En fait, il serait plus adéquat de parler, à ce niveau, de micro-détail car l'offre s'adapte à la demande et est fractionnée de telle manière que les quantités se mesurent à l'aide d'unités de mesure locale égales ou inférieures aux unités conventionnelles (litre ou poids).

Les revendeuses ou détaillantes ne se déplacent pas à l'intérieur du pays; elles ont pour fournisseurs les collecteurs, les grossistes des villes ou d'autres détaillants. Les femmes qui font ce travail ont des ressources financières extrêmement limitées. Leur fonds de roulement excède rarement FCFA 25000. C'est justement à cause de cette faiblesse de leurs moyens financiers qu'elles ne se rendent pas sur les marchés hebdomadaires et qu'elles sont obligées de rester en ville.

Pour la filière viande, les principaux détaillants sont les bouchers traditionnels. Ils achètent aux chevillards au niveau des abattoirs et revendent sur les marchés dans des conditions sanitaires trop souvent extrêmement insalubres. La viande est exposée aux mouches et au soleil jusqu'à ce qu'elle soit vendue. D'autres opérateurs au détail, sont:

- les boucheries modernes où la viande est présentée selon une classification occidentale et où chaque type de morceau a un prix au kg. Le boucher a généralement reçu une formation de boucher (en Côte d'Ivoire, il existe une école de boucherie) qui lui permet de faire ce travail de présentation;
- les supermarchés de taille plus ou moins modeste qui sont fréquentés par la clientèle aisée des villes, composée d'expatriés et de hauts fonctionnaires. Dans ces magasins, le rayon boucherie présente la viande de la même manière que dans les boucheries modernes;
- les vendeurs de viande grillée (poulets grillés ou rôtis, mouton grillé, porc au four) qui sont présents partout en Afrique, dans les grandes villes et le long des voies ferrées.

Pour la filière poisson, la vente au détail du poisson frais se pratique au poids ou à l'unité, et de plusieurs manières:

- la plus courante s'effectue, soit grâce à des glacières portables, soit avec le poisson gardé sans glace mais vendu dans la matinée;
- d'une manière beaucoup moins courante, dans des poissonneries construites en dur avec des congélateurs pour conserver le poisson;
- dans des camions ambulants qui circulent dans les quartiers périphériques des grandes villes.

Dans certaines villes comme Dakar, Conakry, Abidjan, il existe des ports de pêche artisanaux qui, le soir, à l'arrivée des barques, se transforment en marchés au poisson où les pêcheurs négocient leurs prises avec les commerçants et ménagères venus à leur rencontre. Une fois les transactions avec les pêcheurs terminées, certains commerçants s'installent sur les lieux pour commencer la revente.

Sur tous les marchés des villes d'Afrique, quelle que soit leur taille, des petits revendeurs, en majorité des femmes, présentent sur des étalages (petites tables ou nattes) du poisson fumé et séché en tas.

1.1.3

Les transporteurs

Les transporteurs ont un rôle très important dans l'acheminement des produits et des commerçants des zones de production vers les zones de consommation. En effet, exceptés les importateurs et quelques grossistes, les commerçants n'ont pas de moyens de transport propres.

Chaque ville est dotée d'une ou de plusieurs gares voitures d'où partent les taxis-brousse et les camions pour les marchés hebdomadaires. Les organisations professionnelles de transporteurs (ou syndicats) sont très développées dans les pays africains. Leur siège est généralement basé à la gare voiture d'où ils peuvent veiller à la bonne organisation des transports. Dans ces syndicats ne sont admis que les propriétaires de véhicules. Les chauffeurs non propriétaires ont quelquefois leurs propres syndicats.

Dans certains pays, une nouvelle catégorie d'opérateurs qui prend de plus en plus d'importance est apparue dans ce secteur: il s'agit des «locataires» ou des «coxeurs». Ils sont souvent d'anciens chauffeurs ayant beaucoup d'expérience et de connaissances sur les réalités du métier mais qui ne possèdent pas de véhicules. Le «locataire» loue le camion à son propriétaire et le gère ensuite à sa manière tout le temps que dure la location.

L'apparition des «locataires» est liée au fait que les propriétaires de véhicules sont souvent des commerçants qui ne peuvent délaissé leur commerce au profit des transports. Les chauffeurs embauchés ne sont pas suffisamment payés et, pour cela, ne rendent pas souvent des comptes justes aux propriétaires. La solution pour minimiser les problèmes et pour s'assurer d'un revenu confortable passe par l'intervention d'un «locataire».

1.1.4

Les transformateurs

L'activité de transformation concerne pratiquement tous les produits: céréales, légumes, fruits, tubercules, viande et poisson. Cette activité est indispensable pour adapter les produits du cru aux besoins des consommateurs. Dans l'approvisionnement des villes, elle représente un des maillons importants de la filière. Elle se passe à plusieurs niveaux: manuel, artisanal, semi-industriel et industriel.

La transformation manuelle est pratiquée par les femmes en milieu rural. Elle concerne aussi bien le décortiquage que la mouture. On utilise le mortier et le pilon pour décortiquer les céréales ou réduire en fari-

ne les tubercules, la meule et la molette pour écraser les grains. Dans la majorité des pays africains, la plus grande partie de la consommation alimentaire passe par la transformation manuelle.

La transformation artisanale des céréales est réalisée à l'aide de moulins et de décortiqueuses. Elle permet la production de farine et l'extraction du son, produits qui permettent une préparation rapide et adaptée d'une nourriture conforme aux habitudes alimentaires des populations.

On parle de transformation semi-industrielle lorsque l'activité artisanale prend une certaine envergure en produisant de la farine de très bonne qualité et en permettant la création de véritables petites et moyennes entreprises (PME). Les unités de transformation de céréales sont restées longtemps localisées dans les grandes villes. Leur extension en milieu rural est essentiellement le fait des projets et des Organisations non gouvernementales (ONG).

La transformation industrielle des céréales à grande échelle a toujours concerné quelques sociétés publiques comme la Société de développement du riz (SODERIZ) de la Côte d'Ivoire, la Société nationale de collecte de riz du Burkina Faso (SONACOR), les brasseries et les grands moulins existant dans la plupart des pays africains.

Pour les légumes, la transformation est encore balbutiante malgré les poudres diverses de feuilles, d'oignons et de tomates séchées que l'on trouve sur les marchés. Les transformateurs sont encore de petits artisans sous-équipés et sans connaissance profonde de toutes les possibilités du marché.

Les transformateurs de viande n'existent pratiquement pas, sauf quelques rares bouchers-charcutiers installés dans les capitales de la sous-région. Cependant, au Mali, on commence à trouver de la viande séchée artisanalement et vendue en petits sachets aux fonctionnaires durant la pause-café.

Les transformateurs de poissons sont situés sur les lieux de production et sont souvent les pêcheurs et leur famille. La transformation est limitée au séchage et au fumage faute de moyens financiers et d'une bonne connaissance des marchés.

1.1.5

Les consommateurs

Les consommateurs sont les derniers intervenants des filières de produits alimentaires. C'est pour eux que se met en place cette chaîne d'intervenants, du producteur jusqu'au détaillant. La satisfaction de

leurs besoins est le but ultime de l'existence des filières et des systèmes d'approvisionnement et de distribution des produits alimentaires. Sans eux, ces systèmes n'auraient aucune raison d'exister. Leur rôle est donc important pour indiquer aux intervenants qui les précèdent ce qu'ils désirent en produits, en quantités, en prix, en infrastructures, etc. Les contraintes ressenties par les consommateurs doivent, grâce à leur comportement, se répercuter tout au long de la filière jusqu'au producteur. Cependant, en ville, ces consommateurs se multiplient car la diversité des revenus favorise une demande très diversifiée en produits.

1.2

Les opérateurs privés indirects

1.2.1

Les banques

Les banques participent à l'approvisionnement des villes d'une manière indirecte, en assurant le financement des activités des différents acteurs. Leur rôle est cependant assez limité, car la plupart financent les gros commerçants importateurs de céréales et autres denrées alimentaires. Elles accordent très exceptionnellement des financements au commerce des produits du cru et lorsque cela se passe, c'est souvent avec des lignes de crédit provenant des bailleurs de fonds ou des gouvernements, crédits mis en place pour favoriser la commercialisation des produits alimentaires. Elles peuvent également accorder des crédits sur leurs propres fonds, mais en utilisant les fonds de garantie mis en place par les bailleurs de fonds.

Pour pallier cette insuffisance, certains projets, qui interviennent dans les filières de production et de commercialisation de produits agricoles, mettent en place leur propre cellule de crédit qui consent des prêts à des taux préférentiels.

Dans certains pays, de nouvelles formes de crédit, basées sur la caution solidaire et morale, ont fait leur apparition: le crédit agricole et le crédit mutuel, qui expérimentent, avec plus ou moins de succès, la distribution du crédit aux petits opérateurs sans exiger les garanties classiques.

1.2.2

Les Organisations non gouvernementales (ONG)

De la même manière, les ONG interviennent aussi directement dans l'approvisionnement des villes. Elles apportent le plus souvent des appuis techniques, logistiques et financiers, mais en quantité plus limitée que ceux apportés par les bailleurs de

fonds bilatéraux et multilatéraux. Elles sont, par contre, plus proches des opérateurs privés (comme Afrique verte dans le domaine des céréales au Burkina Faso par exemple).

1.3

Les intervenants publics

Le nombre ou l'importance des organismes publics impliqués dans la commercialisation des produits alimentaires est différent selon les pays.

1.3.1

Les Administrations centrales

1.3.1.1

Le Ministère du commerce

Le Ministère du commerce a été, dans tous les pays africains, directement et largement impliqué dans l'importation, l'achat local et la distribution des denrées alimentaires. La Direction du commerce se chargeait de l'élaboration des programmes d'importation et de la délivrance des licences en fonction de ces programmes. Elle gérait, de façon plus ou moins directe, les entreprises publiques chargées des importations, de la commercialisation locale ou de la distribution.

Actuellement, dans la plupart des pays africains, le Ministère du commerce s'occupe principalement de l'élaboration et de l'application de la réglementation commerciale. Dans certains pays comme la Côte d'Ivoire, le Togo et le Niger, il assure encore le contrôle des prix et la répression des fraudes dans le cadre de la loi sur la concurrence.

1.3.1.2

Le Ministère de l'agriculture

Le Ministère de l'agriculture a, dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest et pendant très longtemps, été impliqué dans la production et la commercialisation des produits du cru (céréales principalement) et cela au travers des organismes publics chargés de la production et de la commercialisation. La majeure partie d'entre eux étaient des mastodontes agissant dans un grand nombre de domaines. Au Burkina Faso, par exemple, ce Ministère englobait le plan ainsi que la gestion de l'eau, du tourisme et des routes. Avec la libéralisation du commerce des produits locaux, le rôle des Ministères de l'agriculture a été modifié et ils sont désormais chargés d'orienter, de superviser et de contrôler la mise en place de la politique agricole, ainsi que d'encadrer les producteurs.

1.3.1.3

Le Ministère de l'économie et des finances

Le Ministère de l'économie et des finances est l'interlocuteur direct des bailleurs de fonds des PAS. A ce titre, il pilote l'application des mesures préconisées par les PAS (privatisations, libéralisation, dévaluation, restructuration de la fonction publique, etc.). Fort de ces prérogatives, le Ministère de l'économie et des finances assume dans certains pays des attributions qui étaient dévolues au Ministère du commerce. Ainsi, au Sénégal, le contrôle des prix et la loi sur la concurrence sont exercés par l'Inspection générale du Ministère des finances. C'est également au Ministère des finances que sont déterminés la nature et les taux des impôts et taxes applicables aux activités du commerce alimentaire.

1.3.2

Les autres Administrations

1.3.2.1

La Caisse de péréquation

Auparavant, son rôle consistait à acheter localement, à importer et à distribuer des produits alimentaires de première nécessité (riz, sucre, huile, etc.). Dans la majorité des cas, elle fixait le prix de ces denrées de manière à les mettre à la portée des faibles revenus et elle prélevait des taxes sur les importations d'autres produits (voitures, boissons alcoolisées, textiles etc.) pour compenser le manque à gagner sur les denrées. Dans certains pays, cet organisme a parfois fusionné avec la Caisse de stabilisation des prix dont la vocation est l'achat et l'exportation des produits d'exportation dans le but de stabiliser leur prix au niveau du producteur.

Dans la pratique, ces Caisses ont souvent été déviées de leur rôle: ainsi la Caisse de péréquation devenait un service financier spécialisé dans le prélèvement de taxes de péréquation destinées au budget national, et la Caisse de stabilisation une source de financement de grands projets d'investissement n'ayant aucun rapport avec le monde paysan.

1.3.2.2

Le Service du conditionnement

Appelé dans certains pays Direction du contrôle de la qualité, le Service du conditionnement est chargé de vérifier si les produits sont en état d'être consommés (date de péremption non dépassée, absence de moisissures, de charançons, etc.) ou conformes aux normes d'exportation ou d'importation. Ce service perçoit également une taxe reversée, soit au budget

national, soit au budget de la Chambre de commerce, soit enfin dans les caisses de l'organisme public ayant le monopole de la commercialisation des produits d'exportation.

1.3.2.3

La Direction des douanes

Les douanes ont une fonction stratégique en Afrique en ce sens qu'elles constituent la source de financement essentielle du budget national. Les conditions de la liquidation et de la perception des taxes douanières influent considérablement sur le rythme et l'importance des approvisionnements alimentaires. Les taxes douanières sont d'ailleurs souvent utilisées comme outils de pilotage des importations en fixant des barèmes de taxation fluctuant en fonction des quantités produites dans le pays.

Dans certains pays, comme la Guinée et le Mali, la Direction des douanes a souvent été au centre des malversations financières destinées à enrichir certains cadres au détriment de l'Etat. C'est pour réduire ces pratiques que beaucoup de pays africains ont procédé à l'informatisation des services de douanes à l'aide de projets comme le projet Sydonia de la CNUCED.

1.3.2.4

Les Directions de l'élevage et de la pêche

Dans tous les pays, la Direction de l'élevage s'occupe de la conception et de la supervision des politiques de développement de l'élevage. Elle intervient sous forme d'assistance aux éleveurs dans la lutte contre les maladies. Elle assure aussi le contrôle sanitaire de la viande à l'abattoir et dans les boucheries. Elle essaie de réglementer les marchés de bétail et de faciliter l'approvisionnement en animaux vivants des grands centres de consommation.

La Direction de la pêche a le même rôle que la Direction de l'élevage. De plus, dans certains pays, il existe de grandes sociétés de pêche mixtes ou appartenant à l'Etat dont elle doit suivre la gestion.

1.3.3

Les Chambres consulaires

Les Chambres de commerce et d'agriculture sont plus ou moins bien structurées et dynamiques selon les pays. Jusqu'à il y a peu de temps, dans de nombreux pays, elles regroupaient généralement les commerçants, les agriculteurs, les artisans, et parfois même les industriels.

Ces Chambres de commerce et d'agriculture ont longtemps été des coquilles vides, entièrement dévouées à l'Etat et à ses Ministères. Les présidents étaient nommés par l'Etat. Cependant, depuis la libéralisation de l'économie, la tendance est à la séparation et à la création d'une Chambre consulaire pour chacune de ces professions, et à l'élection démocratique des présidents. Actuellement, elles regroupent aussi un certain nombre d'adhérents individuels et des associations professionnelles.

Leur rôle, dans l'approvisionnement alimentaire des villes, est indirect et encore peu efficace. Elles sont là pour favoriser le rassemblement et l'organisation des commerçants en vue de faciliter les contacts entre eux et éventuellement leur mobilisation pour la défense de leur profession. Elles sont le cadre privilégié pour le dialogue avec l'Etat pour tout ce qui concerne le rôle des opérateurs privés dans l'économie nationale. Dans l'avenir, ces Chambres consulaires, bien structurées, devraient aider l'Etat et les commerçants à mieux planifier les quantités et les flux alimentaires, et à fournir des services d'information, de formation, etc (KOITE, 1997).

1.3.4

Les Services de sécurité

Les Services de la police, de la gendarmerie et quelquefois de l'armée interviennent directement dans l'approvisionnement des villes en produits vivriers. En effet, dans tous les pays d'Afrique subsaharienne, de multiples barrages sont dressés sur les routes à l'intérieur et aux frontières des pays pour contrôler les marchandises et les personnes. Ces barrages sont une véritable plaie pour l'approvisionnement en produits locaux et importés, car les opérateurs doivent alors payer des volumes importants de taxes illicites pour acheminer les produits vers la ville.

1.3.5

L'Administration des marchés

Chaque marché possède son équipe d'administrateurs qui le gère. L'administrateur et ses collègues participent à la perception des taxes destinées aux budgets communaux, préfectoraux et nationaux. Ils attribuent les places aux commerçants et assurent la propreté et la sécurité du marché. L'Administration du marché veille aussi au climat d'entente entre les opérateurs. L'administrateur peut être un commerçant élu par les autres commerçants du marché mais, le plus souvent, c'est un homme désigné par la Préfecture ou le Ministère du commerce (ou des finances).

1.4

Les opérateurs internationaux

Dans beaucoup de pays africains, les bailleurs de fonds et les organismes internationaux (PNUD, CEE, PAM, FAO, etc.) interviennent au niveau des SADA dans le cadre de projets d'appui à la production et à la commercialisation des produits. Cette participation revêt plusieurs formes: appui technique, logistique, et encadrement des cadres des Ministères concernés ou des Chambres consulaires, organisation et assistance des organisations paysannes, mise en place de crédits à la commercialisation, mise en place de banques de céréales, importation et distribution de l'aide alimentaire, etc.

2

Les problèmes rencontrés par les intervenants dans le cadre de l'approvisionnement alimentaire des villes

Depuis la libéralisation des économies, peu de problèmes antérieurs ont été réglés; par contre, un certain nombre de nouveaux problèmes sont apparus, principalement à cause du retrait précipité des Administrations des filières alimentaires (sur la demande des grands bailleurs de fonds) et de la difficulté de jouer ce rôle par les opérateurs privés qui n'étaient pas préparés à cela. On peut parler d'une certaine forme de désorganisation des filières.

L'approvisionnement des villes qui, autrefois, était planifié et effectué par l'Etat, est désormais réalisé sans une véritable vue d'ensemble car les opérateurs directs travaillent sans coordination, faute d'organismes professionnels qui centralisent les informations, analysent les situations et coordonnent les actions.

Les contraintes citées ci-dessous seront parfois contradictoires selon le point de vue du professionnel qui s'exprime. Cela montre qu'il y a un manque de concertation et de coordination important entre les opérateurs eux-mêmes, et entre les opérateurs et l'Administration.

2.1

Les contraintes économiques

2.1.1

Pour les producteurs

2.1.1.1

Le prix élevé des intrants agricoles

Celle-ci est une contrainte constante pour tous les producteurs et est l'une des conséquences du PAS. En effet, la liquidation des sociétés d'Etat qui assuraient l'importation et la distribution des engrais, des semences, des produits phytosanitaires ou du matériel agricole, et la suppression des subventions aux intrants recommandées dans le PAS ont contribué au renchérissement de tous les intrants agricoles et, donc, à une baisse de leur consommation.

Cette même contrainte existe pour les éleveurs (produits vétérinaires) et pour les pêcheurs (acquisition de filets, nasses, et moteurs hors-bord). Elle s'est trouvée aggravée avec la dévaluation du FCFA intervenue en janvier 1994.

2.1.1.2

Les difficultés d'écoulement des récoltes

Tous les producteurs, en période de récolte, se plaignent de la difficulté de vendre leurs produits. Pour les produits céréaliers, le stockage est envisageable par le paysan, mais pour les fruits et légumes, cela s'avère impossible sans apporter une transformation minimum (séchage). Celle-ci est cependant peu utilisée par rapport aux volumes de production. Cela signifie que le gros de la récolte se retrouve mis en marché au même moment. La capacité d'absorption des produits par les circuits de commercialisation et par les consommateurs étant limitée, de gros volumes de produits sont perdus pour les fruits et légumes, et les prix sont très bas pour l'ensemble des produits: céréales, fruits et légumes, viande, poisson.

Pour les produits comme les céréales, la vente (qui pourrait être différée car le stockage est possible) doit se faire dès la récolte pour acquérir l'argent nécessaire aux remboursements des dettes contractées auprès des commerçants pour les dépenses vestimentaires, de santé, d'équipements.

Les difficultés d'écoulement des produits peuvent provenir aussi de la concurrence des produits importés qui inondent les marchés à toutes les périodes de l'année.

2.1.1.3

Les prix de vente peu rémunérateurs par rapport aux prix de revient

Les paysans se plaignent du prix trop bas offert pour leurs produits. Ils sont souvent en état de faiblesse dans le rapport de force qui les oppose aux négociants pendant la discussion des prix. Plusieurs cas se présentent, toujours négatifs pour le producteur:

- le marché est saturé et pour ne pas garder ses produits sur les bras, il est obligé de les céder à des prix peu rémunérateurs. Cette situation touche le plus souvent la filière fruits et légumes;
- le producteur évalue mal le coût des efforts physiques, matériels et financiers qu'il a investis dans sa production et il vend pratiquement à perte; ici l'important reste l'acquisition immédiate de moyens financiers pour faire face à des dépenses urgentes ou vitales. Cette situation touche toutes les filières;
- le producteur a contracté des dettes au moment de la soudure auprès du commerçant et il vend d'avance sa récolte sur pied. En général, le prix de vente est extrêmement bas. Ce système se retrouve souvent dans la filière céréalière.

2.1.2

Pour les commerçants

2.1.2.1

L'insuffisance des fonds de roulement

Les commerçants, dans leur ensemble, se plaignent du manque de fonds pour augmenter leurs achats et donc leurs bénéfices.

Les revendeurs et les collecteurs qui travaillent pour leur propre compte, et même les grossistes régionaux, ont trop souvent des fonds insuffisants pour acheter de grandes quantités de produits. Leur capital étant faible, ces opérateurs ne peuvent pas se permettre un long stockage des produits. Ils vendent le plus rapidement possible pour récupérer leur capital et le faire tourner afin de dégager la marge bénéficiaire qui fera vivre leur famille. Cette contrainte affaiblit leur pouvoir de négociation et les oblige à se contenter de faibles marges bénéficiaires.

Pour les collecteurs et les femmes qui font la vente, les bénéfices sont si faibles qu'ils sont entièrement utilisés pour les dépenses journalières de nourriture de la famille. Le capital n'augmentant pas, l'activité commerciale stagne et devient assez précaire. La moindre perte vient diminuer le capital.

La faiblesse des fonds de roulement des collecteurs empêche le groupage de quantités importantes de produits locaux au stade de la collecte. Le fractionnement des achats à ce stade et leur transport à des prix élevés renchérissent le coût des produits par rapport aux importations qui descendent des bateaux par gros tonnage. C'est le cas, par exemple, du riz produit localement comparé au riz importé des pays asiatiques.

2.1.2.2

La difficulté d'accès aux crédits bancaires

Une autre plainte régulière des commerçants concerne l'inaccessibilité à des prêts bancaires. Les banques commerciales exigent des garanties que les commerçants ne peuvent pas fournir.

Les banques installées en Afrique sont généralement des banques commerciales dont la maison mère est en Europe. Ces banques ne sont pas adaptées aux commerçants africains car les garanties classiques qu'elles demandent ne sont pas à la portée de tous les commerçants.

Les collecteurs et les grossistes régionaux sont généralement exclus du système bancaire, soit parce qu'ils présentent des garanties immobilières non transformables en argent, soit parce qu'ils n'ont pas de compte en banque, soit encore parce qu'il n'y a pas de banque dans leur préfecture. Les importateurs, basés dans les capitales, sont les clients privilégiés, mais les taux de crédit excessifs qui sont appliqués découragent beaucoup d'entre eux.

Dans beaucoup de pays, les projets agricoles ont des cellules de crédit destinées principalement aux producteurs. Très peu de projets se sont intéressés au cas des commerçants. De plus, le caractère passager des projets fait que ce système de crédit n'est pas une solution viable aux problèmes de financement des commerçants africains.

On constate cependant, actuellement, le développement de crédit rural ou de crédit mutuel très adaptés aux systèmes sociaux africains. Mais il faut constater qu'ils sont développés surtout pour les coopératives de producteurs (zone cotonnière du Mali). Il existe, toutefois, quelques exemples intéressants comme le crédit mutuel développé dans la zone de Labé en Guinée, et qui concerne les femmes commerçantes.

2.1.2.3

Le manque de transparence dans l'allocation de devises

Cette contrainte concerne tout particulièrement la Guinée qui possède sa propre monnaie, le franc guinéen. C'est une plainte émise par les importateurs qui ne comprennent souvent pas les raisons du refus de leur demande de devises.

Dans ce pays, l'Etat intervient sous forme de réglementation de l'allocation de devises (plafonnement des montants de devises attribuées, fixation de taux de couverture en monnaie locale des montants en devises demandés, etc.). Dans la pratique, il n'y a pas de transparence dans l'allocation des devises. Les critères de sélection pour l'obtention des devises et la fixation des montants restent flous, ce qui désorientent la majorité des commerçants qui désirent avoir accès aux devises.

2.1.3

Pour les transporteurs

2.1.3.1

Le prix élevé des pièces de rechange

Tous les transporteurs signalent cette contrainte. Pour eux, elle est d'importance car ils ne peuvent acheter des pièces de rechange neuves dont le prix

est excessif. Or, sans pièces de rechange, leurs camions restent immobilisés.

Dans certains pays d'Afrique (Guinée, Mali, Côte d'Ivoire), les pièces détachées, massivement importées du Nigeria, rentrent parfois dans le pays en échappant à la vigilance des douanes. On peut alors les retrouver sur le marché à des prix abordables. Cependant, le gros des importations se fait avec les droits de douanes acquittés et les produits se retrouvent sur le marché à des prix inabornables pour un petit transporteur. La solution, pour ces derniers, ce sont les pièces de rechange d'occasion. Mais la demande est telle que les ruptures de stocks sont fréquentes.

Dans les deux cas, les véhicules sont immobilisés parfois pendant des mois et, dans les petites villes de préfecture où il n'y a qu'un ou deux camions, le commerce des produits est particulièrement touché.

2.1.3.2

Le manque de fonds pour entretenir le matériel roulant

Les transporteurs, qui sont souvent aussi des commerçants, ont le même problème de fonds de roulement pour l'entretien de leur camion que pour l'achat de produits pour leur commerce. Ils le signalent très souvent lors des discussions avec eux.

Dans des pays comme la Côte d'Ivoire ou le Sénégal, certains transporteurs possèdent un parc de véhicules qui compte plusieurs dizaines de camions ou de taxis-brousse. Ces transporteurs n'ont pas de problèmes de fonds de roulement car ils entretiennent d'excellentes relations avec les banques. Mais la grande majorité, constituée par les petits transporteurs, a des fonds de roulement insuffisants et quand un véhicule tombe en panne, il reste immobilisé pour de longues périodes. Il existe de nombreux exemples où, pour une panne de cardan, des camions ont été définitivement mis hors d'usage car le propriétaire n'avait pas les moyens d'assurer les frais de réparation.

2.1.4

Pour les agents des services publics

2.1.4.1

La faiblesse du budget de fonctionnement et d'équipement

Il est plus que courant d'entendre dire par les chefs de services administratifs qu'il n'y a pas d'argent pour assurer le travail courant des fonctionnaires. Pour assurer le travail de terrain (visites, enquêtes, etc.), et même le dépouillement et l'analyse des dossiers

dans les bureaux, les Administrations centrales et locales ont des budgets insuffisants. Cette contrainte réduit considérablement leur efficacité.

L'assistance technique des bailleurs de fonds, dont bénéficient certaines Administrations, s'efforce de pallier cette insuffisance en apportant un concours financier et logistique substantiel. Mais cet apport étranger est toujours limité dans le temps et ne saurait être la réponse adéquate à ce problème budgétaire.

2.1.4.2

Les bas salaires

C'est une plainte générale faite par l'ensemble des fonctionnaires. Les salaires sont souvent dérisoires pour nourrir la famille et assurer les autres dépenses nécessaires. Les fonctionnaires et autres agents des services publics sont alors tentés par d'autres activités plus lucratives (petit commerce parallèle par exemple) et, ce faisant, abandonnent très régulièrement leur poste pendant plusieurs heures de la journée. Dans la plupart des cas, ils se laissent aller à des solutions de facilité qui se traduisent par des actes répréhensibles (corruption, racket, escroquerie, etc.).

2.1.5

Pour les administrateurs de marchés

La très grande majorité des administrateurs des marchés se plaint du manque de fonds pour réaliser des investissements sur le marché. Cette revendication vient principalement des faibles rentrées financières qui sont faites à partir des marchés.

Le rôle principal des administrateurs des marchés est le recouvrement de la taxe de marché qui rentre dans le budget communal, préfectoral ou national. Cependant, de grandes difficultés font que le taux de recouvrement reste faible; il s'agit du mauvais recensement des opérateurs du marché, du mauvais calcul de l'assiette de la taxe, du nomadisme de certains commerçants qui changent de place plusieurs fois par jour, et de la mauvaise foi des opérateurs.

Une autre difficulté, et non des moindres, est le manque de probité de certains agents chargés du recouvrement qui préfèrent percevoir la moitié ou le tiers de la taxe due qu'ils gardent pour eux au détriment de l'Administration des marchés.

2.1.6

Pour les banques

Lorsqu'on leur parle ligne de crédit, les banquiers répondent garantie bancaire. Toutes les banques

d'Afrique de l'Ouest souffrent de sur-liquidité qui ne trouve pas preneur faute de garanties suffisantes de la part des clients.

Le bétail ou l'immobilier peuvent être des garanties suffisantes dans des conditions de vie de sociétés européennes. En Afrique, le bétail, par exemple, dans sa composition et sa domiciliation, est insaisissable en raison de la pratique du nomadisme (les troupeaux se déplacent d'une région à l'autre selon les saisons et les possibilités de pâturage) et de l'élevage extensif. Quant à l'immobilier, les banques ne peuvent souvent pas les transformer en liquidité après la saisie car les africains ne se portent pas acquéreurs des locaux par solidarité avec celui qui est en litige avec la banque. Un habitant de la ville ou un voisin qui se porterait acquéreur serait mal jugé par la communauté sociale. Trop de banques ont ainsi perdu des millions de FCFA pour des crédits accordés sur des garanties inopérantes.

Pour les banques, les risques de traiter avec des opérateurs n'ayant pas suffisamment de couverture financière sont élevés, ce qui fait que leur clientèle préférée reste les importateurs qui prennent des crédits à court terme et à taux d'intérêt élevés, et dont le produit est localisé dans des magasins connus.

2.1.7

Pour les Chambres de commerce

Lorsqu'on discute avec les responsables de Chambres de commerce, on est toujours étonné du peu d'actions menées par la Chambre consulaire. Celle-ci répond que son budget de fonctionnement est très restreint.

Les ressources des Chambres de commerce sont constituées généralement de centimes additionnels que les Services de douanes leur reversent et de différentes subventions consenties par les Etats. Ces revenus sont souvent assez faibles. Cependant, depuis la libéralisation de l'économie et la nomination des Présidents de Chambre par les adhérents, et non plus par les Gouvernements, les Chambres de commerce développent des actions lucratives dans le but d'accéder à l'autonomie financière. Dans certains pays, comme le Burkina Faso, la Chambre de commerce est en passe de devenir une institution privée possédant des actions dans beaucoup de secteurs de la vie économique du pays.

2.1.8

Pour les consommateurs

Qu'il soit petit fonctionnaire, ouvrier ou petit commerçant, le consommateur africain a des revenus relativement modestes; c'est pour cette raison que la

consommation des foyers sacrifie la diversification alimentaire à la recherche du produit le moins cher.

Le chômage et le sous-emploi qui affectent les africains depuis l'entrée en vigueur des PAS n'ont fait qu'aggraver cette situation. En effet, ceux qui perdent leur emploi n'ont, en général, d'autre recours que de vivre aux dépens du frère, de l'oncle ou du cousin encore actif, imposant une nouvelle répartition d'un revenu déjà assez faible.

Par ailleurs, la dévaluation du FCFA a contribué à l'érosion du pouvoir d'achat des foyers africains. Dans certains pays, comme la Côte d'Ivoire ou le Cameroun, la forte production alimentaire nationale est en passe de stabiliser les dépenses alimentaires et de réduire les effets négatifs de cette dévaluation. Par contre, au Sénégal et dans les pays sahéliers comme le Mali, le Niger et le Burkina Faso, le renchérissement de l'ensemble des produits alimentaires (locaux ou importés), du fait de la dévaluation, reste un facteur préoccupant des politiques nationales de sécurité alimentaire.

Les consommateurs à petits revenus sont souvent condamnés à acheter sur des marchés de détail (marchés de quartier) car leur pouvoir d'achat ne leur permet pas d'acheter de grandes quantités. Et paradoxalement, ce sont eux qui vont payer proportionnellement le plus cher du fait de l'achat journalier en petites quantités.

2.2

Les contraintes administratives

2.2.1

Pour les commerçants

2.2.1.1

Le contrôle des prix

Les commerçants se plaignent régulièrement de ne pas pouvoir vendre aux prix qu'ils désirent. Dans plusieurs pays d'Afrique, le contrôle des prix existe encore pour un certain nombre de denrées alimentaires (riz, sucre, pain, etc.). La vérification des factures pro forma, l'imposition d'un tarif plafond, l'homologation du coût de transport, qui sont des pratiques largement utilisées depuis longtemps, ne sont pas de nature à stimuler les commerçants dans l'approvisionnement alimentaire des villes.

2.2.1.2

Les autres contrôles administratifs

En plus du contrôle des prix, les commerçants sont soumis à d'autres contrôles administratifs qui, dans la pratique, donnent lieu à des abus. Ainsi, les services

de contrôles phytosanitaires ou fiscaux défilent très régulièrement dans les magasins dans le but de rançonner les commerçants.

Les lois qui sont à la base de ces contrôles ne sont pas correctement appliquées par les agents de l'Etat. Elles le sont «à la tête du client» qui n'a ni les moyens ni l'autorité pour en vérifier la teneur.

Par ailleurs, dans certains pays comme la Guinée ou le Mali, la liquidation et la perception des droits de douanes donnent lieu à de graves malversations tendant à enrichir les agents des douanes et à escroquer les commerçants.

2.2.1.3

Les lenteurs administratives

Les commerçants perdent beaucoup de temps dans les Administrations locales ou nationales à cause de la lenteur qu'observent les agents dans le traitement des dossiers. Qu'il s'agisse de la délivrance des autorisations d'importation ou d'exportation, ou encore des formalités de douane ou de transit, les circuits des documents sont longs. Les agents peu motivés au plan salarial, ne sont pas pressés d'apposer les signatures et cachets. Ces retards donnent lieu à des intéressements financiers pour faire avancer le dossier plus rapidement. Les commerçants se plaignent beaucoup de ce temps perdu à attendre dans les bureaux de l'Administration.

2.2.2

Pour les transporteurs

Dans tous les pays africains, à quelques exceptions près, les barrages des Services de douane, de police et de gendarmerie sont caractérisés par de graves abus. Aussi bien à l'intérieur des pays qu'aux frontières, les véhicules sont arrêtés pendant de longues heures dans le seul but de rançonner les conducteurs et les passagers. Les conducteurs doivent obligatoirement payer des sommes forfaitaires, que les papiers soient à jour ou non; les passagers qui n'ont pas de pièces d'identité doivent payer aussi pour avoir le droit de continuer leur voyage. Il est bien évident que le commerçant répercute ces surtaxes sur le prix de son produit, et que c'est le consommateur qui finalement paie.

Sur les trains Dakar-Bamako et Abidjan-Ouagadougou, les mêmes abus sont constatés aux frontières. A la frontière ivoirienne, tous les passagers de deuxième classe (classe fréquentée par la grande majorité des commerçants) sont obligés de descendre du train. Ils ne sont autorisés à remonter que

lorsqu'une certaine somme a été versée par chacun d'eux aux autorités de la frontière.

2.2.3

Pour les agents des Services publics

Les agents des Services publics sont soumis à des pressions des chefs hiérarchiques ou des pressions politiques. Ils sont obligés d'exécuter des directives qui ne correspondent pas à l'esprit des textes régissant leurs attributions. Les agents qui ont le courage moral de refuser d'obtempérer à ces directives sont victimes de mutations arbitraires ou même de radiation sur la liste des employés.

2.2.4

Pour les consommateurs

2.2.4.1

La faiblesse des contrôles qualitatifs effectués par l'Administration

Dans la plupart des pays d'Afrique de l'Ouest, les Services de contrôle de l'hygiène et de la santé n'effectuent pas les contrôles sanitaires suffisamment souvent et ne sanctionnent pas assez fortement les contrevenants. En Guinée, par exemple, ces contrôles s'effectuent sur les produits alimentaires d'importation (laits en poudre, boîtes de conserve) où une date de péremption existe. Par contre, les produits vendus sur les marchés ne sont pas contrôlés.

Pour la viande, des contrôles sont exercés au niveau des abattoirs, mais pratiquement rien n'est fait lors de la revente sur les marchés. Si la viande provient d'abattoirs clandestins, aucun contrôle n'est fait.

En conséquence, les consommateurs sont à la merci de produits dangereux, sanitaire parlant, ou de prix prohibitifs sans fondement qualitatif.

2.2.4.2

Le faible pouvoir des associations de consommateurs

Ces associations sont en train de se mettre en place. Cependant, elles restent encore très embryonnaires et ne représentent pas encore un pouvoir important face à l'Administration et aux commerçants. On constate, cependant, que dans les grandes villes (capitales), les consommateurs commencent à réagir de plus en plus face à des produits mal présentés ou sanitaire dangereux. Ce sont encore des réactions en rangs dispersés mais qui laissent entrevoir une sensibilisation de plus en plus grande face aux problèmes d'hygiène, de prix et de présentation.

2.3

Les contraintes législatives pour les commerçants

2.3.1

Les réglementations rigides du commerce

Malgré la libéralisation en cours des activités économiques dans les pays africains, il existe encore des rigidités administratives et réglementaires qui freinent les activités des commerçants. Les opérations d'agrément, pour obtenir la qualité de commerçant, ont été beaucoup simplifiées dans un grand nombre de pays, mais le nombre de documents à fournir pour l'inscription au registre de commerce et les conditions éprouvantes pour les réunir font qu'on ne peut pas vraiment parler d'allègement des procédures.

2.3.2

L'aliénation de la législation au pouvoir politique

Dans beaucoup de pays, les réglementations commerciales ne sont pas appliquées de manière égale entre les commerçants. Dans de nombreux pays, les commerçants sont obligés de s'associer au pouvoir politique en participant au financement du parti au pouvoir ou en souscrivant aux dépenses de prestige du gouvernement, afin que leurs acquis ne soient pas remis en cause. Mais, depuis le début des années 90 qui a vu l'instauration du multipartisme en Afrique, ce phénomène d'allégeance des plus gros opérateurs au pouvoir politique s'est accentué. En effet, les opérateurs sont tenus de se ranger aux côtés du pouvoir et de participer à son financement pour ne pas être accusés de faire le jeu de l'opposition politique et d'être privés, pour cela, des licences nécessaires à la poursuite de leurs activités. Cette allégeance du commerçant devient un système pervers pour toute l'économie car le commerçant acquiert de grands privilèges dans l'attribution des marchés et ne paie pas, ou paie à des taux très bas, les droits de douane et les impôts. La législation commerciale existante n'est pas appliquée et les lois sont ignorées par tous afin que ces quelques gros pourvoyeurs financiers du pouvoir gardent leurs avantages.

2.3.3

L'absence de loi sur la concurrence ou la mauvaise application de cette loi

C'est la conséquence de l'aliénation des commerçants au pouvoir ou de la constitution de lobby de denrées alimentaires.

En Guinée, par exemple, les sociétés commerciales et les commerçants ne sont pas soumis aux mêmes conditions d'importations selon qu'ils travaillent pour

le compte de l'Etat ou qu'ils soient de connivence avec le pouvoir, d'une part, ou de façon libre, d'autre part. La première catégorie n'est pas soumise aux procédures habituelles d'importation et est nettement privilégiée, au détriment de la deuxième catégorie qui stagne ou disparaît quelquefois. Ainsi en Guinée, en 1986, au début de la libéralisation du commerce, on comptait plus de quinze importateurs de riz, une trentaine d'importateurs de farine de blé et plus d'une centaine de commerçants pratiquant l'importation des denrées comme le sucre, l'huile végétale, les produits laitiers, etc. Aujourd'hui, l'importation du riz est monopolisée dans ce pays par trois ou quatre sociétés qui s'entendent, pratiquement, sur une répartition de quantités à importer de façon à soutenir les prix. Les importateurs des autres denrées, y compris la farine de blé, sont désormais une dizaine et forment une sorte de confrérie fermée aux autres opérateurs.

Le même phénomène existe au Burkina Faso dans certains secteurs économiques comme les travaux publics ou le traitement des peaux. D'autre part, la libéralisation en cours des importations de céréales (riz et blé) dans ce pays risque de concentrer ces opérations dans les mains d'une poignée d'opérateurs privilégiés.

2.4

Les contraintes d'infrastructures et d'équipements

2.4.1

Pour les producteurs et les transformateurs

2.4.1.1

L'insuffisance des infrastructures de stockage et de transformation

Du côté du stockage, beaucoup d'opérateurs se plaignent des pertes importantes enregistrées chaque année faute d'avoir des magasins convenables. Dans les zones de collecte, les magasins sont rares. Le stockage des produits a lieu dans les champs en plein air malgré les intempéries ou dans des greniers aux conditions de conservation souvent inadaptées. Beaucoup de commerçants utilisent les cases des villageois. Dans ces conditions, le produit s'abîme très vite et les pertes sont importantes.

Du côté de la transformation des produits, la première transformation, qui se fait manuellement dans la plupart des villages et qui est indispensable pour la consommation des produits, décourage en partie la production et la commercialisation. Dans presque tous les pays, les unités artisanales de transformation sont installées dans les villes. Dans les zones de pro-

duction, on rencontre des décortiqueuses, des batteuses et d'autres matériels, principalement sur les lieux des projets ou des grandes exploitations privées ou publiques. Mais on ne peut parler de concentration des unités de mouture, de concassage etc. que dans les grandes villes.

Pour les denrées périssables, on constate, dans la plupart des pays, une pénurie cruciale de camions frigorifiques pour le transport et de chambres froides pour la conservation. Certains pays comme le Sénégal et le Cap-Vert ont, avec l'aide de certains projets, pallié cette pénurie en développant la transformation des fruits et légumes en confiture ou en purée.

2.4.2

Pour les commerçants

2.4.2.1

Le manque de magasins adéquats et en bon état

Les commerçants qui possèdent des magasins en ville utilisent ces locaux à la fois pour le stockage, la vente en gros et la vente au détail. De plus, différents types de produits sont stockés côte à côte (riz, sucre, farine, cola, ciment, produits phytosanitaires, etc.), les produits chimiques côtoyant les produits alimentaires. Humides, infectés d'insectes et de parasites, ces magasins ne sont pas adaptés au stockage des produits alimentaires comme les céréales, les farines et les tubercules.

2.4.2.2

L'irrégularité des transports ferroviaires

Dans les pays équipés d'une ligne de chemin de fer, le train aurait pu être la solution aux problèmes de transport des commerçants en raison de son coût relativement bas et de sa fiabilité. Malheureusement, le tracé colonial des voies ferrées, qui répondait moins au besoin de développement intégré des pays qu'à celui du commerce de traite, est resté intact dans presque tous les pays africains. En Guinée, par exemple, ce chemin de fer ne fonctionne plus parce qu'il est jugé coûteux et non rentable.

Dans les pays où le train fonctionne encore, comme en le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire par exemple, son rôle d'agent de développement du commerce est entravé par un manque important d'organisation. Les horaires ne sont pas respectés, les hommes et les bagages s'entassent comme du bétail dans les wagons et le passage des frontières est l'occasion de tracasseries interminables de la part de la police et de la douane.

2.4.3

Pour les transporteurs

Dans certains pays, le bon état du réseau routier se limite aux seules routes nationales qui sont soit goudonnées, soit carrossables. Les pistes qui mènent aux marchés hebdomadaires et les routes secondaires sont souvent en mauvais état. Pendant l'hivernage, ces tronçons sont impraticables et les zones qu'ils sont sensés desservir sont enclavées. Ce mauvais état des routes provoque chez les commerçants beaucoup de fatigue et de considérables pertes de temps. Il participe à l'augmentation des coûts de transport des personnes et des marchandises du fait des pannes fréquentes subies par les véhicules.

Dans les pays où le réseau routier est satisfaisant dans son ensemble, se pose le problème de la sécurité sur les routes. Des gangs armés dressent des barrages sur les routes et rançonnent les commerçants qui risquent quelquefois leur vie. Ce genre de pratique est fréquent en Côte d'Ivoire (sur l'axe Ferkéssédougou-Abidjan) et apparaît de plus en plus dans des pays comme le Burkina Faso et le Niger.

2.4.4

Pour les administrateurs de marchés

Un certain nombre de marchés de grandes villes en Afrique de l'Ouest sont dans un état déplorable. L'exemple le plus frappant est le marché du centre de Bamako, détruit il y a quelques années et toujours en l'état. Les commerçants sont éparpillés dans les rues environnantes et le centre de Bamako est inabordable pendant la journée car les marchands sont partout. D'autre part, ce marché n'est pas soutenu par les autres marchés de gros situés dans d'autres lieux. Par exemple, le marché de gros des produits de Sikasso est en très mauvais état: le déchargement des produits se fait pratiquement sur la route près d'une mare pestilentielle où les fruits pourrissent sur l'asphalte sans être nettoyés. Une telle situation est particulièrement insalubre pour l'approvisionnement en produits alimentaires. La plupart des marchés sont sales, n'ont pas de toilettes publiques, et sont désorganisés.

2.4.5

Pour les consommateurs

2.4.5.1

Le manque de chambres froides sur les marchés

Le manque d'infrastructures sur les lieux d'achat (marchés principalement) signifie souvent un manque d'hygiène et donc de qualité des produits. Le

fait que la plupart des marchés ne soient pas équipés de chambres froides augmente les pertes en produits frais (viande, poisson, légumes, fruits) pour les vendeurs mais gêne aussi considérablement les consommateurs.

Par exemple, lorsque les consommateurs veulent de la viande ou du poisson, ils sont obligés d'aller acheter tôt le matin sur les marchés pour trouver des produits hygiéniquement consommables (c'est-à-dire avant le passage de milliers de mouches sur la viande ou le poisson et avant qu'ils aient tournés à cause de la chaleur). Pour la viande, un certain nombre de consommateurs se déplacent jusqu'aux abattoirs; pour le poisson, ils se déplacent sur les marchés au poisson (à Ouagadougou, ce marché se tient tous les jours à côté du barrage, derrière l'hôtel Silmandé). Pour avoir des légumes frais, ils doivent se déplacer vers les marchés producteurs qui se trouvent proches des périmètres maraîchers. Tout ceci occasionne des frais de transport, une perte de temps et de la fatigue pour la ménagère.

2.4.5.2

Le manque de services de nettoyage et d'infrastructures sanitaires sur les marchés

Le fait que certains marchés ne soient pas nettoyés régulièrement (journallement) rend la condition hygiénique des produits extrêmement précaire. Par exemple, le marché de Treicheville à Abidjan ressemble à un véritable cloaque de boue et de produits en état de décomposition avancée. Pour le consommateur, acheter des produits alimentaires dans de telles conditions, c'est-à-dire marcher dans la boue et la saleté, et voir les mouches collées à tous les produits, n'incite pas beaucoup à acheter sur le marché si on a la possibilité de faire autrement (grandes surfaces ou petits étals de producteurs).

Ainsi, le fait que la plupart des marchés ne soient pas équipés de toilettes en bon état et de douches, rend la fréquentation du marché plus difficile pour le consommateur et surtout pour les vendeurs.

2.4.5.3

Le manque de réfrigérateur au foyer du consommateur

Ceci est une contrainte importante pour la plupart des ménagères. Ces dernières ne peuvent pas stocker de la nourriture fraîche ou cuisinée si elles ne possèdent pas un réfrigérateur à la maison. Elles sont alors obligées d'acheter tous les jours en petite quantité de manière à ce que tout soit consommé très rapidement (le plus souvent dans la journée). Aucune éco-

nomie d'échelle n'est alors possible pour les produits frais.

2.5

Les contraintes organisationnelles

2.5.1

Pour les commerçants

La Chambre de commerce est l'institution qui abrite les commerçants pour la résolution de leurs différents problèmes. Dans la plupart des pays africains, seuls les importateurs de céréales et d'autres denrées sont représentés à la Chambre de commerce; les grossistes et les collecteurs évoluent souvent dans le secteur informel et échappent ainsi à toutes les politiques définies dans le cadre de la Chambre de commerce pour améliorer la situation des commerçants.

Ainsi, il existe très peu d'organisations professionnelles. Les plus actives, en Afrique de l'Ouest, sont celles qui touchent à l'exportation de fruits et légumes vers l'Europe. En Côte d'Ivoire, on trouve également des syndicats dynamiques dans le cadre du commerce de la viande (la FIDESBEVI, par exemple). Les autres sont très peu dynamiques, et attendent encore beaucoup de l'Etat. Cette désorganisation des professions commerçantes fait qu'aucune amélioration des conditions de travail ne peut se faire; c'est chacun pour soi.

2.5.2

Pour les administrateurs de marchés

Il n'y a pas de plan de répartition des rôles de chaque marché dans les capitales. Cette planification faciliterait beaucoup l'approvisionnement en gros ou en détail des populations. Les marchés de gros sont souvent situés en plein centre-ville ce qui oblige de gros camions à bloquer la circulation pour décharger, par exemple.

2.5.3

Pour les consommateurs

Comme nous le disions plus haut, une prise de conscience se fait jour, de plus en plus au niveau du consommateur, pour des exigences qualitatives sur les produits achetés et consommés.

Cependant, ces mécontentements restent isolés car les associations de consommateurs ne sont pas encore assez structurées et dynamiques pour mobiliser ces consommateurs sensibles aux problèmes de qualité et conscients de leur droit de consommateur.

2.6

Les contraintes humaines et sociales

2.6.1

Pour les commerçants

2.6.1.1

Le manque de compétences en comptabilité et en gestion

A part quelques gros importateurs, très peu de commerçants africains tiennent une comptabilité telle qu'on l'entend dans les pays occidentaux. L'exercice comptable n'est pas l'année mais la durée de la rotation du capital, c'est-à-dire un mois, deux mois ou trois mois pour les grossistes et, quelquefois, une semaine pour les collecteurs. Cela veut dire que la quantité de produits vendus n'est connue que le temps d'une rotation de capital, les bénéfices étant calculés aussi sur ce temps-là. Les dépenses sont faites au fur et à mesure qu'elles se présentent et sont prises en compte d'une manière empirique dans le calcul du prix de vente. Le seul calcul réalisé en fin d'année se fait pour la dîme, la taxe perçue sur le capital pour être versée aux pauvres dans le cadre de la religion musulmane. Pour déterminer le montant du capital, le commerçant calcule l'argent qu'il a en banque ou dans son coffre et il y ajoute la valeur estimative de son stock.

Ce système de comptabilité et de gestion a, pour le commerçant, peut-être l'avantage de ne pas présenter de documents comptables au fisc, mais il provoque la faillite de beaucoup d'opérateurs qui voient leur capital grignoté d'année en année par des pertes qu'ils n'arrivent pas à saisir.

2.6.1.2

Le manque de motivations ou de compétences commerciales des vendeurs

Les compétences des employés des commerçants sont médiocres. Pris au sein des familles pour éviter les détournements d'argent ou de marchandises, ils sont installés derrière le comptoir et savent à peine calculer. L'accueil du client n'existe pas, la mise en valeur du produit non plus. Quant à la motivation, elle est pratiquement nulle chez ces vendeurs: membres de la grande famille, ils sont logés et nourris, et ne reçoivent pour salaire que de l'argent de poche mais pas suffisamment pour les motiver au niveau de la vente.

2.6.1.3

L'impossibilité de capitaliser à cause des pressions financières de la famille

En Afrique, la personne qui gagne de l'argent est l'objet de fortes pressions sociales pour l'inciter (ou l'obliger) à redistribuer une partie de son avoir entre les membres de sa collectivité. Partant du principe qu'une seule personne peut gagner, «par la volonté de Dieu», la part de richesse de toute une grande famille ou de tout un village, on fait obligation aux riches de restituer aux autres membres de la famille ou du village ce qui leur est dû. Ainsi le commerçant, le transporteur ou l'opérateur qui monte une affaire en Afrique, n'a la certitude de faire des accumulations financières et de développer son affaire que lorsqu'il est relativement éloigné des sollicitations financières de sa communauté sociale.

2.6.2

Pour les agents des Services publics

2.6.2.1

Le manque de compétences techniques et l'incompréhension du rôle de l'Etat

Le niveau technique des agents des Services publics est particulièrement bas dans la plupart des pays. Les fonctionnaires des Administrations centrales ne connaissent pas grand-chose au commerce libéral et continuent à agir, pour un certain nombre, comme si l'Etat avait tout pouvoir sur les filières commerciales des produits alimentaires.

2.6.2.2

Les conflits d'attribution

Entre la Chambre du commerce, le Ministère du commerce, le Ministère de l'agriculture et les banques, il existe des conflits d'attribution pour le traitement et le suivi des dossiers relatifs à l'importation et à la gestion des denrées alimentaires. Souvent, ces conflits d'attributions se transforment en conflits de personnes, et les personnes qui sont les plus puissantes au plan politique confisquent souvent l'essentiel des attributions au profit des départements ministériels ou consulaires qu'elles gèrent. Lorsqu'il existe dans le pays un stock de sécurité ou une aide alimentaire d'origine extérieure à gérer, les conflits d'attribution sont élargis au Ministère des affaires sociales et souvent à l'armée nationale ou aux organisations internationales, comme le PAM. Tout cela dérouté les agents dans les bureaux qui ne savent plus à quel texte se vouer.

2.6.3

Pour les consommateurs

2.6.3.1

Le poids social de la grande famille

L'importance en nombre des familles africaines pose un gros problème pour l'approvisionnement. Le chef de famille doit trouver suffisamment de produits pour un prix raisonnable par rapport à ses revenus. Au Burkina Faso, par exemple, on préfère acheter du riz importé qui gonfle plus que du riz local qui fait beaucoup moins de profit (CHEYNS, 1996).

C'est ainsi qu'une famille importante implique une consommation importante pour le mois. Pour acheter moins cher, il faudrait que le chef de famille puisse constituer les stocks nécessaires en début de mois. Cependant, cette attitude est loin d'être aisée car ce stockage demande des fonds importants qui souvent n'existent pas. L'achat journalier en petite quantité va, par contre, coûter plus cher. La solution n'est donc pas simple. Ainsi, le fait d'avoir un stock important dans une maison où beaucoup de personnes séjournent passagèrement, peut inciter ces personnes, le jour de leur départ, à se servir copieusement dans les provisions du ménage. Dans ces conditions, le chef de famille évitera de faire des stocks (DIA, 1997)

2.6.3.2

Les contraintes sociales de certains plats

Socialement, certains plats nécessitent des produits très précis avec une préparation particulière. Lors de fêtes ou d'événements particuliers, la ménagère est donc tenue de trouver le produit (soubala ou dolo, par exemple, dont l'origine de fabrication est celle de la région de naissance), même si cela lui demande de parcourir plusieurs marchés de la ville.

3

Conclusions et recommandations

3.1

La nécessité de poursuivre la libéralisation du secteur commercial

Entre les pays où l'Etat reste encore fortement impliqué dans l'importation des denrées et ceux où des groupes privés ont déjà constitué des oligopoles pour contrôler toutes les opérations, se trouvent ceux où une grande partie du secteur privé reste timide et désorganisé. Il faut donc poursuivre la libéralisation du commerce en supprimant, non seulement les monopoles d'Etat, mais aussi ceux des groupes privés qui se sont substitués à l'Etat. En effet, pour ces monopoles privés, la privatisation n'est pas synonyme de libéralisation. La constitution de ces oligopoles devient un frein à la libéralisation et est plus nuisible que le monopole d'Etat car ils ne tiennent pas compte des critères sociaux qui sont la base de la politique économique des Etats.

Dans cette optique, il convient d'encourager une concurrence saine entre les opérateurs par la suppression des contrôles de prix et l'encouragement au développement de nouveaux commerçants. Pour ce faire, il convient de renforcer les services de la concurrence qui existent dans tous les pays africains et qui sont rattachés, soit au Ministère du commerce, soit au Ministère des finances. Il faut restructurer ces services et les doter des moyens d'enquête leur permettant de faire leur travail dans les bonnes conditions; il faut aussi favoriser la concertation entre ces services et leurs homologues européens qui sont généralement assez efficaces.

La réglementation commerciale est assez libéralisée dans les pays africains mais, dans la pratique, les rigidités administratives demeurent. Il convient donc de mettre la pratique en adéquation avec l'esprit libéral des textes pour permettre aux opérateurs d'obtenir les documents administratifs dans les délais optimaux sans tracasseries inutiles.

3.2

La nécessité d'une meilleure organisation des commerçants

Les Chambres de commerce gagneraient à s'ouvrir davantage aux opérateurs qui exercent dans le commerce des denrées alimentaires. Les représentants des grossistes et des collecteurs, qui sont une partie vive du secteur commercial national et qui détiennent des informations de première importance sur les circuits, les prix et les quantités des produits locaux, peuvent jouer un rôle important à l'intérieur de la

Chambre de commerce. Ils peuvent être aussi des éléments-clés dans la définition des politiques gouvernementales de sécurité alimentaire. Il convient donc, sous l'égide d'une Chambre de commerce décentralisée, de regrouper les grossistes et les collecteurs en associations professionnelles bien distinctes et de les incorporer à la structure de la Chambre au même titre que les importateurs ou les industriels.

La Chambre de commerce doit aussi veiller à l'autonomie des commerçants (importateurs des denrées alimentaires entre autres) pour les soustraire à l'influence des autorités d'Etat. Avec le pouvoir économique qu'ils détiennent déjà, une meilleure concertation entre ces commerçants et une meilleure organisation de leur activité leur permettra de résister aux tentations du pouvoir politique et de garder leur autonomie par rapport à ce pouvoir.

3.3

La nécessité d'une bonne formation du secteur commercial

Le besoin de formation se situe à tous les niveaux:

3.3.1

Au niveau des commerçants

Les commerçants tiennent rarement une comptabilité cohérente. Ils ont besoin d'être sensibilisés sur ce point. Une fois cette condition requise, il faudrait organiser des sessions de formation à leur intention (ou à l'intention de leur mandatés) dans le cadre de la Chambre de commerce afin qu'ils accèdent aux données de la comptabilité et de la gestion des entreprises.

Par ailleurs, les commerçants ont également des besoins de formation pour tout ce qui concerne l'ouverture des dossiers de crédit bancaire, la souscription aux appels d'offre, la recherche des licences d'importation. Pour toutes ces opérations, ils ont souvent recours à des tiers (parents, amis, employés rétribués ou bénévoles) qui n'ont pas toujours une bonne moralité à leur égard.

3.3.2

Au niveau des cadres de l'Administration

Il est indispensable d'assurer la formation des cadres de l'Administration pour accroître leurs performances et réduire la corruption, car l'expérience montre que, plus ils sont incompetents, plus les cadres sont corrompus.

3.4

La nécessité d'un financement adéquat du secteur privé

Les besoins de crédit pour financer les opérations commerciales se situent principalement à trois niveaux:

3.4.1

Le crédit aux infrastructures et aux équipements

La construction ou l'entretien des magasins de stockage, l'achat des camions et des installations frigorifiques, la construction ou l'acquisition des unités ou du matériel de transformation nécessitent des investissements relativement importants qui sont supérieurs aux moyens propres des commerçants. Il convient donc de faire bénéficier ces opérateurs de lignes de crédit adaptées pour faire face au financement de ces investissements.

Les banques commerciales demandent des garanties que les commerçants ne peuvent produire. Pour cela, il faut inciter les banques à prêter en mettant en place des fonds de garantie qui pourraient être issus des fonds de contrepartie de l'aide alimentaire.

3.4.2

Le crédit aux importations

Le problème ici, ce sont les conditions restrictives d'octroi du crédit (plafonnement, caution en monnaie nationale) et le taux du crédit exorbitant pouvant atteindre plus de 40 pour cent dans certains pays. Ces conditions restrictives sont justifiées, pour les banques, par le risque élevé des opérations faites avec des commerçants en raison de l'insuffisance des garanties qu'ils présentent.

Une solution à ce problème peut consister en une révision de la nature des garanties demandées; en Afrique, l'immobilier, le troupeau ou la plantation peuvent être autant de garanties si les réglementations de nantissement sont clairement définies.

3.4.3

Le crédit à la commercialisation pour les petits opérateurs

Les détaillants, les collecteurs et les grossistes régionaux n'offrent pas le profil pour prétendre à des prêts bancaires. Cependant, certains pays ont expérimenté avec succès une approche basée sur le crédit mutualiste avec la caution solidaire. Ainsi, un groupe d'opérateurs ayant des relations personnelles accède au crédit qui est attribué aux individus tout en engageant la responsabilité du groupe. La caution morale qui s'établit au cours de l'opération permet des taux

de remboursement que les banques classiques n'obtiennent généralement pas. Il importerait de généraliser ce genre de crédit, de le perfectionner et de l'étendre au maximum d'opérateurs.

3.5

La nécessité de favoriser l'émergence et l'organisation d'associations de consommateurs

Il est particulièrement important que les consommateurs se mobilisent en nombre pour exiger, en premier lieu, une amélioration sanitaire des produits vendus sur les marchés et, d'autre part, une amélioration qualitative des produits (mise en valeur, meilleure présentation, gamme de choix des produits, respect du prix par rapport à la qualité proposée, affichage des prix, etc.). C'est au travers d'associations de consommateurs que peut se faire le regroupement de toutes ces voix isolées et que les droits des consommateurs peuvent être reconnus.

Il faut donc que la mise en place de ces associations soit favorisée et facilitée au niveau administratif et qu'elles fassent partie des réunions de concertation et de réflexion sur tout ce qui touche à la gestion des filières de produits alimentaires. Il faut aussi que, lorsqu'une plainte de leur part est déposée, des vérifications de l'Administration soient faites et des poursuites soient engagées contre le contrevenant, s'il le faut.

3.6

La nécessité de veiller à la sécurité des routes et des frontières

Il s'agit de moraliser les forces de l'ordre chargées des contrôles sur les routes et aux frontières des pays. Des mesures disciplinaires rigoureuses sont indispensables pour faire cesser les pratiques scandaleuses de la Police, de la Gendarmerie, de la Douane et des militaires à l'égard des commerçants et des transporteurs. Il convient notamment de confier ce travail de contrôle à des agents assermentés qui seront radiés ou qui subiront des peines de prison en cas de malversations de leur part sur les opérateurs économiques.

A ce niveau aussi, il faut renforcer les moyens des forces chargées de la lutte contre les «coupeurs de routes». Ces équipes doivent être permanentes et sillonner les routes pour débusquer les bandits et les neutraliser. Une campagne d'envergure menée dans ce sens pendant quelques mois dissuaderait les bandits et instaurerait la sécurité sur les routes.

3.7

La nécessité de poursuivre l'intégration économique régionale

Aussi bien au niveau de la CEDEAO en Afrique de l'Ouest, de l'UDEAC en Afrique centrale que des autres organisations régionales dans d'autres parties du continent, il convient d'accélérer et de renforcer l'intégration économique des Etats.

L'uniformisation des tarifs douaniers, la libre circulation des biens et des personnes, la fluidité des mouvements des capitaux apparaissent comme des éléments déterminants de l'essor du commerce en général, et des denrées alimentaires en particulier. Ceci est d'autant plus vrai que les pays africains, qu'il s'agisse des produits agricoles, de l'élevage ou de la pêche, présentent une grande complémentarité.

Un autre avantage, et non des moindres, de l'intégration régionale et de l'élargissement des marchés (qui sont trop étroits dans le cadre des Etats), c'est l'élargissement des marchés qui permettra la création de débouchés importants pour les produits du cru, une maximisation des quantités collectées et une économie d'échelle au niveau des prix et des coûts de transport. Tout cela contribuerait à centrer, dans l'économie formelle, une grande partie du commerce traditionnel qui est le cadre, à l'intérieur des Etats et entre les pays, d'une bonne partie des transactions portant sur les denrées alimentaires.

Bibliographie

Bricas N., 1996. Cadre conceptuel sur l'analyse de la dynamique alimentaire urbaine en Afrique. FAO/CIRAD-SAR. Collection «Aliments dans les villes», FAO, Rome.

Cheyns E., 1996. Etude de cas sur les pratiques d'approvisionnement alimentaire des consommateurs de Ougadougou. Collection «Aliments dans les villes», FAO, Rome.

Dia, I., 1997. Le consommateur urbain et les SADA. Collection «Aliments dans les villes», FAO, Rome.

Etude préparatoire à la construction d'un marché céréalier régional, 1995. - Etude nationale réalisée au Burkina Faso exécutée en collaboration avec Sahel-Consult, Ouagadougou - octobre 1995.

Koité, C., 1997. Rôle des chambres consulaires dans le développement des SADA en Afrique francophone, Revue «Aliments dans les villes», FAO, Rome.

Kouyaté, K., 1992. Rapport de consultation en approvisionnement, commercialisation et crédit agricole. Projet STP/90/004/A/01/12. FAO, mars 1992.

Moustier, P. & David, O., 1996. Etude de cas de la dynamique du maraîchage périurbain en Afrique subsaharienne. FAO/CIRAD-FLHOR, Collection «Aliments dans les villes», FAO, Rome.

Terpend, N., 1991. Assistance à la commercialisation des produits et intrants agricoles. Projet TCP/GUI/8957, FAO, février 1991.

Thuillier-Cerdan C. et Bricas N., 1996. Etude de cas sur l'organisation alimentaire de Cotonou. FAO/CIRAD-SAR. Collection «Aliments dans les villes», FAO, Rome.