



UNIVERSITÄT  
HOHENHEIM

*Rapports de travail Agro-Économiques de Hohenheim*  
*Hohenheimer Agrarökonomische Arbeitsberichte*

**Cartographie du commerce agricole au sein de la CEDEAO :  
structure et flux des produits agricoles, obstacles  
au commerce, lacunes en matière de financement  
et options politiques**

**Un projet de recherche en coopération avec la GIZ pour le compte du BMZ**

Auteurs : Olayinka Idowu Kareem et Christine Wieck

Équipe de recherche : Joseph Ejima, Rukayya Mahe, Dare Alaba,  
Sekou Amadou Traore, Mark Kofi Fynn

**Rapport de travail No 32**

Publié par  
l'Institut de la Politique et des Marchés Agricoles de l'Université de Hohenheim

ISSN 1615-0473

Éditeur: Institut de la Politique et des Marchés Agricoles  
Université de Hohenheim (420)  
70593 Stuttgart  
<https://i420.uni-hohenheim.de/>

Production: Institut de la Politique et des Marchés Agricoles  
Université de Hohenheim (420)  
70593 Stuttgart, Germany

Accéder à la série ici: [https://i420.uni-hohenheim.de/en/working\\_paper\\_series](https://i420.uni-hohenheim.de/en/working_paper_series)

Veröffentlichung des Institutes für  
Agrarpolitik und Landwirtschaftliche Marktlehre der Universität Hohenheim

ISSN 1615-0473

Herausgeber: Institut für Agrarpolitik und Landwirtschaftliche Marktlehre  
Universität Hohenheim (420)  
70593 Stuttgart  
<https://i420.uni-hohenheim.de/>

Gesamtherstellung: Institut für Agrarpolitik und Landwirtschaftliche Marktlehre  
Universität Hohenheim (420)  
70593 Stuttgart

Zugriff unter: <https://i420.uni-hohenheim.de/arbeitsberichte>



UNIVERSITY OF  
HOHENHEIM

**Cartographie du commerce agricole au sein de la CEDEAO :  
structure et flux des produits agricoles,  
obstacles au commerce, lacunes en matière de financement  
et options politiques**

**Un projet de recherche en coopération avec la GIZ pour le compte du BMZ**

**Auteurs: Olayinka Idowu Kareem et Christine Wieck**

**Équipe de recherche : Joseph Ejima, Rukayya Mahe, Dare Alaba, Sekou  
Amadou Traore, Mark Kofi Fynn**

**Affiliation : Chaire des politiques agricoles et alimentaires  
Institut pour les politique et les marchés agricoles  
Université de Hohenheim  
Stuttgart (Allemagne)**

**Septiembre 2021**

Le projet de recherche, commandé par le Ministère Fédéral Allemand de la  
Coopération Économique et du Développement (BMZ), est mené par  
l'Université de Hohenheim et soutenu par la Deutsche Gesellschaft für  
Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH.

## Table des matières

Table des matières .....	2
Liste des figures .....	4
Liste des tableaux .....	6
Résumé .....	7
1 Introduction .....	9
1.1 Contexte .....	9
1.2 Cadre conceptuel .....	11
1.3 Objectifs de l'étude .....	12
1.4 Méthodologie de l'étude .....	13
2 Revue de la littérature et contexte .....	15
2.1 Preuve des flux commerciaux formels et informels .....	15
2.2 Preuve des barrières commerciales .....	16
2.3 Preuve des lacunes du financement agricole .....	18
2.4 Preuve des lacunes en matière d'infrastructures de qualité .....	19
2.5 Preuves des effets du commerce sur les femmes .....	19
2.6 Contexte économique .....	21
2.7 Production et demande agricoles dans la CEDEAO .....	24
3 Le commerce agroalimentaire mondial de la CEDEAO .....	27
3.1 Commerce agricole total et balance commerciale agricole .....	27
3.2 Exportations et importations agroalimentaires désagrégées .....	31
3.3 Balance commerciale désagrégée des produits agroalimentaires du SH à 6 chiffres .....	36
4 Le commerce agroalimentaire intra-CEDEAO .....	37
4.1 Exportations agroalimentaires désagrégées au sein de la CEDEAO .....	37
4.2 Importations agroalimentaires désagrégées au sein de la CEDEAO .....	42
4.3 Balance commerciale agroalimentaire intra-CEDEAO à 6 chiffres du SH .....	44
4.4 Commerce agroalimentaire national intra-CEDEAO .....	45
4.5 Commerce agroalimentaire bilatéral intra-CEDEAO .....	49
4.6 Preuves tirées de l'enquête de terrain sur les produits de base commercialisés pertinents .....	60
4.7 Les produits agroalimentaires commercialisés par les femmes à travers les frontières de la CEDEAO .....	60
5 Facteurs entravant le commerce intra-CEDEAO .....	61
5.1 Importance des facteurs qui entravent l'accès au marché intra-CEDEAO .....	61
5.2 Les droits de douane dans le commerce intra-CEDEAO .....	62
5.3 Mesures non tarifaires dans le commerce intra-CEDEAO .....	63
5.4 Coûts commerciaux supplémentaires le long des corridors commerciaux formels et informels .....	70
5.5 Lacunes du financement du commerce agricole .....	72
5.6 Questions relatives aux normes de qualité communes et aux infrastructures de qualité .....	78
6 Options stratégiques dérivées des conclusions du rapport et des ateliers des parties prenantes .....	81

7	Conclusion.....	85
8	References .....	87
9	Annexe .....	90
9.1	Questionnaire de l'enquête sur le terrain.....	90
9.2	Les mesures de politique commerciale intra-CEDEAO des Etats membres.....	96
9.3	Sélection d'impacts des mesures de politique commerciale sur le genre basés sur des données probantes .....	102

## Liste des figures

Figure 1 Cadre conceptuel du commerce agricole de la CEDEAO .....	11
Figure 2 Différentiels de prix et corridors commerciaux en Afrique de l'Ouest.....	18
Figure 3 Produits intérieurs bruts de la CEDEAO (en millions de dollars).....	22
Figure 4 Produits intérieurs bruts par groupes économiques d'Afrique (en millions de dollars) .....	23
Figure 5 Parts des plus grandes économies de la CEDEAO dans le PIB de la sous-région (%) .....	24
Figure 6 Sélection de produits agroalimentaires par pays producteurs (millions de tonnes)...	25
Figure 7 Centres de population et concentration de la demande alimentaire correspondante .	26
Figure 8 L'évolution du commerce agricole global de la CEDEAO (en millions de dollars)..	27
Figure 9 Balance commerciale agricole globale de la CEDEAO (millions de dollars).....	29
Figure 10 Évolution du commerce agro-alimentaire global de la CEDEAO (en millions de dollars).....	30
Figure 11 Commerce agroalimentaire extrarégional de l'Afrique, 1995-2019 (millions de dollars).....	30
Figure 12 Part des partenaires commerciaux de la CEDEAO dans les exportations alimentaires totales de la CEDEAO (%) .....	31
Figure 13 Les 10 premières exportations agroalimentaires de la CEDEAO vers le monde, 2015-2019 (%).....	32
Figure 14 Les 10 premières importations agroalimentaires de la CEDEAO en provenance du monde, 2015-2019 (%).....	34
Figure 15 La part des 10 premières exportations extra-CEDEAO vers le monde, 2015-2019 (%).....	35
Figure 16 La part du Top 10 des importations extra-CEDEAO du monde, 2015-2019 (%) ...	36
Figure 17 Balance commerciale globale des produits agroalimentaires de la CEDEAO (en millions de dollars).....	37
Figure 18 Les 10 premières exportations agroalimentaires intra-CEDEAO, 2015-2019 (%) .	38
Figure 19 Exportations de produits agroalimentaires au sein de la CEDEAO, 2015-2019 (millions de dollars) .....	40
Figure 20 La part des 10 premiers produits exportés dans les exportations agroalimentaires totales au sein de la CEDEAO, 2015-2019 (%).....	41
Figure 21 Les 10 premières importations agroalimentaires au sein de la CEDEAO, 2015-2019 (%).....	43
Figure 22 Balance commerciale des produits agroalimentaires intra-CEDEAO (en millions de dollars).....	44
Figure 23 Exportations intra-CEDEAO de produits agroalimentaires par les Etats membres (en millions de dollars).....	45
Figure 24 Produits agroalimentaires importés dans la CEDEAO par les Etats membres (en millions de dollars).....	46
Figure 25 Les balances commerciales des produits agroalimentaires intra-CEDEAO des Etats membres en 2019 (en millions de dollars) .....	48
Figure 26 Balance commerciale bilatérale intra-CEDEAO des États membres par produits agroalimentaires en 2019 (millions de dollars). .....	49
Figure 27 Les corridors commerciaux de la CEDEAO.....	50
Figure 28 Exportations agroalimentaires bilatérales intra-CEDEAO pour 2019.....	51
Figure 29 Importations agroalimentaires bilatérales intra-CEDEAO pour 2019.....	52

Figure 30 Balance commerciale bilatérale des produits agroalimentaires des États membres, 2019 (en millions de dollars).....	55
Figure 31 Échanges agroalimentaires informels intra-CEDEAO et part de fréquence dans le total des échanges (%).....	56
Figure 32 Exportations agroalimentaires informelles le long des corridors commerciaux Abidjan-Lagos en 2020 .....	57
Figure 33 Les 10 principales exportations agroalimentaires informelles le long du corridor commercial Abidjan-Lagos en 2020 .....	58
Figure 34 Importations agroalimentaires informelles le long des corridors commerciaux Abidjan-Lagos en 2020 .....	59
Figure 35 Les 10 premières importations agroalimentaires informelles le long du corridor commercial Abidjan-Lagos en 2020 .....	59
Figure 36 Réponses sur l'impact des documentations commerciales.....	67
Figure 37 Les dépenses agricoles moyennes du gouvernement (en millions de dollars).....	73
Figure 38 Part des dépenses agricoles publiques dans le PIB, 2015-2019 (%).....	73
Figure 39 Le crédit agricole moyen (millions de dollars).....	74
Figure 40 L'aide moyenne au développement du secteur agricole à l'étranger (en millions de dollars).....	74
Figure 41 Facteurs empêchant les femmes d'accéder aux facilités de crédit .....	77
Figure 42 Classement des défis de l'infrastructure de qualité .....	80

## Liste des tableaux

Tableau 1 Performances macroéconomiques de la CEDEAO .....	22
Tableau 2 Performance du commerce agricole mondial de la CEDEAO (moyennes de la période).....	28
Tableau 3 Les dix premières exportations agroalimentaires mondiales de la CEDEAO (en valeurs moyennes, millions de dollars et %).....	32
Tableau 4 Les dix premières importations agroalimentaires mondiales de la CEDEAO (en valeurs moyennes, millions de dollars et %).....	33
Tableau 5 Les 10 premières exportations agroalimentaires mondiales de la CEDEAO (en valeurs moyennes, millions de dollars).....	34
Tableau 6 Les 10 premières importations agroalimentaires mondiales de la CEDEAO (en valeurs moyennes, millions de dollars).....	36
Tableau 7 Les 10 premières exportations agroalimentaires intra-CEDEAO (en valeurs moyennes, millions de dollars et %) .....	38
Tableau 8 Valeur moyenne des 10 premières exportations agroalimentaires intragroupes au sein de la CEDEAO (millions de dollars).....	40
Tableau 9 Les dix premières importations agroalimentaires intra-CEDEAO (en valeurs moyennes, en millions de dollars et en %).....	42
Tableau 10 La valeur moyenne des 10 produits agroalimentaires les plus importés au sein de la CEDEAO (en millions de dollars).....	44
Tableau 11 Matrice des importations de produits agroalimentaires (millions de dollars).....	53
Tableau 12 Matrice des exportations de produits agroalimentaires (millions de dollars).....	54
Tableau 13 Les produits agroalimentaires échangés qui ne sont pas couverts par la littérature comme étant fréquemment échangés .....	60
Tableau 14 Produits agroalimentaires échangés par les femmes à travers les frontières de la CEDEAO.....	61
Tableau 15 Les obstacles à l'accès au marché intra-CEDEAO pour le secteur agroalimentaire, par importance.....	61
Tableau 16 Matrice des tarifs bilatéraux du commerce agroalimentaire .....	63
Tableau 17 Résumé des documents requis pour le commerce de la CEDEAO.....	64
Tableau 18 Documents supplémentaires relatifs au commerce agroalimentaire requis dans le commerce intra-CEDEAO, selon les répondants.....	68
Tableau 19 Coûts supplémentaires formels et informels des échanges agroalimentaires.....	71
Tableau 20 Efforts et montages financiers pour améliorer le financement du commerce agricole.....	76
Tableau 21 Déterminants des prêts agricoles par importance (par ordre décroissant).....	77
Tableau 22 Les 10 principales lacunes en matière d'infrastructures de qualité pour le commerce agroalimentaire (par ordre décroissant).....	79
Tableau 23 Élaboration d'options stratégiques .....	82

## Résumé<sup>1</sup>

Bien que les statistiques montrent que le commerce intra-CEDEAO est faible, calculé à 7% alors que le commerce agroalimentaire intra-CEDEAO était de 10% en 2019 (UNCTADStat, 2021), il y a beaucoup de commerce transfrontalier informel qui a lieu à travers tous les corridors commerciaux formels et informels. Le commerce informel intra régional est un segment important du commerce agrégé en Afrique de l'Ouest, notamment dans le secteur agricole, en raison de sa contribution à la sécurité alimentaire des ménages et au niveau de vie.

Environ 70% de l'emploi en Afrique subsaharienne est assuré par le commerce informel (Koroma et al, 2017), qui permet d'accéder à des biens domestiques qui ne sont pas disponibles dans l'économie formelle. Compte tenu de la porosité des frontières dans la sous-région, on observe un commerce de plus en plus informel et/ou illégal (contrebande) à travers les frontières, notamment au Nigeria où l'on a recensé environ 1500 frontières illégales qui permettent des activités commerciales informelles et illégales (Kareem, 2014a). Cela indique qu'il y a plus de commerce, en particulier dans les produits agricoles et alimentaires, qui ont lieu de manière informelle et qui ne sont pas dans les statistiques officielles. Les corridors commerciaux informels de la sous-région de la CEDEAO sont caractérisés par des barrières commerciales informelles et illégales qui nuisent à l'intégration régionale et à la documentation des activités commerciales, ce qui a un impact sur le cadre de la politique commerciale de la CEDEAO.

Il est donc nécessaire de faire l'inventaire des barrières commerciales du commerce formel et informel le long des corridors commerciaux formels et informels dans la sous-région de la CEDEAO pour permettre aux États membres de relever ces défis aux niveaux national et régional. Cette étude a pour objectif général de cartographier le statut du commerce agricole et alimentaire, les barrières commerciales et d'identifier les lacunes qui existent dans le financement du commerce agricole et l'infrastructure de qualité.

L'étude a effectué une revue de la littérature, une analyse des données secondaires, une enquête sur le terrain et des entretiens avec des experts afin de fournir une large perspective. Les résultats montrent que les flux commerciaux agroalimentaires dans la CEDEAO sont largement entravés par les mesures de politique commerciale hétérogènes entre les États membres, qui constituent souvent des obstacles au commerce et tendent à augmenter les coûts commerciaux et les prix des produits de base, limitant ainsi les avantages commerciaux pour les populations tout en rendant les pays commerçants non compétitifs.

La faiblesse du commerce intra-CEDEAO des produits agroalimentaires est due aux faibles capacités de production, à la faible marge extensive du commerce agroalimentaire, à l'insuffisance des financements, à la mauvaise qualité des infrastructures - immatérielles (inspecteurs formés, numérisation des procédures douanières, certification, etc.) ou matérielles (installations de métrologie, routes, installations portuaires, laboratoires d'essai et d'inspection, etc. qui contribuent à ces résultats. Le financement du commerce agricole a été identifié comme l'un des principaux défis qui entravent le commerce des produits agricoles dans cette sous-région.

---

<sup>1</sup> Les auteurs remercient les collègues de la GIZ et les participants à l'atelier en ligne qui s'est tenu le 5 mai 2021 et le 7 juillet 2021 pour leurs idées et commentaires utiles sur les résultats intermédiaires et les versions provisoires du rapport au cours du projet. Les opinions exprimées dans cette étude sont exclusivement celles des auteurs et ne doivent pas être attribuées à l'institution qu'ils représentent.

Les conclusions suivantes s'en dégagent :

1. **L'intégration et l'interaction commerciales dans la CEDEAO sont faibles** par rapport à certains groupements économiques africains.
2. Il y a eu une **prolifération du commerce agroalimentaire informel** le long des corridors commerciaux formels et informels en raison de la fermeture des frontières du Nigeria.
3. Les **produits agroalimentaires les plus échangés** dans le commerce intra-CEDEAO sont les animaux/bétail, l'huile de tournesol, l'huile de palme, les graines de coton, les noix, les fèves de cacao, le riz, le maïs, le sorgho, le manioc, la pêche, l'igname, la tomate, le niébé et l'oignon.
4. Les 10 principales importations agroalimentaires de la CEDEAO en provenance du monde ont représenté environ 81% des importations agroalimentaires totales de la sous-région, tandis que les 10 principales exportations agroalimentaires vers le monde ont contribué à environ 84% des exportations agroalimentaires totales pour la période de 2015 à 2019.
5. Le bétail, le maïs et la tomate fraîche sont fréquemment importés de manière informelle à travers les frontières au sein de la CEDEAO.
6. La plupart des produits agroalimentaires échangés manquent de valeur ajoutée et de diversification de la base agroalimentaire.
7. Le fait d'avoir un **avantage comparatif dans la production de certains produits agroalimentaires ne signifie pas nécessairement qu'il faille en faire le commerce**, comme c'est le cas au Nigeria.
8. **Les produits agroalimentaires ne font pas l'objet d'une facilitation des échanges et/ou d'une concession** de passage aux frontières, même s'il s'agit de denrées périssables, en particulier celles provenant de la CEDEAO.
9. Les États membres ont **des mesures disparates "derrière la frontière", en particulier les exigences de limite d'essieu/de camion, la certification d'inspection SPS et les certificats d'inspection et de dédouanement des produits** qui ont un impact sur le commerce agroalimentaire à travers les frontières.
10. Les **femmes négociantes en produits agroalimentaires**, dont la plupart n'ont pas d'instruction, ont été exploitées et harcelées par les fonctionnaires des frontières en raison de leur méconnaissance des documents commerciaux et des exigences des procédures douanières.
11. Le nombre de laboratoires accrédités augmente, mais le niveau actuel des infrastructures de qualité est encore insuffisant pour le commerce agroalimentaire.
12. Les taux d'intérêt, les calendriers de remboursement, les garanties et la disponibilité des garants sont des obstacles aux prêts pour le commerce agroalimentaire, sans compter la compréhension et la connaissance insuffisantes des chaînes d'approvisionnement alimentaire par les institutions financières.

Les conclusions ci-dessus et les ateliers organisés pour les parties prenantes ont permis de dégager les options stratégiques suivantes pour améliorer le commerce agroalimentaire intra-CEDEAO :

- I. Soutenir la facilitation du commerce de la CEDEAO et des États membres en renforçant les capacités de plaidoyer, de mise en œuvre et d'application.
- II. Investir dans les infrastructures matérielles et immatérielles de qualité.
- III. Faciliter le programme d'appui à la réglementation du commerce informel de la CEDEAO.
- IV. Soutenir les femmes commerçantes et les sensibiliser en collaborant avec les organisations de femmes.
- V. Améliorer l'accès au financement du commerce agroalimentaire en soutenant les associations de commerçants.

# 1 Introduction

## 1.1 Contexte

Le commerce régional est un véritable moyen de renforcer et d'approfondir l'interaction et l'intégration économiques régionales, qui a le potentiel et la propension de stimuler la croissance durable et le développement économique. En outre, l'intégration commerciale régionale entre les pays offre une voie pour renforcer les activités économiques, augmenter la production et la spécialisation, accélérer les prix des facteurs, réduire le chômage et l'insécurité alimentaire ainsi qu'améliorer le bien-être des citoyens de la région. Bouet et al. (2019) affirment que l'intégration commerciale a le potentiel de contribuer à l'accélération de la croissance économique et à la réduction de la pauvreté. Les avantages de l'intégration commerciale régionale peuvent être pleinement réalisés si les États membres libéralisent le commerce et autorisent des flux commerciaux sans entrave sur la base du traité établissant le commerce régional. Compte tenu des avantages potentiels de l'intégration commerciale régionale, plus de 289 accords commerciaux régionaux (ACR) ont été conclus dans le monde (OMC, 2020). Parmi ces ACR, l'Afrique en compte 15, dont 8 sont des ACR intra-africains, et parmi lesquels figure la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). L'IFPRI (2020) estime que l'intégration insuffisante et le faible niveau de revenu des pays africains constituent des contraintes majeures pour le volume du commerce intra régional.

La CEDEAO a été créée en 1975 en tant que bloc économique sous régional de l'Afrique de l'Ouest qui favorisera la libre circulation des facteurs de production et le commerce entre les États membres. Toutefois, la couverture du bloc a été étendue à la coopération socioculturelle, politique et sécuritaire dans le traité révisé de 1993 (Commission de la CEDEAO, 2010). Ce bloc sous régional le plus ancien d'Afrique comprend 15 pays<sup>2</sup> avec plus de 5 millions de km<sup>2</sup> de superficie et un produit intérieur brut (PIB) combiné de 689 milliards de dollars US en 2020 (Panel Malabo Montpellier, 2020). Afin de promouvoir la coopération économique et la facilitation de l'intégration du marché entre les États membres, le système de libéralisation du commerce de la CEDEAO (ETLS) a été introduit en 1979 pour créer un marché commun qui assurera la libre circulation des capitaux, de la main-d'œuvre et du commerce, initialement dans les produits agricoles et l'artisanat et plus tard dans les biens industriels (West Africa Trade Hub, 2009 ; Commission de la CEDEAO, 2010). L'ETLS permet un accès en franchise de droits au commerce des biens et des services pour les produits approuvés - en particulier ceux dont les intrants sont en grande partie originaires et/ou produits dans la région - et des chaînes d'approvisionnement ininterrompues, en particulier pour les produits de base agricoles, conformément au traité convenu.

Les flux commerciaux au sein des communautés économiques régionales d'Afrique, notamment au niveau intra régional, sont largement entravés par l'hétérogénéité des mesures commerciales et autres mesures politiques entre les États membres, notamment au niveau des blocs économiques sous régionaux tels que la CEDEAO. La CUA (2020) affirme l'importance d'autres mesures de politique intérieure telles que les mesures axées sur les producteurs et les consommateurs, la politique des prix, etc. pour le flux d'échanges intra régionaux, en particulier pour l'agroalimentaire. L'hétérogénéité des réglementations et de la capacité infrastructurelle des États membres à s'engager dans le commerce intra régional affecte la facilitation des échanges, en particulier dans le secteur agroalimentaire. Les différences de politique entre les États membres sont souvent à l'origine d'obstacles au commerce et tendent à augmenter les coûts commerciaux et les prix des produits de base, limitant ainsi les avantages du commerce

---

<sup>2</sup> Benin, Burkina Faso, Cabo Verde, Cote d'Ivoire, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Senegal, Sierra Leone, and Togo

intra régional pour les populations tout en rendant les pays commerçants non compétitifs. Parmi les obstacles au commerce, les mesures non tarifaires (MNT) ont été reconnues comme les plus importantes (voir Fugazza, 2013 ; Kareem, 2011), parmi lesquelles les obstacles techniques au commerce (OTC) et les mesures sanitaires et phytosanitaires sont fréquemment appliquées (Kareem, 2016 ; Gourdon et Nicita, 2013 ; Kareem, 2014b). Le rapport de l'IFPRI (2020) montre que les MNT sont les principaux défis à l'amélioration de l'intégration commerciale de l'Afrique, les OTC, les MSP, les marchés publics, les mesures d'exportation et les formalités douanières jouant un rôle important.

Outre les MNT officielles, il existe d'autres mesures officieuses et/ou informelles derrière les frontières qui nuisent à l'accès au marché et ont eu un impact sur les petites et moyennes entreprises (PME) du secteur agricole (voir également Karoff, 2021). Cela a alimenté et aggravé le commerce transfrontalier informel, en particulier dans le domaine des produits agroalimentaires. Les négociants transfrontaliers informels de produits agroalimentaires, dont la plupart sont des femmes<sup>3</sup>, ont supporté le plus lourd fardeau des obstacles au commerce transfrontalier informel en raison de la petite taille de leurs entreprises (Koroma et al., 2017 ; Panel Malabo Montpellier, 2020 ; Karoff, 2021 ; CUA, 2020). En outre, il a été reconnu que la prévalence d'infrastructures de qualité a un impact sur l'intensité du commerce transfrontalier (CUA, 2020 ; UNECA-AU, 2012 ; Odjo et al, 2020), en particulier pour l'agroalimentaire étant donné la nature des produits. En outre, la disponibilité et l'accès au crédit ou au financement du commerce agricole ont été soulignés dans la littérature comme étant l'une des principales pierres d'achoppement ou obstacles au commerce agroalimentaire intra régional en Afrique (Koroma et al., 2017 ; UNECA-AU, 2012 ; CUA, 2020). Ces entraves associées au commerce intra régional sont ostensibles dans le commerce agricole Intra-CEDEAO et ont contribué au faible volume des échanges au sein de la sous-région, estimé à 7% en 2019 (UNCTADStat, 2021). A cet effet, l'approfondissement du commerce Intra-CEDEAO, notamment le commerce agroalimentaire, est devenu impératif compte tenu de ses avantages socio-économiques potentiels. Pour atteindre ces bénéfices, un cadre politique stratégique et des réformes politiques ambitieuses qui amélioreront les flux commerciaux agricoles sont nécessaires.

Par conséquent, il est devenu impératif d'examiner et de réévaluer les flux commerciaux agricoles dans les corridors commerciaux sous régionaux de la CEDEAO afin de mieux comprendre et d'actualiser les connaissances sur les barrières commerciales formelles et informelles qui entravent la facilitation des échanges dans la sous-région. En outre, il est essentiel d'identifier les lacunes dans le financement du commerce agricole et les infrastructures de qualité dans la sous-région afin de stimuler des options politiques stratégiques informées qui pourraient être mises en œuvre pour améliorer le commerce agricole dans la sous-région. Bien que l'avantage comparatif de l'Afrique dans le domaine de l'agriculture continue de se renforcer, cela ne concerne que les produits de base non transformés et semi-transformés et non les produits transformés (IFPRI, 2020). De même, Torres et van Seters (2016) affirment que le profil commercial de la CEDEAO est peu diversifié, mais qu'il est possible d'accroître le commerce conformément aux aspirations de la CEDEAO. Cela nécessite la réorganisation de l'architecture de la politique commerciale et l'amélioration de l'infrastructure de qualité pour fournir des produits agricoles de qualité supérieure, ce qui entraînera la diversification essentielle des produits de base, qui seront transformés en produits.

---

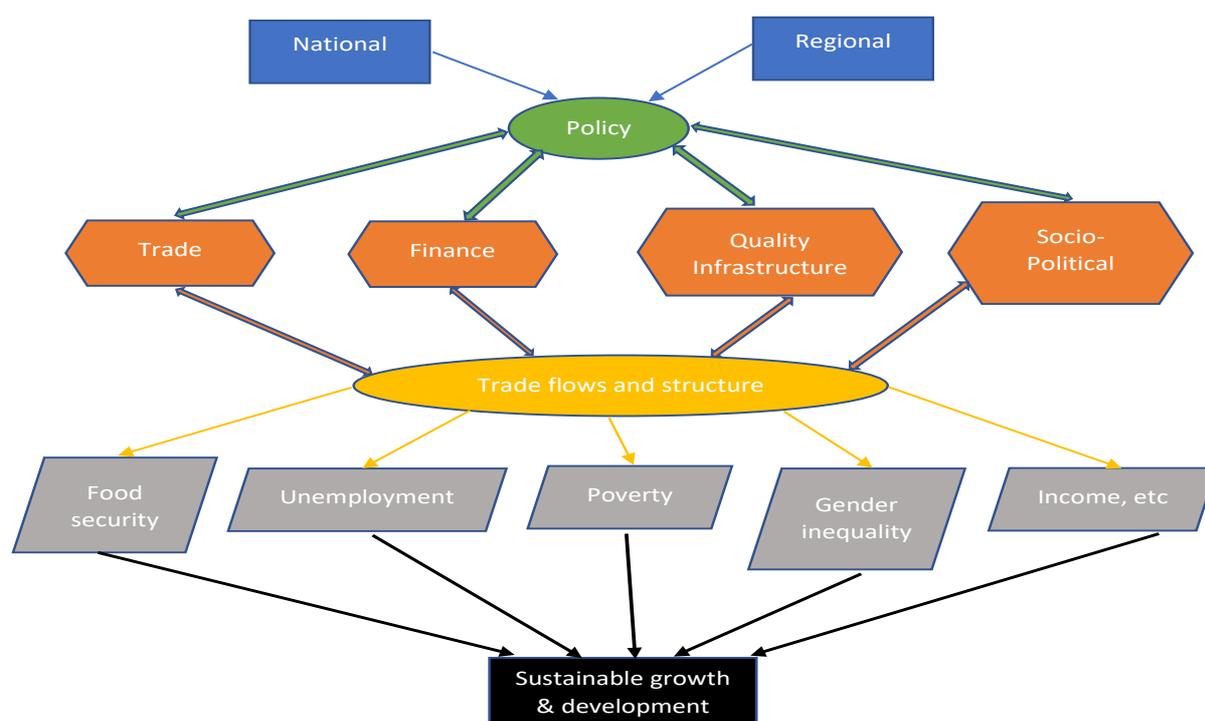
<sup>3</sup> Brenton et Soprano (2018) estiment que plus de 70 % des femmes pratiquent le petit commerce agricole transfrontalier.

## 1.2 Cadre conceptuel

La figure 1 présente le cadre conceptuel de la politique commerciale agricole et ses impacts socio-économiques dans la CEDEAO. Les politiques qui ont un impact sur les flux commerciaux régionaux sont introduites aux niveaux national et régional. Dans la CEDEAO, il existe des politiques et des réglementations commerciales transfrontalières au niveau national - mesures tarifaires et non tarifaires - qui ne sont pas conformes au protocole sous régional, à l'ETLS et au traité révisé. Ces politiques concernent le commerce, les finances, les aspects socio-économiques, les infrastructures et les aspects sociopolitiques qui ont un impact sur le volume des flux commerciaux. Le canal de l'interaction entre les mesures politiques, les marchés et les échanges agroalimentaires, les facteurs de production et le développement socio-économique est hétérogène d'un pays à l'autre et peut être complexe dans certaines circonstances.

Les politiques de restriction des échanges pour le traitement national et/ou le protectionnisme, les politiques de financement du commerce qui ne tiennent pas compte du secteur agricole et qui sont sexistes, la fourniture inadéquate d'infrastructures agroalimentaires de qualité et l'incertitude de l'atmosphère sociopolitique qui stimule l'insécurité serviront d'obstacles au commerce et auront un impact direct sur la structure et les flux commerciaux (figure 1). En outre, il ressort de la figure 1 que les perturbations des flux commerciaux dues aux barrières commerciales, en particulier pour les produits agroalimentaires, auront un impact sur la chaîne d'approvisionnement alimentaire et pourraient entraîner des pertes de nourriture. Cela affectera l'approvisionnement en nourriture des pays excédentaires vers les pays en pénurie ou en déficit alimentaire ou des pays ayant un avantage comparatif vers ceux qui n'en ont pas, ce qui aura un impact sur la sécurité alimentaire et l'intégration de la sous-région dans les chaînes de valeur régionales (CVR).

**Figure 1 Cadre conceptuel du commerce agricole de la CEDEAO**



Source : Illustration personnelle

Par ailleurs, l'effet négatif des barrières commerciales sur les flux commerciaux agroalimentaires affectera les facteurs de production, ce qui réduira la création d'emplois (chômage) et de richesses dans le secteur et aggravera le niveau de pauvreté, en particulier chez les femmes (Kareem et Kareem, 2020). Par conséquent, les mesures de protection transfrontalières, notamment en ce qui concerne le commerce agroalimentaire, auront des effets substantiels sur les femmes - en raison de l'inégalité des sexes - qui constituent la plus grande partie des commerçants agroalimentaires au niveau informel (ONU Femmes, 2010).

En outre, cela affectera également les enfants, étant donné que les femmes dépensent plus d'argent pour leur famille. Les politiques socio-politiques instables et tendancieuses (biais ethniques/sectoriels), notamment en ce qui concerne le filet de sécurité sociale, la gouvernance, le lobby du secteur agricole, etc., pourraient favoriser et aggraver l'insécurité, l'impasse politique et l'instabilité de l'environnement politique, ce qui aurait un impact direct sur le système agroalimentaire et les chaînes d'approvisionnement alimentaire à l'intérieur et à l'extérieur de la région. L'insécurité est souvent un défi pour les flux commerciaux agroalimentaires, ce qui a des conséquences sur l'emploi, la sécurité alimentaire et la génération de revenus, en particulier pour les groupes vulnérables comme les femmes.

La CUA (2020) constate également un canal complexe d'interaction entre le commerce et la sécurité alimentaire, qui est spécifique à chaque pays en termes d'expérience contextuelle et d'impact. Le financement du commerce et les infrastructures de qualité sont directement liés aux flux commerciaux agricoles par le biais de l'offre et de la demande de denrées alimentaires, mais sont indirectement liés aux facteurs de production et aux rendements des facteurs par le biais des marchés locaux et régionaux. Les obstacles permanents au commerce, le financement inadéquat du commerce agricole et la mauvaise qualité des infrastructures auront un impact négatif sur les flux commerciaux agricoles et, par conséquent, sur l'offre et la demande de denrées alimentaires sur les marchés locaux et régionaux. Les perturbations des flux commerciaux agroalimentaires dues à ces défis identifiés ont un impact plus important sur les groupes vulnérables, en particulier les femmes qui constituent une proportion considérable de la main-d'œuvre dans le secteur et la majeure partie des commerçants transfrontaliers agroalimentaires informels. Par conséquent, l'insécurité alimentaire, le chômage, l'inégalité des sexes, la réduction des revenus et les défis de la pauvreté dus à la perturbation des flux commerciaux induite par les barrières commerciales auront un impact sur la réalisation de la croissance et du développement durables de la CEDEAO (figure 1).

### **1.3 Objectifs de l'étude**

Cette étude a pour objectif général de cartographier le statut du commerce agricole et alimentaire, les barrières commerciales et de développer des options politiques pour favoriser le commerce agroalimentaire dans la CEDEAO. Plus précisément, cette étude doit : cartographier le commerce agricole au sein de la CEDEAO ; identifier les barrières au commerce agricole dans les corridors commerciaux formels et informels et les différencier selon le genre ; identifier les lacunes et les contraintes en matière de financement du commerce agricole (public et privé), en particulier pour les PME du secteur commercial ; mettre en évidence les lacunes en matière d'infrastructure de qualité (QI) ; et recommander des options et des mesures politiques stratégiques qui peuvent être mises en œuvre par les autorités nationales et la communauté des donateurs pour améliorer le commerce agricole au sein de la CEDEAO. Des questions transversales telles que le genre et la jeunesse sont prises en compte tout au long de l'analyse.

Le présent projet s'écarte des études existantes, en particulier Torres et van Seters (2016), Tondel et al. (2020), CSAO/OCDE (2021) et Bouet et al. (2020), en examinant et en mettant à jour les informations et/ou les données existantes sur les flux commerciaux agricoles en

fonction des dernières données disponibles. De plus, les flux commerciaux agroalimentaires informels intra-CEDEAO sont quantifiés pour les produits les plus échangés. Par ailleurs, nous avons compilé des informations sur toutes les barrières commerciales formelles et informelles le long des corridors de commerce agricole formels et informels dans la sous-région de la CEDEAO. En outre, ce projet identifie les écarts entre la demande de financement du commerce agricole et l'offre et passe en revue les déficiences des infrastructures de qualité dans la sous-région qui n'ont pas encore été explorées dans les études précédentes. Compte tenu de l'importance des femmes dans le commerce transfrontalier intra régional dans la CEDEAO, ce projet intègre le genre dans l'analyse et dans la fourniture d'options stratégiques pour combler les lacunes du financement du commerce agricole.

#### **1.4 Méthodologie de l'étude**

Pour atteindre les objectifs de ce projet de recherche, une approche mixte - méthodes qualitatives et quantitatives - est adoptée, qui comprend une analyse documentaire approfondie, une analyse des données statistiques disponibles sur le commerce formel et informel et les obstacles au commerce, des entretiens avec des experts et une enquête sur le terrain. La méthode qualitative permet une compréhension et une description approfondies des questions étudiées et des informations qui en découlent, grâce à des récits détaillés des points de vue et/ou opinions des experts et des décideurs politiques. Par ailleurs, la méthode quantitative utilise des statistiques descriptives et/ou par inférence pour l'analyse des données. Les entretiens avec les experts et l'analyse documentaire ont été réalisés dans le cadre de l'approche qualitative, tandis que la méthode quantitative sert de base à l'analyse des données primaires (enquête sur le terrain) et secondaires. L'analyse quantitative fournit un renforcement empirique de l'approche qualitative.

Cette étude effectue une recherche documentaire en examinant les données existantes, l'état de l'art et la cartographie des flux commerciaux agricoles dans la sous-région et les facteurs connexes qui entravent le commerce agroalimentaire. Cette étude est présentée au chapitre 2. Des entretiens avec des experts ont été menés auprès des parties prenantes/experts concernés par les flux commerciaux agroalimentaires, les obstacles au commerce, le financement agricole et l'assurance qualité. Au total, 20 entretiens d'experts ont été menés avec des questions non structurées, dont 25 % étaient des experts en barrières commerciales, 15 % des entretiens avec des experts du secteur financier et 25 % des experts du secteur de l'assurance qualité, le reste provenant d'institutions de facilitation du commerce. Les femmes représentent 40% des experts interrogés.

En outre, une enquête sur le terrain est mise en œuvre en utilisant des instruments d'enquête sur papier et en ligne avec des questions ouvertes et fermées (voir le questionnaire en annexe) qui sont destinées à obtenir des informations des répondants. L'instrument d'enquête sur papier est administré par contact personnel avec les répondants au Ghana, au Mali et au Nigeria<sup>4</sup>, tandis que l'enquête en ligne couvre les répondants de pratiquement tous les États membres de la CEDEAO.

Au total, 86 réponses ont été recueillies et sont réparties comme suit :

- 12% des réponses provenaient du Ghana,
- 5% du Mali,
- 80% du Nigeria<sup>5</sup>

---

<sup>4</sup> Compte tenu de la pandémie de COVID-19 qui sévit, de l'insécurité dans la sous-région et des contraintes de temps, nous n'avons pu envoyer que des enquêteurs de terrain dans les trois pays

<sup>5</sup> Les questionnaires papier et en ligne ont été adoptés pour obtenir plus de réponses des parties prenantes, quel que soit leur État membre, mais ce sont les Nigériens qui ont le plus répondu.

- les 3% restants sont répartis dans les autres pays de la CEDEAO.

Sur les 86 réponses :

- 77% sont des hommes et 23% des femmes<sup>6</sup>,
- La plupart d'entre eux se situent dans la tranche d'âge 31-50 ans (67%), tandis que 24% ont plus de 50 ans.

Bien que la majorité des répondants sont engagés dans des activités de commerce transfrontalier de produits agroalimentaires utilisent le corridor commercial formel (58%), l'importance des utilisateurs des corridors commerciaux informels est élevée (42%), ce qui implique la prolifération du commerce le long de ces routes commerciales. La plupart des répondants qui passent par les corridors commerciaux formels utilisent souvent les routes commerciales informelles.

La plupart des répondants qui passent par les corridors commerciaux formels utilisent :

- Lagos-Abidjan<sup>7</sup>,
- Accra/Tema-Ouagadougou-Bamako<sup>8</sup>,
- Niamey-Cotonou<sup>9</sup>,
- Accra-Ouagadougou-Niamey<sup>10</sup>,
- Kano-Bamako<sup>11</sup>,
- Sokoto-Niamey<sup>12</sup>,
- Dakar-Conakry-Lagos<sup>13</sup>,
- Tema/Takoradi-Bobo-Dioulasso-Bamako<sup>14</sup>.

Les résultats de l'analyse qualitative et quantitative sont présentés avec les sujets thématiques dans les sections suivantes.

En outre, les barrières commerciales qui sont discutées dans les sections suivantes relèvent de la classification internationale des mesures non tarifaires (MNT) de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et entrent dans les trois catégories "mesures techniques", "mesures non techniques" et "mesures à l'exportation" (CNUCED, 2019), qui sont souvent appliquées comme des mesures formelles "derrière la frontière" dans le commerce intra-CEDEAO.

Les données commerciales secondaires utilisées dans cette étude proviennent principalement des statistiques commerciales de la CNUCED (UNCTADStat), de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAOSTAT) et de l'Institut international de recherche sur les politiques alimentaires (IFPRI, 2019). Les produits agricoles de base sont définis comme la somme des produits agroalimentaires et des matières premières agricoles. Les produits agroalimentaires (identiques à tous les produits alimentaires dans UNCTADStat) englobent,

---

<sup>6</sup> Ce faible taux de réponse des femmes peut être dû au harcèlement et à l'exploitation dont elles sont victimes de la part des agents de sécurité et des agences frontalières, ce qui les rend sceptiques et effrayées par l'enquête. En outre, l'enquête sur le terrain a été menée à un moment où le Nigeria ferme encore certaines de ses frontières. Les frontières qui ont été ouvertes étaient le théâtre de petites activités économiques.

<sup>7</sup> L'itinéraire concerne cinq pays : le Nigeria, la République du Bénin, le Togo, le Ghana et la Côte d'Ivoire.

<sup>8</sup> Il concerne trois pays : le Ghana, le Burkina Faso et le Mali.

<sup>9</sup> Ceci à travers deux pays : le Niger et la République du Bénin.

<sup>10</sup> Le Ghana, le Burkina Faso et le Niger sont les pays concernés.

<sup>11</sup> En passant par le Nigeria et le Mali.

<sup>12</sup> En passant par le Nigeria et le Niger.

<sup>13</sup> Il traverse le Sénégal, la Guinée et le Nigeria.

<sup>14</sup> En passant par le Ghana, le Burkina Faso et le Mali.

selon les statistiques de la CNUCED, les codes CTCI 0 + 1 + 22 + 4. Les matières premières agricoles englobent les codes CTCI 2 moins 22, 27 et 28.

En outre, les données sous régionales sur le commerce agricole qui incluent le commerce transfrontalier informel, qui sont également des données secondaires fournies par le CILSS, ont été analysées (<http://www.eco-icbt.org/>). Ces données sont présentées dans les sections suivantes.

## 2 Revue de la littérature et contexte

### 2.1 Preuve des flux commerciaux formels et informels

Bien que le commerce intra régional ait le potentiel d'améliorer le développement économique des États membres, les statistiques montrent que le commerce intra-CEDEAO est faible, évalué à 7% alors que le commerce agroalimentaire intra-CEDEAO était de 10% en 2019 (UNCTADStat, 2021). Cependant, Koroma et al. (2017) soulignent l'importance du commerce informel qui fournit 70% des emplois en Afrique subsaharienne et permet d'accéder à des biens domestiques qui ne sont pas disponibles dans l'économie formelle. Compte tenu de la porosité des frontières dans la sous-région, on observe un commerce de plus en plus informel et/ou illégal (contrebande) à travers les frontières, notamment au Nigeria où l'on a recensé environ 1500 frontières illégales qui permettent des activités commerciales informelles et illégales (Kareem, 2014a). Cela indique qu'il y a plus de commerce, en particulier dans les produits agricoles et alimentaires, qui se déroule de manière informelle à travers des corridors commerciaux formels et informels qui ne sont pas enregistrés dans les statistiques officielles.

Les corridors<sup>15</sup> commerciaux informels au sein de la sous-région de la CEDEAO sont caractérisés par des barrières commerciales informelles et illégales (Torres et van Seters, 2016) qui nuisent à l'intégration régionale et à la documentation des activités commerciales, ce qui a un impact sur le cadre de la politique commerciale sous régionale. Ainsi, il est nécessaire de faire le point sur les barrières commerciales qui ont caractérisé le commerce agroalimentaire formel et informel le long des corridors commerciaux formels et informels dans la sous-région de la CEDEAO pour permettre aux États membres de relever ces défis aux niveaux national et sous régional.

Le commerce agricole intra régional a été lié à la sécurité alimentaire (CUA, 2020) et pour que les avantages soient pleinement réalisés, les défis liés à l'offre et à la demande doivent être conjointement identifiés et traités aux niveaux national et régional par les États membres (Engel et Jouanjean, 2013 ; Broomley et al., 2011). Le commerce agricole intra régional pourrait améliorer les conditions socio-économiques et de vie des populations et être bénéfique pour les acteurs des chaînes de valeur (Rudloff et Wieck, 2020 ; Kiratu et Roy, 2010 ; UNECA-AU-BAD, 2010 ; Panel Malabo Montpellier, 2020). Étant donné que les économies de la sous-région sont agraires et que le secteur agricole emploie et engage la majeure partie de la main-d'œuvre<sup>16</sup>, le commerce agricole et alimentaire constitue une grande partie du commerce formel et informel le long des corridors commerciaux formels et informels.

Alors que la plupart des échanges agricoles et alimentaires dans la sous-région sont extra-CEDEAO<sup>17</sup>, une grande partie du commerce agroalimentaire intra-CEDEAO passe par la

---

<sup>15</sup> Il s'agit de couloirs commerciaux - légaux ou illégaux - qui ne sont pas officiellement approuvés pour le commerce transfrontalier mais qui sont utilisés par certains commerçants transfrontaliers pour échapper aux taxes et autres documents requis pour ce type de commerce.

<sup>16</sup> Environ 43% de la population est engagée dans des activités agricoles (voir Panel Malabo Montpellier, 2020).

<sup>17</sup> Le commerce est principalement dirigé vers l'Union européenne (UE) et les États-Unis d'Amérique (US), ses partenaires commerciaux traditionnels. Les produits agroalimentaires échangés comprennent le cacao, les céréales,

transaction informelle et n'est pas documentée dans les statistiques officielles . Torres et van Seters (2016) affirment que le commerce intra-régional dans la CEDEAO est faible, largement non documenté, orienté vers l'informel et dominé par les aliments de base.

Les causes et les implications du commerce transfrontalier informel, en particulier pour le Nigeria, ont été énoncées par Ukaoha et Ukpe (2012), Karoff (2021). Cependant, des études récentes telles que Torres et van Seters (2016) et Tondel et al. (2020) ont légèrement étendu leurs recherches aux questions du commerce agricole informel et des barrières commerciales correspondantes, en particulier le long des principaux corridors commerciaux formels. Alors que Torres et van Seters (2016) se concentrent largement sur la dynamique de l'économie politique dans le commerce agricole et alimentaire au sein de la CEDEAO en dressant le profil des activités commerciales principalement entre 2010 et 2014, Tondel et al. (2020) ont examiné l'approche visant à renforcer les politiques cohérentes sur le commerce du riz et le développement de la chaîne de valeur. Bouet et al. (2020) évaluent la question du commerce transfrontalier informel, en particulier l'importance de l'ampleur du commerce informel et la différence entre les statistiques officielles<sup>18</sup> et informelles du commerce, dans la région africaine.

Cependant, les études de Koroma et al. (2017), Torres et van Seters (2016), West Africa Trade Hub (2009) et Tondel et al. (2020) n'ont étudié que le commerce agricole formel et informel et les barrières le long des principaux corridors commerciaux sans tenir compte des corridors commerciaux informels, dans lesquels plusieurs activités commerciales agricoles ont lieu avec des ensembles de barrières commerciales. En outre, moins d'échanges de produits agricoles ont été pris en compte le long du principal corridor commercial. En outre, Bouet et al. (2020) se concentrent davantage sur l'utilisation de la définition identifiée du commerce transfrontalier informel pour montrer les divergences entre les statistiques officielles et informelles du commerce, sans vraiment étendre leurs recherches sur l'étendue et la structure des barrières commerciales, le financement et les lacunes des infrastructures de qualité dans ce type de commerce. À cette fin, cette étude contribue à la littérature en mettant en œuvre les lacunes identifiées.

En outre, la prépondérance du commerce transfrontalier agroalimentaire informel dans la CEDEAO est notamment due à l'antécédent historique, en particulier les religions et les croyances, les traditions et les normes, la langue et l'affiliation coloniale ainsi que la proximité politique et géographique des partenaires commerciaux. Le CSAO/OCDE (2019) affirme l'importance des liens culturels et des réseaux traditionnels en Afrique de l'Ouest pour les réseaux commerciaux, avec une référence spécifique au réseau de commerce du riz de la région de Dendi qui s'étend sur trois pays, à savoir le Bénin, le Niger et le Nigeria, où la disparité entre les sexes dans le réseau est flagrante. La région a été dominée par le commerce transfrontalier (informel) pendant des décennies et la chaîne de valeur transfrontalière du riz s'y est développée indépendamment des restrictions à l'importation imposées par le Nigeria.

## **2.2 Preuve des barrières commerciales**

L'adhésion aux lignes directrices du Schéma de Libéralisation des Échanges (SLE) de la CEDEAO permettrait le commerce en franchise de droits des produits agroalimentaires, des

---

les fruits et légumes, le poisson et les produits de la pêche, les animaux vivants et les huiles végétales, etc. (WITS, 2021).

<sup>18</sup> Les produits agroalimentaires échangés tels que les tomates, l'ail, le concombre, la pomme de terre, le piment, le gingembre, le chou, le piment sec, l'oignon, le kolanut, le gombo, le poivron rouge et sec, la carotte, les céréales, etc. sont principalement échangés par des femmes et sont souvent sous-déclarés dans les statistiques officielles (voir West African traders seek end to Nigerian border closure (oakmarkglobalvision.com)).

biens et des services dont les intrants sont produits dans la sous-région. Les directives prévoient également une politique commerciale harmonisée pour les pays tiers, une réduction des coûts et des délais commerciaux, une transparence accrue et une politique commerciale cohérente qui améliorera le niveau de vie de ses nombreux citoyens, en particulier les femmes et les jeunes. La population de la CEDEAO, qui est de 397 millions d'habitants en 2019, devrait doubler d'ici 2050 pour atteindre 787 millions d'habitants, avec un taux de croissance annuel moyen de 2,3 % entre 2018 et 2050 (UNCTADStat, 2021). Les ressources humaines et naturelles dont est dotée la sous-région la placent dans une meilleure position pour un développement économique potentiel si toutes les ressources sont adéquatement et efficacement exploitées et mises à profit de manière productive (GIZ, 2019). En outre, la force de la population devrait être une avenue pour un grand marché et une impulsion pour le commerce intra-CEDEAO si elle est explorée et utilisée efficacement. Cependant, ce n'est pas le cas, car il y a une sous-utilisation des ressources disponibles, une utilisation inefficace du marché potentiel sous régional, une coopération économique inadéquate et différents défis à l'intégration régionale qui ont un impact négatif sur le développement économique inclusif de la sous-région. De plus, malgré les avantages associés à la mise en œuvre du SLE, dans la pratique il existe des politiques commerciales hétérogènes entre les États membres, ce qui a conduit à une série de défis inhibant les flux commerciaux, tandis que dans certains cas, il existe des politiques commerciales extrêmes telles que le pic et la volatilité des tarifs, les interdictions d'importation, les prohibitions et les fermetures de frontières (GIZ, 2019). En dehors des mesures commerciales ostensibles et formelles qui servent de barrières commerciales, il existe des barrières commerciales cachées et informelles qui ont un impact sur les flux commerciaux agricoles, qui sont prédominantes dans le commerce agroalimentaire informel dans les corridors commerciaux formels et informels. Les barrières commerciales informelles ont un impact négatif sur la compétitivité et la pénétration des produits échangés dans la sous-région.

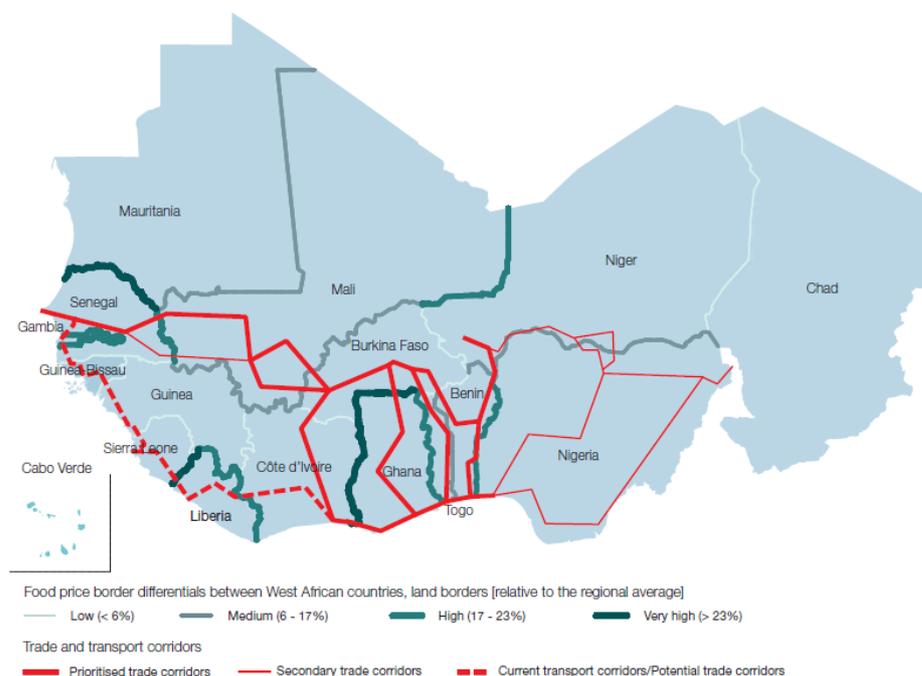
Les effets des MNT sur le commerce agricole ont été étudiés par Cissokho et al. (2012) à l'aide d'une enquête menée auprès de camionneurs à Tambacounda, au Sénégal (une étape entre Dakar et Kayes et Dakar et Bissau), pour constater que la corruption des organismes d'application de la loi inhibait les flux commerciaux agricoles. Le West Africa Trade Hub (2009) présente une analyse des écarts entre les protocoles et la mise en œuvre effective des mesures SLE dans la CEDEAO. Odjo et al. (2019), UNECA-AU (2012) affirment que l'essence de l'intégration commerciale intra régionale est d'harmoniser les réglementations et les politiques afin de réduire les coûts commerciaux et de renforcer les économies d'échelle, ainsi que de favoriser la diversification et la concurrence.

Une conséquence générale des barrières commerciales entre les pays commerçants est que les marchés ne sont pas totalement intégrés, ce qui, entre autres facteurs, pourrait parfois entraîner des écarts de prix entre les frontières. Le CSAO (2017) présente le différentiel de prix des produits agroalimentaires dans les corridors commerciaux (voir figure 2). Les lignes de frontière foncées et grasses indiquent des écarts de prix élevés entre les pays voisins en 2011. Par exemple, les écarts de prix sur les marchés alimentaires étaient très élevés entre la Côte d'Ivoire et le Ghana alors qu'ils étaient faibles entre le Burkina Faso et le Niger. Les écarts de prix sont la plupart du temps stimulants et bénéfiques pour le commerce, mais ils peuvent aussi inciter à la contrebande et à la prolifération du commerce informel lorsque les frontières sont fermées et/ou que des pics tarifaires et des méga-tarifs sont imposés.

## Figure 2 Différentiels de prix et corridors commerciaux en Afrique de l'Ouest

Map 2

Food price differentials and major trade corridors in West Africa



Sources: ICP, 2011/World Bank, 2015; Borderless alliance, 2014 and author's calculations

Note: The ATP, Trade Hub and Abidjan-Lagos (ALCO) corridors which have received substantial attention from donors (USAID, World Bank, etc.) have been tagged as prioritised corridors.

Source : SWAC (2017, p.21)

### 2.3 Preuve des lacunes du financement agricole

En outre, la faiblesse du commerce intra-CEDEAO des produits agricoles et alimentaires est due aux faibles capacités de production, qui sont notamment dues à l'insuffisance des financements et à la mauvaise qualité des infrastructures<sup>19</sup>. Le financement du commerce agricole a été identifié comme l'un des principaux défis entravant le commerce des produits agricoles dans cette sous-région. Bien qu'au niveau national, certains États membres aient fait des efforts frénétiques pour améliorer le financement du secteur agricole, en plus de ceux réalisés par la Banque centrale. Cela inclut l'établissement de banques spécialisées telles que les banques agricoles, les banques de développement, etc. pour accorder des facilités de crédit aux agriculteurs. Cependant, les facilités de crédit et les financements ont été insuffisants pour stimuler le commerce agricole et alimentaire comme prévu. De même, la Banque africaine de développement a également fourni certaines facilités et fenêtres financières pour aider les agriculteurs de la région à augmenter la quantité et la qualité de leurs produits agricoles. Néanmoins, les facilités de crédit agricole des banques nationales et multilatérales ont été inadéquates pour répondre aux besoins de financement et aux défis du sous-secteur du commerce agricole et alimentaire. Il est donc utile de diagnostiquer la demande de financement du commerce agricole et l'offre pour identifier les lacunes - et les raisons de ces lacunes.

<sup>19</sup> Les infrastructures immatérielles (procédures douanières, numérisation, certification, etc.) et les infrastructures matérielles (routes, ports, laboratoires équipés, etc.).

## **2.4 Preuve des lacunes en matière d'infrastructures de qualité**

Par ailleurs, il est essentiel d'évaluer l'étendue des infrastructures de qualité dans la sous-région. Cela nous permettra de connaître et de faire le point sur les déficiences de l'infrastructure de qualité du commerce agricole le long des corridors commerciaux transfrontaliers de la CEDEAO. L'évaluation de la disponibilité de l'infrastructure de qualité informera le développement de politiques stratégiques dans la sous-région qui peuvent surmonter les déficiences de l'infrastructure de qualité et les défis de conformité des MNT, en particulier les mesures SPS et les OTC (PAQI, 2017). Les déficiences de l'infrastructure de qualité ont souvent un impact sur l'accès au marché des produits agricoles et alimentaires dans le commerce intra et extra-CEDEAO. En outre, l'évaluation de l'infrastructure de qualité permettra de savoir où l'assistance technique est nécessaire et quels programmes de renforcement des capacités sont essentiels pour gérer la mise à niveau de l'infrastructure de qualité, qui est nécessaire pour stimuler non seulement le commerce intra et extra-CEDEAO mais aussi le commerce intra et extra-africain. Ainsi, une infrastructure de qualité adéquate est un ingrédient vital pour la production de produits agricoles et alimentaires de qualité et sûrs. C'est la raison pour laquelle les pays sont invités à accepter et à mettre en œuvre les systèmes d'accréditation et de normalisation qui constituent la base de l'évaluation de la conformité et de la certification des produits, processus et systèmes agricoles et alimentaires de qualité reconnus au niveau international. L'importance de l'amélioration du commerce agricole au sein de la CEDEAO et la nécessité d'améliorer le commerce intra régional des produits agroalimentaires par le renforcement des infrastructures commerciales et de qualité et des institutions de normalisation ont été soulignées par le Panel Malabo Montpellier (2020), Koroma et al. (2017), USAID (2016).

## **2.5 Preuves des effets du commerce sur les femmes**

L'impact socio-économique du commerce et des politiques commerciales est hétérogène selon les agents économiques et les axes géographiques et démographiques. Alors que les producteurs et les salariés sont plus sensibles aux défis et/ou aux effets de bien-être des politiques commerciales (Kareem, 2014a), les groupes vulnérables tels que les femmes - à leur tour, leurs enfants - et les personnes âgées, en particulier dans les zones rurales, ont supporté le plus lourd fardeau des politiques commerciales dans les pays en développement, et en Afrique en particulier (Kareem et Kareem, 2020 ; ONU Femmes, 2010 ; Afrika et Ajumbo, 2013 ; UNECA-AU-BAD, 2010). Brenton et Soprano (2018) affirment que les femmes commerçantes représentaient entre 70 % et 80 % du commerce transfrontalier agroalimentaire à petite échelle. En outre, les femmes sont vulnérables dans ce canal d'interaction lorsque les mesures politiques sont préjudiciables au flux du commerce agricole, car elles sont engagées dans le commerce transfrontalier, fortement impliquées dans la production alimentaire et sont les plus touchées par les conséquences socio-économiques des mesures politiques défavorables (Kiratu et Roy, 2010 ; Fofana et al., 2019 ; Kareem et Kareem, 2020). Des études telles que Koroma et al. (2017)<sup>20</sup>, IFPRI (2020), Afrika et Ajumbo (2013) ont montré que les femmes sont souvent prédominantes dans le commerce transfrontalier informel intra-africain, en particulier dans l'agroalimentaire, et qu'elles constituent plus de 60% des corridors commerciaux informels intra-CEDEAO (ONU Femmes, 2010).

En outre, l'inaccessibilité au financement du commerce agricole est surtout ressentie par les femmes en raison de l'inégalité éducative et socioculturelle (CUA, 2020 ; UNECA-AU-BAD, 2010 ; Kareem et Kareem, 2020), ce qui inhibe leur capacité à commercer et a un impact sur la taille, l'intensité et l'extensité du commerce, les poussant ainsi à commercer de manière

---

<sup>20</sup> Indique qu'environ 70 % des emplois en Afrique subsaharienne sont fournis par le commerce transfrontalier informel, qui donne accès à des biens nationaux qui ne sont pas disponibles dans l'économie formelle.

informelle et parfois le long de corridors commerciaux informels (Brenton et Soprano, 2018 ; UNECA-AU-BAD, 2010 ; Kiratu et Roy, 2010). En outre, les infrastructures liées au commerce inadéquates, obsolètes et délabrées affectent davantage le commerce transfrontalier agroalimentaire des femmes en raison de la petite taille de leurs entreprises agroalimentaires. En outre, leur formation et leur développement de capacité inadéquats en matière de commerce, la bureaucratie institutionnelle, l'inaccessibilité au commerce numérique, etc. ont une conséquence sur la mesure dans laquelle elles peuvent naviguer dans les infrastructures de qualité disponibles, en particulier en ce qui concerne les tests SPS, les procédures douanières, la certification, l'étiquetage, etc. des produits agroalimentaires commercialisés.

Les études existantes sur les répercussions du commerce et des autres politiques liées au commerce sur les commerçantes de produits agroalimentaires dans la CEDEAO sont rares (UNECA-AU-BAD, 2010 ; OED, 2019 ; Fofana, 2019), ce qui pourrait avoir contribué à la pénurie de mesures politiques fondées sur des preuves pour améliorer et développer le commerce des commerçantes transfrontalières. Ce n'est que récemment que l'analyse scientifique et économique positive sur les effets du commerce et des politiques commerciales sur les femmes a fait son apparition (Kareem et Kareem, 2020 ; Africa et Ajumbo, 2013) ; ce domaine de recherche a été caractérisé par des études normatives en raison du manque de données (UNECA-AU-BAD, 2010 ; AUC, 2020). Cependant, l'analyse scientifique dans ce domaine de recherche est encore en évolution étant donné la nouvelle dimension des accords commerciaux, notamment entre les pays du nord et du sud, qui sont inclusifs et impliquent les questions du travail des enfants, du genre, etc. UNECA-AU-AfDB (2010) a évalué les problèmes transfrontaliers auxquels sont confrontées les femmes en Afrique de l'Ouest aux niveaux transfrontalier formel et informel et affirme que les femmes et les hommes sont engagés dans le commerce transfrontalier en tant que commerçants et consommateurs, mais qu'ils en tirent des avantages différents en raison de leur position dans les économies et les sociétés d'Afrique de l'Ouest. L'étude conclut que les femmes commerçantes transfrontalières de produits agroalimentaires en Afrique de l'Ouest sont confrontées à des défis particuliers liés à la sous-région et à l'intégration, à une longue implication historique dans le commerce intensif, aux spécificités des produits commerciaux et au modèle d'implication. Les normes socioculturelles et les défis socioéconomiques, ainsi que les obstacles juridiques, ont été identifiés par Fofana et al. (2019) comme les principaux obstacles ayant un impact sur les avantages des femmes dans le commerce transfrontalier.

En outre, Kiratu et Roy (2010) étudient l'effet du commerce sur le bien-être des femmes et mettent en lumière les défis et les opportunités que les accords commerciaux régionaux offrent aux femmes. L'étude montre que les politiques commerciales ont tendance à restreindre l'espace politique des États, ce qui a un impact négatif sur la capacité des États à élaborer des politiques favorables aux femmes. Les effets distributifs des réformes commerciales sur le genre ont été déterminés par Fofana et al. (2019) ; bien que l'étude trouve des résultats positifs pour le genre - hommes et femmes - mais les résultats sont distribués de manière hétérogène, ce qui a augmenté l'écart entre les sexes. L'ITC (2017) a identifié l'accès au crédit, l'enregistrement des entreprises, les brevets, les certifications de qualité et les services de communication, en particulier l'internet, comme les principaux défis à l'entrepreneuriat féminin et à la participation au commerce. De même, l'OCDE-CSAO (2019) souligne l'importance de la contribution des femmes à l'économie alimentaire en Afrique de l'Ouest à travers la production, la transformation, la commercialisation et le commerce des produits agroalimentaires, qui soutient l'intégration commerciale régionale sous régionale. Cependant, malgré l'importance des femmes dans l'intégration commerciale intra régionale, leurs activités commerciales ont rencontré des obstacles sous la forme de goulots d'étranglement socio-économiques et institutionnels qui ont limité leur inclusion dans le commerce intra régional. L'étude souligne la nécessité de développer des stratégies qui renforceront le capital social des femmes pour

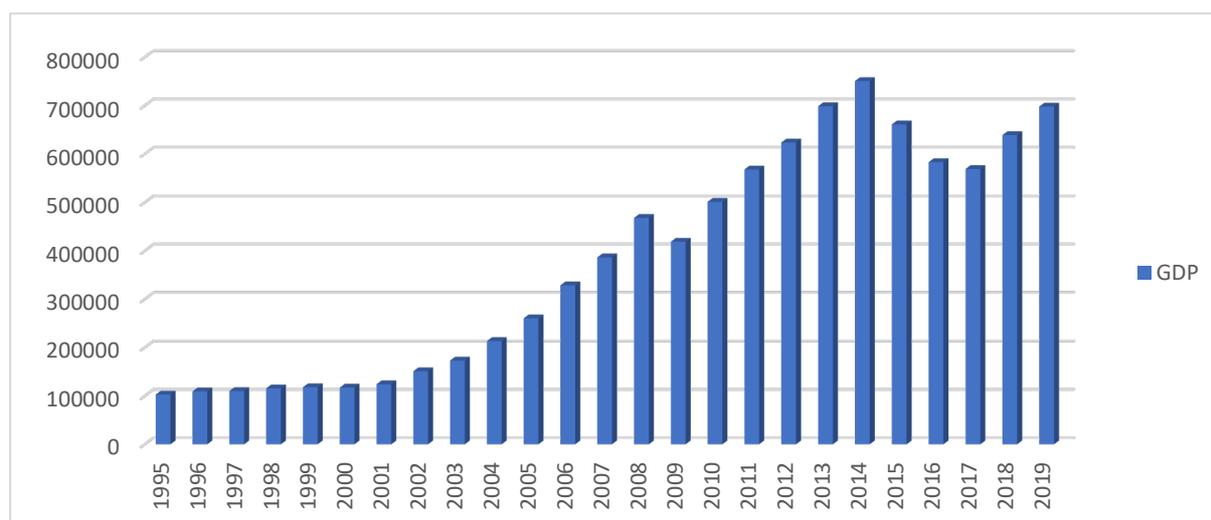
atténuer leur marginalisation économique. En outre, il a été démontré que l'expansion du commerce, en particulier dans le secteur de l'exportation, augmente les possibilités d'emploi pour les femmes, mais que la pleine réalisation des avantages du commerce pour les femmes est limitée par l'éducation et la formation, les normes sociétales, la reproduction, etc. (Banque mondiale, 2004). C'est ce qui explique l'affirmation de la CNUCED (2018) selon laquelle l'impact des politiques commerciales régionales n'est pas neutre du point de vue du genre, car la structure et le volume des échanges d'un pays dépendent de l'économie et des institutions, qui ont tendance à être influencées par des préjugés sexistes. En outre, il est nécessaire de procéder à des réformes de la politique commerciale qui s'attaqueront à la discrimination et aux inégalités entre les sexes avant que les femmes puissent récolter les avantages du commerce dans la région (Banque mondiale-OMC, 2020).

En outre, il est largement reconnu que les charges et/ou les conséquences des mesures de politique commerciale sont principalement supportées par les femmes (ONU Femmes, 2010 ; Kareem et Kareem, 2020), en particulier dans les zones rurales et urbaines-rurales. Des preuves empiriques ont montré qu'en raison de l'inégalité dans l'éducation/la formation, les traditions et les normes, les infrastructures, le mariage, etc. les femmes sont désavantagées dans la concurrence et l'accès au marché d'exportation. Une analyse des effets des mesures de politique commerciale sur le genre, en particulier en Afrique de l'Ouest, indique que l'impact de la politique commerciale sur la distribution est inégal. Un résumé des résultats des études sélectionnées dans ce domaine est présenté dans le tableau B de l'annexe. On constate que le commerce intra régional améliore la productivité, l'emploi, la spécialisation, l'accès aux variétés, l'augmentation des revenus et la réduction de la pauvreté ; la distribution des bénéfices dépend du fait que l'agent économique soit un producteur/négociant, un consommateur et un générateur de revenus. Il a été constaté que les femmes commerçantes agroalimentaires au sein de la CEDEAO s'engagent de manière intensive et extensive dans les activités commerciales, cependant, en raison de leur accès inadéquat aux informations sur le marché, du harcèlement, de leur mauvaise connaissance de la documentation et des réglementations commerciales, etc. les bénéfices leur reviennent de manière non proportionnelle.

## **2.6 Contexte économique**

Bien qu'il existe des opportunités et des atouts dans la limite des possibilités de production de la communauté économique qui ont été largement sous-explorée, les performances macroéconomiques de ces dernières années ont été fluctuantes, due également à la pandémie de COVID-19 qui a aggravé la situation économique déjà volatile de la sous-région. La CEDEAO a connu une augmentation constante de son produit intérieur brut (PIB) nominal entre 1995 et 2008, passant de 103 milliards de dollars à 468 milliards de dollars, en particulier entre 2002 et 2008 (voir figure 3), en raison des prix favorables des matières premières - en particulier du pétrole brut - et de la stabilité relative de l'environnement des affaires qui ont stimulé les activités économiques au cours de cette période. Toutefois, en raison de la crise économique mondiale de 2008/2009, le PIB est tombé à 419 milliards de dollars en 2009, avant de remonter de 2010 à 2014, avant la surabondance de pétrole brut sur le marché mondial à partir de la fin 2015, qui a entraîné une baisse drastique des prix du pétrole brut. En outre, certaines des exportations agroalimentaires de la sous-région ont été rejetées en raison de problèmes de sécurité alimentaire. Aussi, on note la prépondérance des activités terroristes, des milices ethniques et l'impasse politique au Nigeria, au Mali, au Niger, au Burkina Faso, en Gambie, au Togo, etc. qui ont affecté les activités économiques et donc le PIB de 2015 à 2017. Cependant, le niveau de production sous régional s'est amélioré de 2018 à 2019.

**Figure 3 Produits intérieurs bruts de la CEDEAO (en millions de dollars)**



Source : calculé à partir de UNCTADStat (consulté en janvier 2021)

**Tableau 1 Performances macroéconomiques de la CEDEAO**

Indicateur (Moyenne)	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2014	2015-2019
Taux de croissance du PIB (%)	2.96	6.91	6.20	6.16	2.47
PIB par habitant (\$)	517.87	631.78	1323.60	1951.23	1716.81
Taux de croissance de la population (%)	2.64	2.63	2.71	2.72	2.68
Production agricole (millions de dollars)	48143.92	60739.20	97896.95	113956.38	83537.91
Part de l'agriculture dans le PIB (%)	31.41	32.08	30.80	28.18	27.57
Emploi agricole dans l'emploi total (%)	57.88	55.49	52.35	47.86	43.03
Commerce total (millions de \$)	43728.04	59976.28	145948.86	246650.01	189795.40
Exportation dans le commerce total (%)	53.93	59.01	56.95	57.89	49.94
Importation dans le commerce total (%)	46.07	40.99	43.05	42.11	50.06
Balance commerciale (millions de dollars)	3436.10	10807.12	20288.73	38943.10	-209.81
Commerce intra-groupe (millions de \$)	4279.28	6332.10	13907.89	21465.95	16257.53
Part du commerce intragroupe dans le commerce total (%)	10.23	12.56	11.04	10.18	8.86

Source : calculé à partir de UNCTADStat (consulté en janvier 2021). Note : toutes les valeurs sont nominales

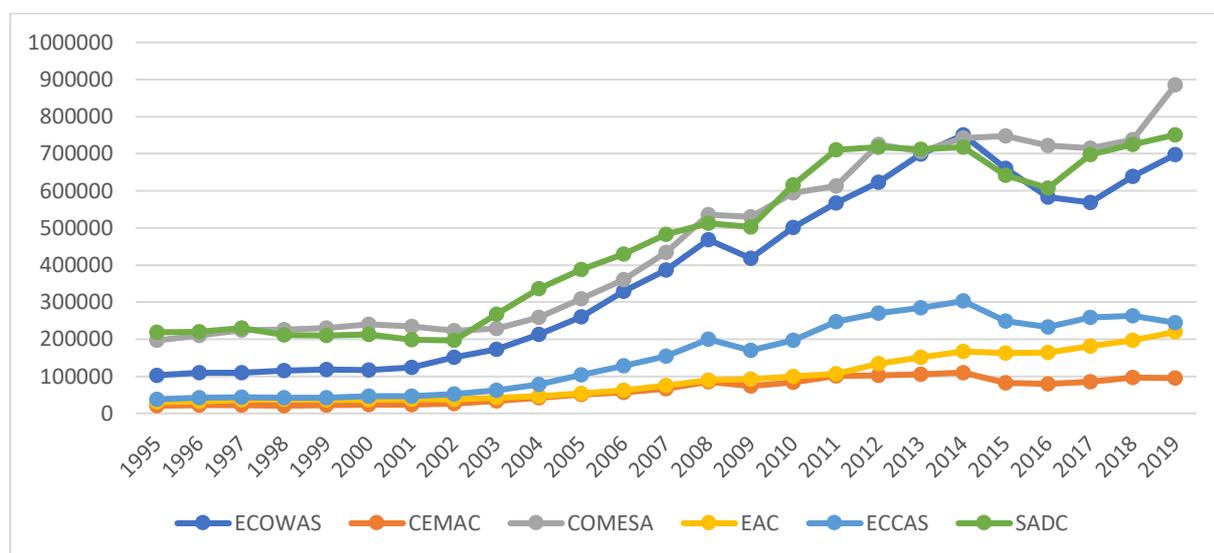
La valeur du commerce intra régional de la CEDEAO a augmenté alors que la dernière période rapportée a enregistré des résultats quelque peu moins bons. Cela s'explique en partie par l'hétérogénéité des politiques commerciales transfrontalières entre les pays, le principe du traitement national des États membres, la prévalence de l'insécurité qui a perturbé les flux commerciaux, l'inadéquation des statistiques et des rapports commerciaux et le caractère informel de la majeure partie du commerce.

Dans l'ensemble, la part du commerce intra-CEDEAO dans son commerce total a été faible - elle a chuté de 13 % à 9 % dans les périodes 2000-2004 et 2015-2019, respectivement - en raison des prix relativement meilleurs des produits de base sur le marché mondial des produits de base que les commerçants, en particulier les exportateurs, veulent exploiter. La participation

au commerce international est intégrée dans l'économie de la CEDEAO, bien qu'au niveau du commerce primaire et de la chaîne de valeur mondiale en raison du stade de développement actuel. Bien que la sous-région ait connu une augmentation dans la plupart des périodes, une analyse diagnostique de la base commerciale indique que la communauté économique exporte des produits primaires et à faible valeur ajoutée et importe des produits manufacturés et des services avancés. Le moteur du commerce sous régional sont les exportations, qui sont moins diversifiées, étendues et à faible valeur ajoutée, et qui sont en grande partie tirées par les matières premières extractives - en particulier le pétrole brut. La dépendance de la sous-région vis-à-vis des produits importés est confirmée par la croissance de la part des importations dans le commerce total. En termes de balance commerciale, la CEDEAO a enregistré un excédent commercial dans toutes les périodes sauf 2015-2019.

En examinant la CEDEAO dans le contexte d'autres groupes économiques en Afrique, la figure 4 indique qu'à côté de la Communauté de Développement de l'Afrique Australe (SADC) et du Marché Commun de l'Afrique Orientale et Australe (COMESA), la CEDEAO est dans la ligne suivante en termes de valeur du PIB.

**Figure 4 Produits intérieurs bruts par groupes économiques d'Afrique (en millions de dollars)**

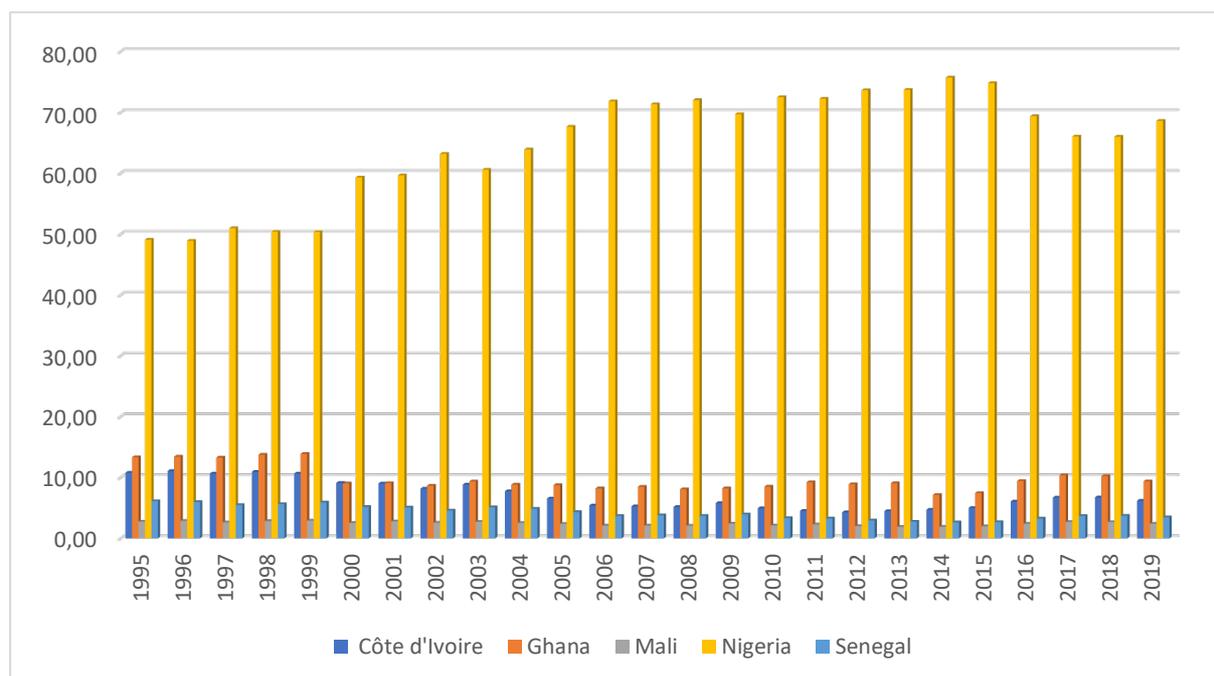


Source : calculé à partir de UNCTADStat (consulté en janvier 2021)

La part des cinq plus grandes économies dans le PIB total de la CEDEAO est présentée dans la figure 5. Le Nigeria est la plus grande économie de la sous-région et détient la plus grande part du PIB de la communauté économique. Sa part est passée de 49% en 1995 à un pic d'environ 76% en 2014 en raison de l'explosion des prix mondiaux du pétrole brut et de la croissance du secteur des services. Cependant, elle a diminué par la suite jusqu'en 2018 où elle a atteint 66 % en raison de la surabondance de pétrole brut sur le marché mondial et de l'insécurité de l'environnement macroéconomique ; elle a ensuite augmenté à environ 69 % en 2019.

Le Ghana avait la deuxième plus grande économie de la sous-région avec une part moyenne de 10% pour la période de 1995 à 2019, suivi de la Côte d'Ivoire avec une part de 7% pour la même période. Les parts du Sénégal et du Mali sont relativement faibles par rapport aux trois plus grandes économies des pays ; alors que le premier a contribué à hauteur de 4% au PIB de la CEDEAO, le second a enregistré 2% pour la même période.

**Figure 5 Parts des plus grandes économies de la CEDEAO dans le PIB de la sous-région (%)**



Source : calculé à partir de UNCTADStat (consulté en janvier 2021)

## 2.7 Production et demande agricoles dans la CEDEAO

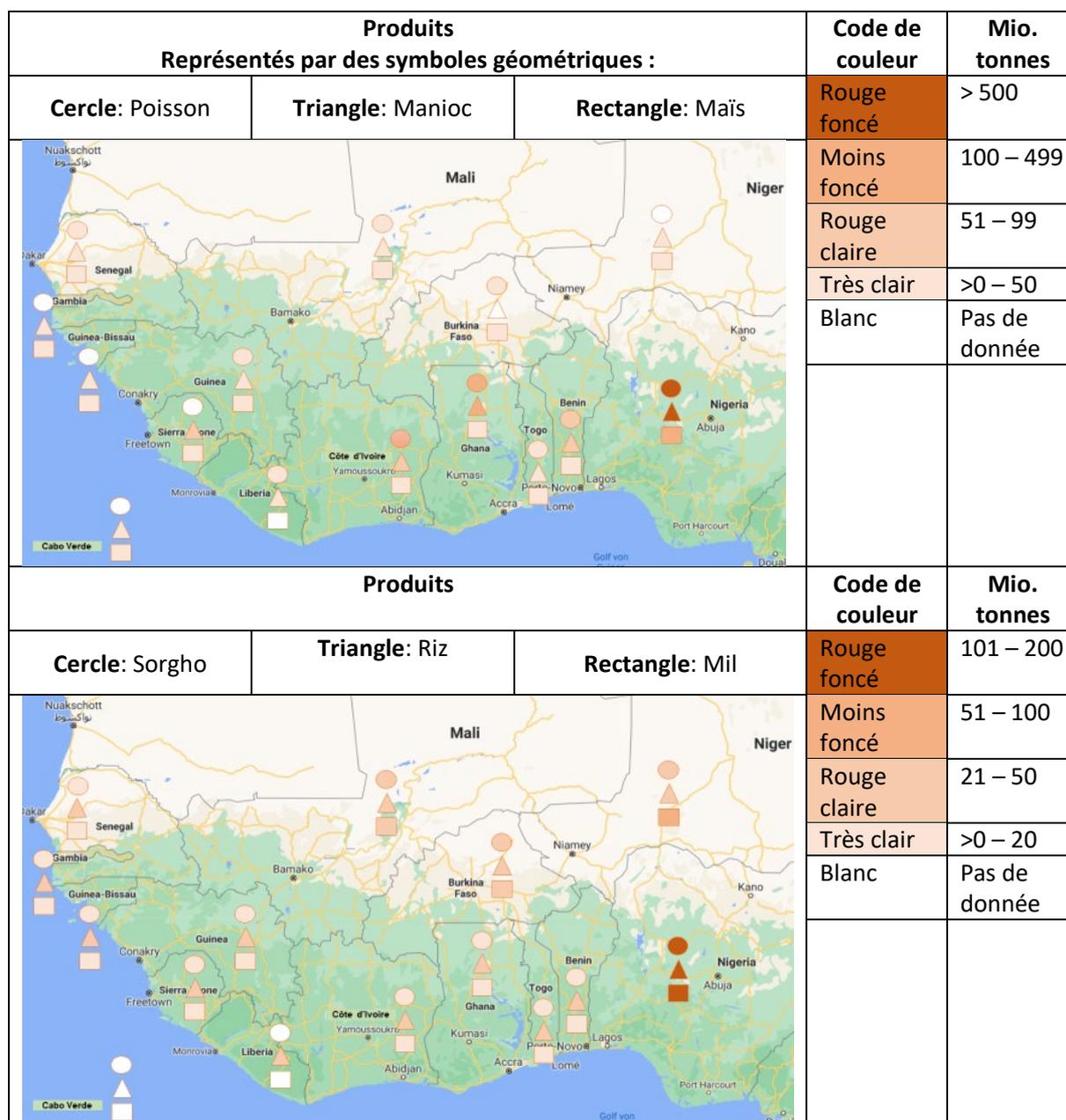
La situation géographique de la CEDEAO est naturellement enrichie de ressources abondantes qui pourraient être utilisées pour stimuler la prospérité économique et faire passer les économies des États membres du stade des conditions préalables au décollage de Rostow (1991) au stade du décollage dans la quête de la croissance économique et du développement. L'économie de cette sous-région de l'Afrique est largement agraire (tableau 1). Le secteur agricole emploie la majeure partie de la population, notamment les femmes dans les zones rurales et rurales-urbaines. Cependant, les sources de revenus et les recettes en devises sont caractérisées par des exportations monoculturelles, peu diversifiées et à faible valeur ajoutée. Bien que le secteur des services ait apporté la plus grande valeur ajoutée au PIB de la sous-région (UNCTADStat, 2021) et que l'industrie extractive soit la principale source de devises (Torres et van Seters, 2016), l'économie de la CEDEAO est agraire en termes de création d'emplois et de taux d'activité. Le secteur agricole est caractérisé par une agro-industrie faible, avec une adoption inadéquate des technologies modernes. La plupart des produits agroalimentaires commercialisés sont primaires et/ou bruts, avec peu ou pas de valeur ajoutée, ce qui fait que la sous-région est mal intégrée dans les chaînes de valeur régionales et mondiales (World Bank Group, 2020).

### 2.7.1 La production

La figure 6 donne un aperçu de la dimension spatiale de la production de produits agroalimentaires dans les États membres de la CEDEAO. En fonction des conditions climatiques et agronomiques, les États membres ont un avantage comparatif dans la production de certains produits agroalimentaires. L'avantage comparatif dans la production peut donc être

évalué en examinant le volume de production de différents produits agroalimentaires dans différents États membres sur certaines périodes<sup>21</sup>.

**Figure 6 Sélection de produits agroalimentaires par pays producteurs (millions de tonnes).**



<sup>21</sup> La capacité et la force de la production sont indéterminées à court terme, mais à long terme, car certains facteurs ou contraintes peuvent empêcher, par exemple, un producteur clé de produire au niveau maximum, laissant ainsi la place à des producteurs modérés pour enregistrer une production plus élevée à court terme qui ne peut être maintenue. Cependant, il est essentiel de prendre en considération les antécédents de la production et la dépendance à l'égard de la trajectoire ainsi que les potentiels futurs pour déterminer les pays ayant une capacité de production agroalimentaire et un avantage comparatif.

Produits			Code de couleur	Mio. tonnes
<b>Cercle: Coton</b>	Rouge foncé	<b>Rectangle: Niébé</b>	Rouge foncé	51 – 80
			Moins foncé	31 – 50
			Rouge claire	11 – 30
			Très clair	>0 – 10
			Blanc	Pas de donnée

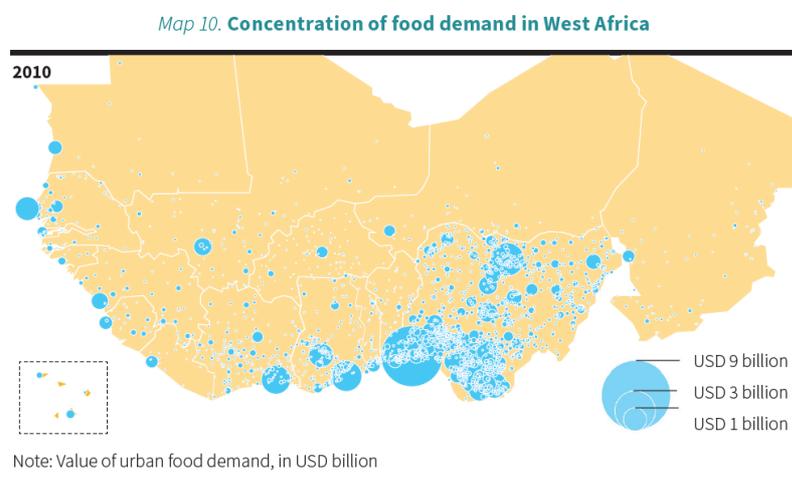
Source : Présentation personnelle basée sur FAOSTAT (consulté en mai 2021).

Il a été démontré que le fait d'avoir un avantage comparatif dans la production de certains produits agroalimentaires ne signifie pas nécessairement qu'il y a un commerce de ces produits, ce qui est également démontré dans cette étude. Les pays ayant la plus grande quantité de production de certains produits agroalimentaires sont présentés dans la figure 6, où l'on peut voir que le Nigeria se distingue dans la production de plusieurs des produits sélectionnés en raison de la taille de ses terres agricoles, mais pas nécessairement dans leur commerce.

## 2.7.2 La demande

Comme pour l'offre, il est important de comprendre où se trouve la concentration de la demande. La densité de population, telle que présentée dans la Figure 7, est un bon indicateur pour comprendre les modèles de demande spatiale.

**Figure 7 Centres de population et concentration de la demande alimentaire correspondante**



Source: SWAC/OECD (2021); Figure: © SWAC/OECD.

Source : SWAC 2021, p. 24.

La demande alimentaire dans la sous-région est fortement concentrée au Nigeria, notamment dans la partie sud du pays, compte tenu de sa densité de population et la plus peuplée. La Côte d'Ivoire, le Ghana et le Sénégal sont d'autres grands centres de concentration de la population et de la demande alimentaire. La demande alimentaire urbaine dans ces pays était élevée en 2010 en raison de l'augmentation de la population et de l'urbanisation (figure 7). En outre, le corridor Abidjan-Lagos présente sans doute la plus forte concentration de la demande alimentaire en valeur, tandis que les pays de la région du Sahel affichent la plus faible concentration de la demande alimentaire. En dehors de la population qui influence la demande alimentaire, le niveau de revenu et le niveau élevé d'urbanisation dans les pays côtiers est relativement meilleur que celui des pays du Sahel dans la sous-région, ce qui explique l'asymétrie de la concentration de la demande alimentaire vers ces pays.

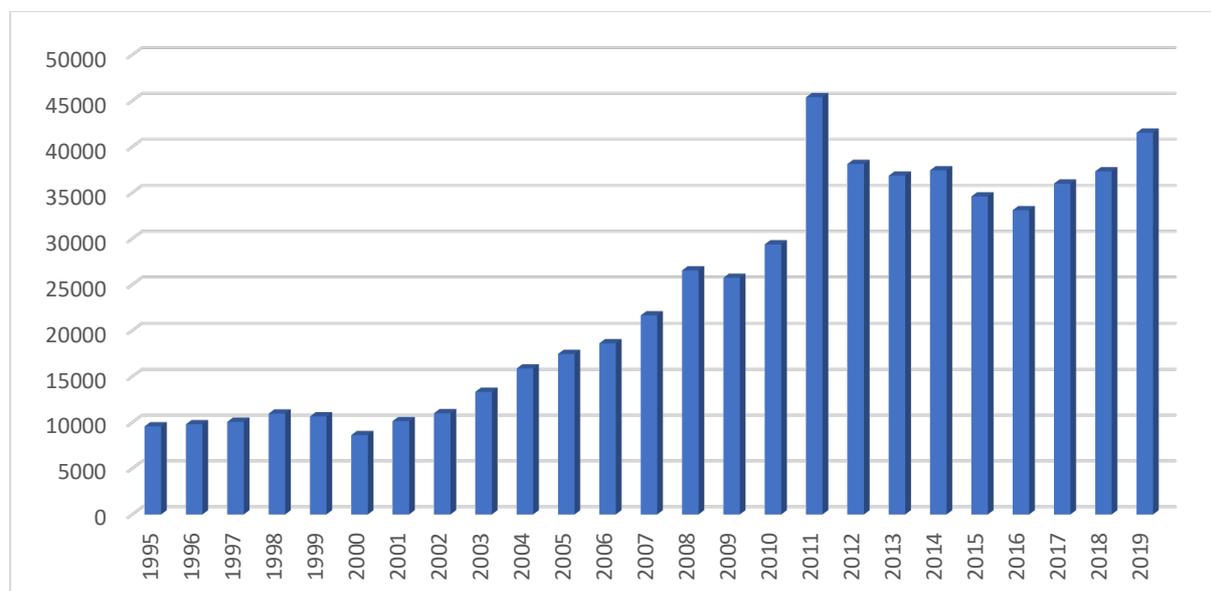
### 3 Le commerce agroalimentaire mondial de la CEDEAO

Ce chapitre donne un aperçu des tendances actuelles du commerce agroalimentaire total de la CEDEAO dans le monde. Une désagrégation du commerce agroalimentaire en importation et exportation est faite par niveau total et par produit avec la balance commerciale.

#### 3.1 Commerce agricole total et balance commerciale agricole

La tendance globale du commerce agricole global de la CEDEAO est illustrée dans la figure 8, avec une tendance à la hausse dans la plupart des années considérées. Par exemple, la valeur totale du commerce agricole a été multipliée par cinq environ, passant de 9,6 milliards de dollars en 1995 à 45,4 milliards de dollars en 2011. Cela s'explique par l'amélioration relative de l'offre, notamment la ruée mondiale vers les investissements fonciers à grande échelle en Afrique pendant la crise économique et alimentaire mondiale de 2007, qui a propulsé la production et la productivité agricoles (Kareem, 2018). En outre, les négociations commerciales entre la sous-région et ses partenaires commerciaux, notamment l'Union européenne (UE) et les États-Unis d'Amérique (US), améliorent l'accès au marché du côté de la demande. En outre, le sommet du commerce agricole total a également été atteint en 2011, mais il a chuté par la suite jusqu'en 2016, lorsqu'il y a eu une crise sur le marché mondial des matières premières, avec une valeur commerciale de 33,0 milliards de dollars.

**Figure 8 L'évolution du commerce agricole global de la CEDEAO (en millions de dollars)**



Source : calculé à partir de UNCTADStat (consulté en janvier 2021)

Le tableau 2 présente la performance du commerce agricole et alimentaire mondial de la CEDEAO en moyennes par période. Il indique que les exportations agricoles<sup>22</sup> ont constamment augmenté au cours des périodes, passant de 4,4 milliards de dollars en 1995-1999 au quadruple en 2015-2019 soit environ 15,8 milliards de dollars, tandis que le commerce agricole mondial total a également augmenté de manière continue au cours des mêmes périodes. Cependant, la part des exportations agricoles dans le commerce agricole total s'est effondrée, ce qui signifie un déclin de la performance du secteur qui est partiellement dû aux chocs macroéconomiques et aux défis de l'offre dans le système agricole.

La même tendance est apparue pour les moyennes périodiques de la part des exportations alimentaires dans le commerce alimentaire total, cependant, la part du commerce alimentaire dans le commerce agricole total a augmenté au cours des périodes. Ceci montre l'importance du système alimentaire dans le secteur agricole de la CEDEAO. Par ailleurs, au cours de la dernière décennie, la sous-région est devenue un importateur net de denrées alimentaires en raison de la croissance des importations de denrées alimentaires due aux contraintes de l'approvisionnement alimentaire national induites par la politique nationale, la fragilité de l'environnement macroéconomique, le manque d'infrastructures de qualité et les chocs externes. En outre, les comportements des consommateurs ont également contribué à la croissance des importations alimentaires dans la sous-région, en raison notamment de l'évolution des goûts - en particulier pour les aliments importés de qualité et transformés - et des préférences pour les produits alimentaires finis. De plus, la fréquentation croissante de la nourriture hors foyer, comme les restaurants, les fast-foods et les vendeurs de nourriture, due à l'occidentalisation et à l'urbanisation croissante, a contribué à l'importation nette de nourriture.

**Tableau 2 Performance du commerce agricole mondial de la CEDEAO (moyennes de la période)**

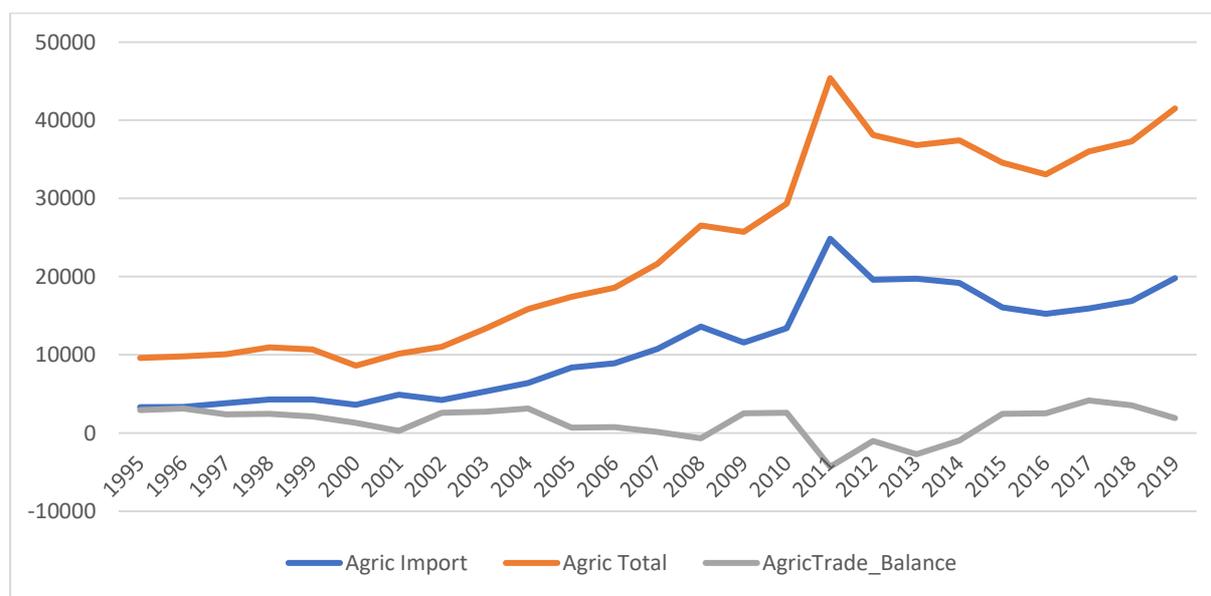
Indicador	1995-1999	2000-2004	2005-2009	2010-2014	2015-2019
Exportations de produits alimentaires (millions de dollars)	4418.16	5180.92	8808.03	13768.16	15841.51
Commerce alimentaire total (millions de dollars)	7936.85	9731.00	18817.09	31912.01	31701.26
Balance commerciale alimentaire (millions de dollars)	899.47	630.85	-1201.04	-4375.69	-18.23
Part des exportations alimentaires dans le commerce alimentaire total (%)	55.77	52.79	46.60	43.59	50.05
Part du commerce alimentaire dans le commerce agricole total (%)	77.62	82.36	85.30	85.44	86.94
Exportations agricoles (millions de \$)	6408.64	6902.55	11338.77	18074.04	19716.25
Commerce agricole total (millions de \$)	10215.35	11798.62	21995.99	37435.33	36501.38
Part des exportations agricoles dans le commerce agricole total (%)	62.84	58.17	51.58	48.67	54.06

Source : calculé à partir de UNCTADStat (consulté en janvier 2021). Note : les chiffres sont en termes nominaux.

<sup>22</sup> L'exportation agricole est le total des exportations alimentaires plus les exportations de matières premières agricoles. Le commerce agricole total est défini comme le commerce alimentaire plus les matières premières agricoles (voir Torres et van Seters, 2016).

La crise économique mondiale a eu un impact négatif sur le commerce agricole mondial de la sous-région, avec un déficit commercial de 646,7 millions de dollars en 2008 ; en outre, un déficit a été enregistré entre 2010 et 2014 (voir figure 9). Les chocs sur le marché mondial des produits de base, dont le Nigeria et d'autres pays tributaires des ressources naturelles dépendent pour gagner la plus grande partie de leurs devises, la politique commerciale et de change sur les céréales et les autres produits agroalimentaires, ainsi que la crise entre agriculteurs et bergers et le terrorisme ont eu un impact sur les performances du commerce sectoriel.

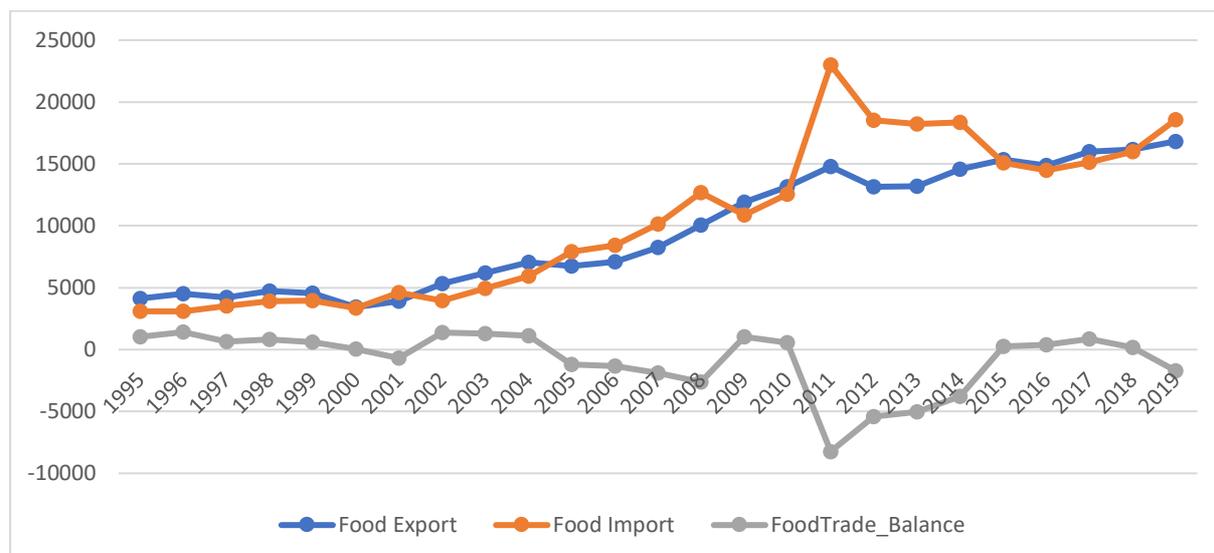
**Figure 9 Balance commerciale agricole globale de la CEDEAO (millions de dollars)**



Source : calculé à partir de UNCTADStat (consulté en janvier 2021)

En outre, la CEDEAO a enregistré une augmentation relativement constante des exportations de produits alimentaires pendant la plupart des années, en particulier de 1998 à 2011, mais une tendance oscillatoire est apparue de 2012 à 2019, où l'augmentation des exportations de produits alimentaires a parfois été tronquée, en particulier en 2011 et 2014 (figure 10). L'insécurité alimentaire dans la sous-région est devenue évidente en 2005 en raison d'une balance alimentaire négative de plus d'un milliard de dollars, mais la situation s'est aggravée en 2011 avec un déficit commercial alimentaire de plus de 8 milliards de dollars, bien qu'en 2019, le déficit commercial alimentaire ait diminué à environ 2 milliards de dollars. Cela implique que la demande intérieure de denrées alimentaires a augmenté en raison de l'accroissement de la population et de l'urbanisation, ainsi que de la hausse des revenus, ce qui a réduit les exportations de denrées alimentaires et favorisé les importations de denrées alimentaires pour compléter l'approvisionnement alimentaire intérieur. De plus, l'expansion des zones d'habitation a eu un impact sur la disponibilité des terres agricoles et les affrontements incessants entre agriculteurs et éleveurs alimentent la crise alimentaire et font grimper les prix des aliments.

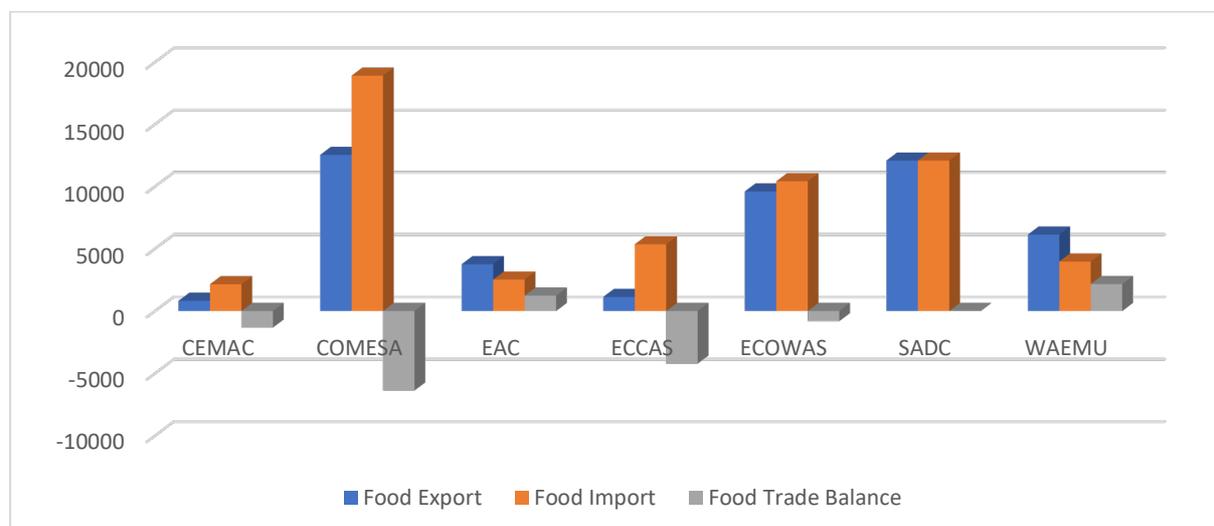
**Figure 10 Évolution du commerce agro-alimentaire global de la CEDEAO (en millions de dollars)**



Source : calculé à partir de UNCTADStat (consulté en janvier 2021)

L'examen comparatif de la CEDEAO avec d'autres groupements économiques africains pour la période de mise en commun moyenne entre 1995 et 2019 indique que le Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA) a eu le commerce alimentaire le plus élevé mais a été un importateur net de produits alimentaires (figure 11). La Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) était légèrement importatrice nette de produits alimentaires mais avait la deuxième plus grande exportation de produits alimentaires parmi les groupes économiques, suivie par la CEDEAO. Toutefois, ce sont l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE) qui ont été des exportateurs nets de produits alimentaires au cours de la période considérée. Il en résulte que l'UEMOA est actuellement l'exportateur net incontestable de produits alimentaires en Afrique, alors que toute la sous-région de l'Afrique de l'Ouest est potentiellement en mesure de contribuer à la sécurité alimentaire du continent.

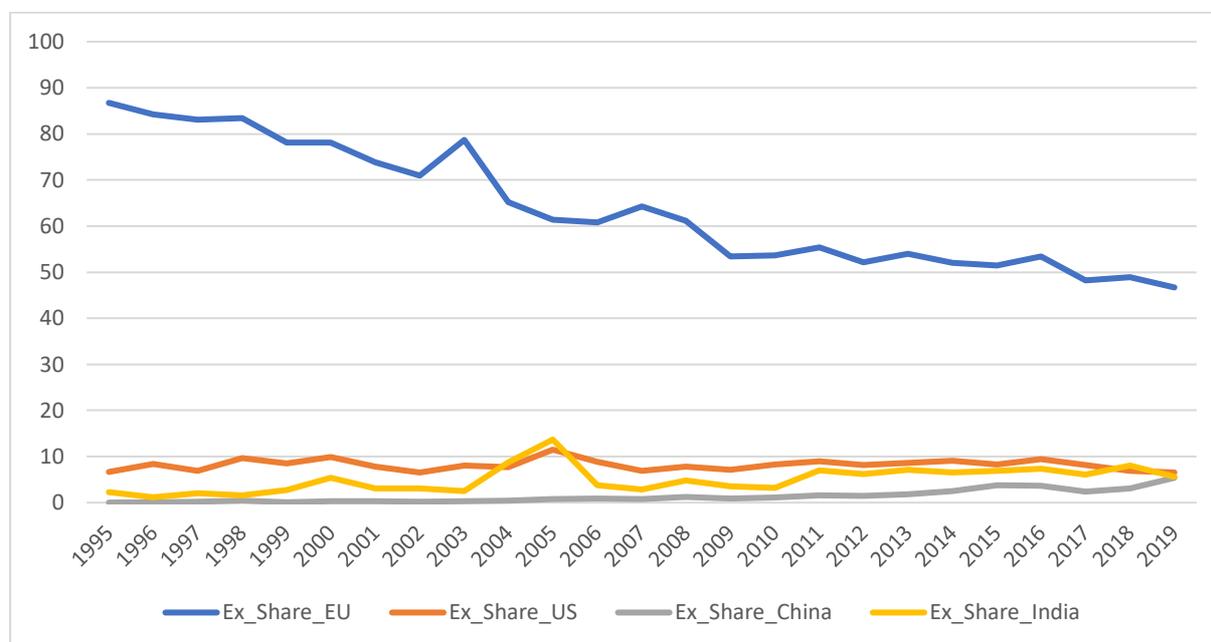
**Figure 11 Commerce agroalimentaire extrarégional de l'Afrique, 1995-2019 (millions de dollars)**



Source : calculé à partir de UNCTADStat (consulté en janvier 2021)

La tendance des exportations alimentaires pour les groupes économiques montre également la prédominance de la CEMAC, de la SADC, de la CEDEAO et de l'UEMOA, qui ont les valeurs d'exportation alimentaire les plus élevées en Afrique. Cependant, la majeure partie des exportations alimentaires a été échangée avec les pays tiers, les exportations alimentaires hors CEDEAO, en particulier avec l'UE, les États-Unis et l'Inde (voir figure 12).

**Figure 12 Part des partenaires commerciaux de la CEDEAO dans les exportations alimentaires totales de la CEDEAO (%)**



Source : calculé à partir de UNCTADStat (consulté en janvier 2021)

### 3.2 Exportations et importations agroalimentaires désagrégées

Les produits agroalimentaires échangés aux niveaux HS 2-digit et HS 6-digit sont présentés dans cette sous-section. Les désagrégations des produits montrent les produits agroalimentaires les plus échangés - importations et exportations - par la CEDEAO à travers le monde.

#### 3.2.1 Produits agroalimentaires échangés au niveau du SH 2-digit

Les informations disponibles sur les exportations agroalimentaires mondiales de la CEDEAO indiquent que la culture de rente, le cacao, a eu les valeurs et les volumes d'exportation les plus élevés ; ceci n'est pas surprenant étant donné que la sous-région est dotée d'une abondante superficie de terres et d'une topographie propice à la culture du cacao, ce qui en fait le plus grand producteur mondial de cacao. Le Ghana et la Côte d'Ivoire représentaient 63% de la production mondiale de cacao<sup>23</sup>, tandis que le Nigeria en détenait 5%. Le tableau 3 montre que la CEDEAO a exporté pour plus de 4 milliards de dollars de cacao dans le monde au cours de la période 2005-2009 et qu'en 2015-2019, ce chiffre a presque doublé puisqu'il a dépassé 8 milliards de dollars. Le cacao est suivi de loin par l'exportation de fruits avec une valeur d'exportation de 2 milliards de dollars en 2015-2019, contre 482 millions de dollars dans la période 2005-2009. Les autres 10 premiers produits exportés dans le monde sont les graisses et

<sup>23</sup> Faits et chiffres sur le cacao - Kakaoplattform

huiles animales et végétales, les oléagineux et les fruits oléagineux, les poissons et les pêches, les préparations comestibles diverses, etc. (voir tableau 3).

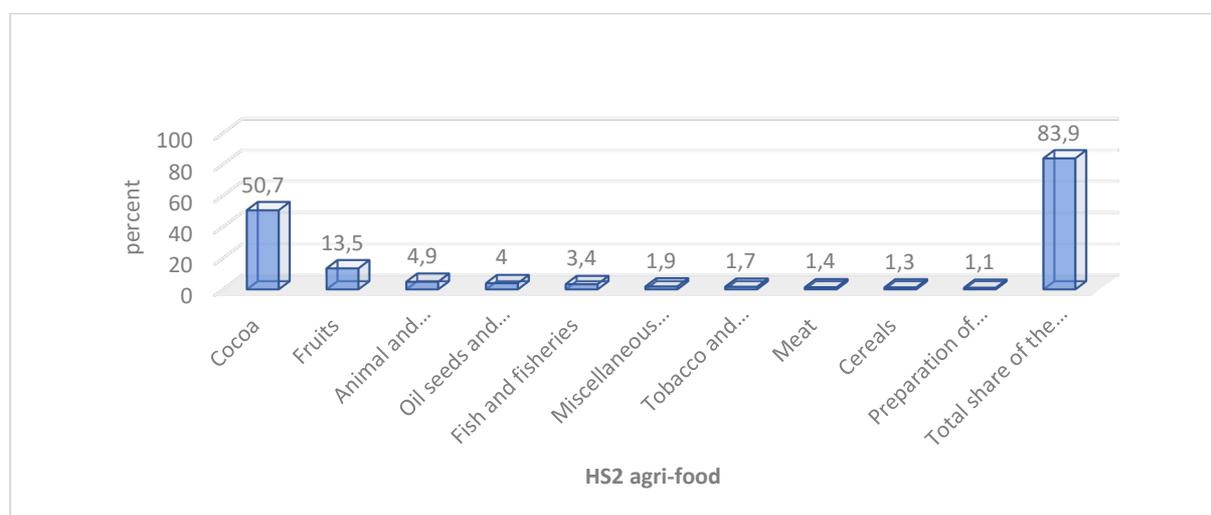
**Tableau 3 Les dix premières exportations agroalimentaires mondiales de la CEDEAO (en valeurs moyennes, millions de dollars et %)**

	Commodity	2005 – 2009		2010 – 2014		2015 – 2019	
		\$' Mil	part	\$' Mil	part	\$' Mil	part
1	Cacao	4193.2	47.6	7753.5	56.3	8024.0	50.7
2	Fruits	482.1	5.5	1262.2	9.2	2133.2	13.5
3	Graisses et huiles animales et végétales	255.2	2.9	538.1	3.9	774.7	4.9
4	Graines oléagineuses et fruits oléagineux	206.2	2.3	838.5	6.1	635.7	4.0
5	Poissons et produits de pêches	410.5	4.7	681.5	4.9	536.6	3.4
6	Préparations comestibles diverses	166.2	1.9	263.1	1.9	304.3	1.9
7	Tabac et substituts de tabac	164.6	1.9	366.3	2.7	276.7	1.7
8	Viande	183.8	2.1	70.0	0.5	222.8	1.4
9	Céréales	66.9	0.8	164.3	1.2	207.0	1.3
10	Préparation de céréales, farine, amidon ou lait	58.6	0.7	158.1	1.1	180.0	1.1
	<b>Part Total (%)</b>		<b>70.2</b>		<b>87.9</b>		<b>83.9</b>

Source : calculé à partir de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

En termes de part de l'exportation des produits de base dans l'exportation agroalimentaire globale de la CEDEAO au cours de la période 2015-2019 : le cacao a représenté environ 51% des exportations agroalimentaires totales ; les exportations de fruits ont eu 14%, les graisses et huiles animales et végétales ont constitué 5% tandis que les graines oléagineuses et les fruits oléagineux ont une part de 4% (voir figure 13). Les poissons et produits de la pêche, les préparations comestibles diverses, le tabac et substituts de tabac et la viande avaient des parts respectives de 3%, 2%, 2% et 1%. Les autres exportations agroalimentaires de la période ont été les céréales et les préparations à base de céréales, de farine, d'amidon ou de lait qui ont représenté 1% du total des exportations agroalimentaires mondiales, soit une pièce. Les produits agroalimentaires sont les 10 principales exportations agroalimentaires de la sous-région vers le monde, avec une part cumulée de 84% pour cette période.

**Figure 13 Les 10 premières exportations agroalimentaires de la CEDEAO vers le monde, 2015-2019 (%)**



Source : calculé à partir de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

Toutefois, les importations de céréales ont été les plus importantes de la sous-région au cours de la période considérée. Cette situation n'est pas surprenante car les pays d'Afrique centrale et de l'Ouest - en particulier le Nigeria, le Bénin, le Sénégal, la Côte d'Ivoire et le Ghana - sont les plus gros consommateurs de riz au monde, à l'exception de l'Asie<sup>24</sup>, même si le riz est produit localement, mais le goût et la préférence pour le riz étranger sont élevés. Par ailleurs, le blé, le maïs et d'autres céréales secondaires sont bien consommés dans la sous-région de l'Afrique de l'Ouest. Dans le tableau 4, les céréales sont les aliments les plus importés dans la CEDEAO, la valeur de leurs exportations est passée de 3 milliards de dollars à environ 5 milliards de dollars entre les périodes 2005-2009 et 2015-2019. Bien que la sous-région produise du poisson, le niveau d'importation du poisson reste sans précédent.

**Tableau 4 Les dix premières importations agroalimentaires mondiales de la CEDEAO (en valeurs moyennes, millions de dollars et %)**

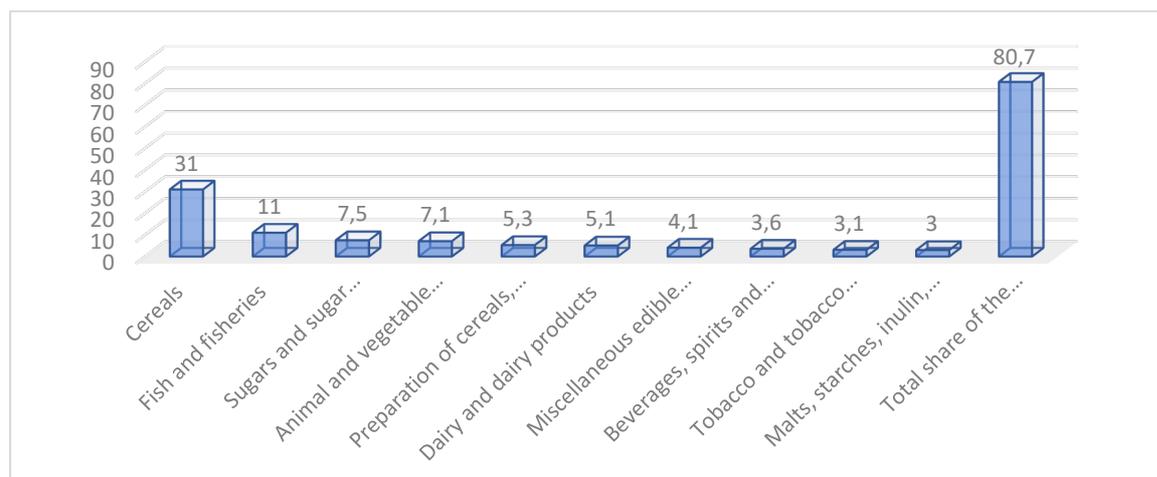
	Produits de base	2005 – 2009		2010 – 2014		2015 – 2019	
		\$' Mil	part	\$' Mil	part	\$' Mil	part
1	Céréales	3205.3	32.0	5866.6	32.3	4912.8	31.0
2	Poisson et produits de pêche	1105.0	11.0	2025.1	11.2	1752.0	11.0
3	Sucres et sucreries	489.9	4.9	1539.0	8.5	1186.4	7.5
4	Graisses et huiles animales et végétales	542.1	5.4	1052.4	5.8	1118.9	7.1
5	Préparation de céréales, de farine, d'amidon ou de lait	392.7	3.9	1664.9	9.2	832.9	5.3
6	Lait et produits laitiers	841.4	8.4	1226.8	6.8	811.1	5.1
7	Préparations comestibles diverses	332.7	3.3	671.7	3.7	647.5	4.1
8	Boissons, alcools et vinaigres	334.5	3.3	640.7	3.5	576.6	3.6
9	Tabac et substituts de tabac	325.2	3.2	724.8	4.0	484.1	3.1
10	Malt, amidons, inuline, gluten de blé	256.3	2.6	398.0	2.2	475.9	3.0
	<b>Part total (%)</b>		<b>78.2</b>		<b>87.1</b>		<b>80.7</b>

Source : calculé à partir de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021).

Par ailleurs, en termes de part de ces importations dans le total des importations alimentaires de la sous-région, les céréales arrivent en tête avec 31%, le poisson et les produits de la pêche avec 11%, le sucre et les sucreries avec 8%, tandis que les graisses et huiles animales et végétales représentent environ 7% (figure 14). Les préparations à base de céréales, de farine, d'amidon ou de lait, les produits laitiers et les produits laitiers représentaient chacun 5% du total des importations alimentaires ; les préparations diverses et comestibles en représentaient 4% ; les boissons, alcools et vinaigres, le tabac et les substituts de tabac ainsi que les malts, les amidons, la farine d'inuline et le gluten de blé en représentaient respectivement 4%, 3% et 3%. La part totale conjointe de ces dix premières importations agroalimentaires en provenance du monde entier était d'environ 81% des importations agroalimentaires totales de la sous-région.

<sup>24</sup> Voir Staff (2016): [Rice is king in west and central Africa | World-grain.com | January 25, 2016 14:18 \(world-grain.com\)](http://World-grain.com)

**Figure 14 Les 10 premières importations agroalimentaires de la CEDEAO en provenance du monde, 2015-2019 (%)**



Source : calculé à partir de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

### 3.2.2 Produits agroalimentaires échangés au niveau du SH 6-digit (système harmonisé de classification des produits à six chiffres)

Une évaluation approfondie des exportations de la CEDEAO vers le monde indique qu'il y a eu une prépondérance des exportations de noix de cajou/coco (SH 0801). L'augmentation de cette exportation a été énorme au cours des périodes considérées, de sorte qu'elle a été multipliée par sept pour atteindre environ 1,8 milliard de dollars au cours de la période 2015-2019, contre 253 millions de dollars au cours de la période 2005-2009 (voir tableau 5). L'expansion et la nécessité de diversifier la base d'exportation dans de nombreux États membres, notamment en Côte d'Ivoire - le plus grand producteur -, au Ghana, au Nigeria, au Burkina Faso, au Bénin et au Sénégal, ont conduit à cette vaste marge d'exportation. La part de la noix de cajou, de la noix de coco et/ou de la noix du Brésil dans le total des exportations agroalimentaires vers le monde avait quadruplé pour atteindre 11 % sur la période 2015-2019, contre 2,9 % en 2005-2009 (voir figure 13). Les exportations de poissons et de produits de la pêche (SH 0303) ont fluctué au cours des périodes, de sorte que leur part dans les exportations agroalimentaires totales est passée de 1 % au cours de la période 2005-2009 à plus de 2,2 % au cours de la période 2010-2014, avant de retomber à 1,8 % au cours de la période 2015-2019. Les autres produits agroalimentaires ont également vu leur part chuter au cours de la période 2015-2019, à l'exception du riz (SH 1006) et de la mangue (SH 080450).

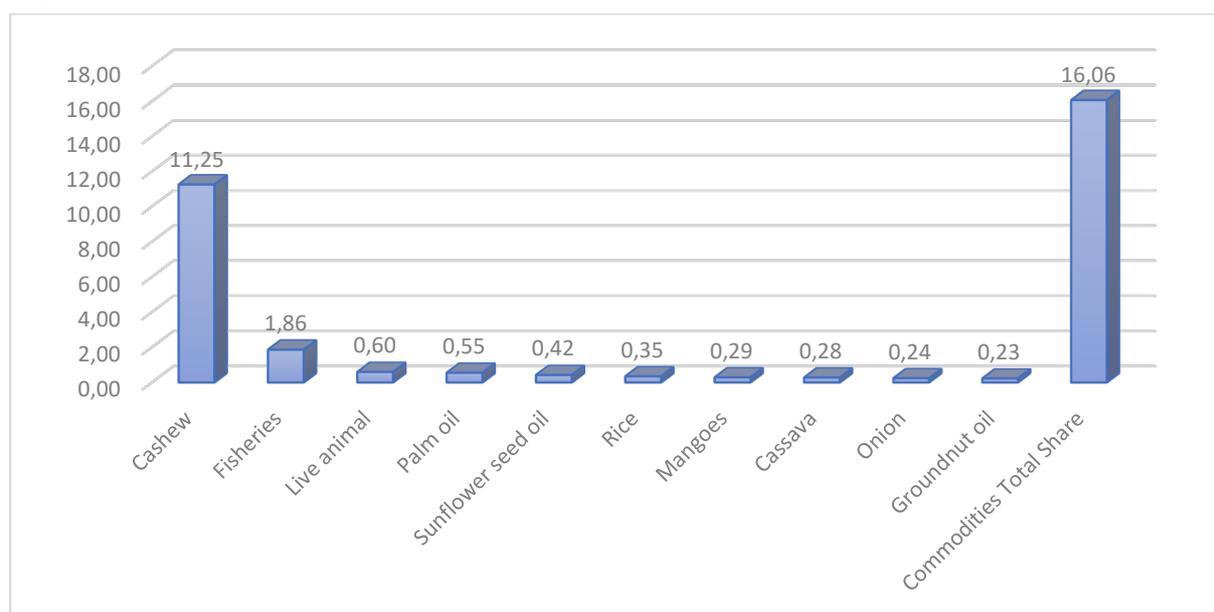
**Tableau 5 Les 10 premières exportations agroalimentaires mondiales de la CEDEAO (en valeurs moyennes, millions de dollars)**

	Produit de base	2005 – 2009	2010 – 2014	2015 – 2019
1	Noix de cajou	252.61	995.11	1782.85
2	Poisson et produits de la pêche	119.72	301.26	294.66
3	Animaux vivants	207.87	107.22	94.46
4	Huile de palme	0.00	0.34	87.11
5	Huile de tournesol	263.92	500.66	66.98
6	Riz	20.72	10.03	55.31
7	Mangues	37.40	15.64	45.73
8	Manioc	41.28	58.29	44.16
9	Oignon	33.79	96.94	37.81
10	Huile d'arachide	2.79	1.15	35.85

Source : calculé à partir de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

Les exportations d'animaux vivants (SH 01) vers le monde ont diminué de plus de 50 %, passant de 204 millions de dollars à 94 millions de dollars entre les périodes 2005-2009 et 2015-2019, tandis que les exportations d'huile de palme (SH 1511) ont considérablement augmenté au cours de la même période, passant au niveau actuel de 87 millions de dollars. L'huile de tournesol (SH 1512) a été l'un des produits de base les plus exportés dans le monde, mais sa valeur d'exportation a diminué au cours de ces périodes, tandis que les huiles de riz, de maningue et d'arachide (SH 1202) ont connu une augmentation des exportations. Ce qui est intéressant, c'est que la fève de cacao (HS 180100) ne figure pas parmi les 10 premiers produits exportés dans la sous-région, bien qu'elle compte les plus grands exportateurs de cacao au monde (figure 15). Cela pourrait être dû à la réduction de la propension à exporter du cacao.

**Figure 15 La part des 10 premières exportations extra-CEDEAO vers le monde, 2015-2019 (%)**



Source : calculé à partir de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

En termes d'importations de la CEDEAO en provenance du monde, avant la période 2015-2019, la pêche était le produit le plus importé avec un pic à 1,8 milliard de dollars en 2010-2014 ; cependant, l'importation de riz a obtenu la valeur la plus élevée de 1,7 milliard de dollars dans la période 2015-2019 (tableau 6). La situation des importations de riz est conforme à la théorie de la consommation, en particulier l'hypothèse de la propension marginale à consommer qui est toujours plus élevée pour les personnes à faible revenu. Par conséquent, le tableau 6 indique que les importations de riz sont plus importantes lorsque la croissance du PIB de la sous-région diminue. En outre, cela implique que l'importation de riz continue d'augmenter malgré les initiatives et les politiques de certains États membres visant à interdire ou à bannir son importation ; sa valeur a été multipliée par plus de quinze. Il est intéressant de noter que, bien que la CEDEAO produise et ait encore le potentiel de produire beaucoup de sorgho (SH 1007), elle continue d'importer cette denrée, bien que la tendance de l'importation ait considérablement diminué, passant de 3 milliards de dollars à 357 millions de dollars au cours de la période 2005-2009 et 2015-2019, respectivement, soit une baisse de plus de 89%. Une tendance similaire se produit pour le manioc (HS 01410), même si la CEDEAO est le plus grand producteur de ce produit dans le monde - le Nigéria représentait 20% de la production mondiale de manioc<sup>25</sup>. En revanche, les importations d'oignons (SH 070310) ont plus que quintuplé, passant de 62

<sup>25</sup> Voir [Cassava \(iita.org\)](http://iita.org)

millions de dollars pour la période 2005-2009 à 340 millions de dollars pour la période 2015-2019.

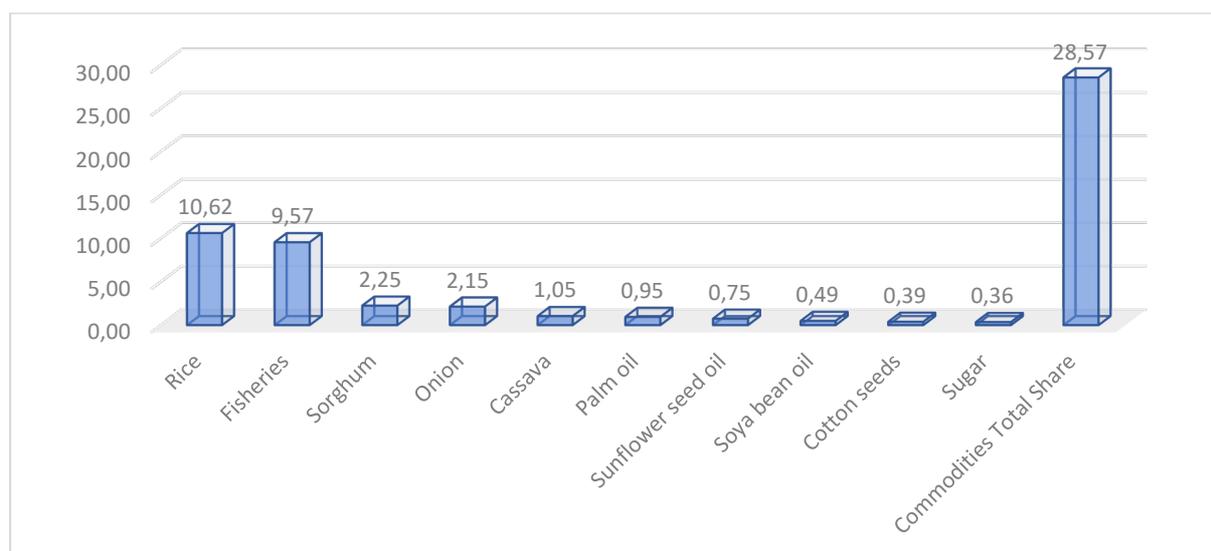
**Tableau 6 Les 10 premières importations agroalimentaires mondiales de la CEDEAO (en valeurs moyennes, millions de dollars)**

	Produit de base	2005 – 2009	2010 – 2014	2015 – 2019
1	Riz	108.10	152.36	1685.06
2	Poisson et produits de la pêche	1014.07	1772.83	1517.08
3	Sorgho	3344.13	3110.64	356.92
4	Oignon	62.17	42.25	340.25
5	Manioc	1264.59	1116.07	165.98
6	Huile de palme	0.31	1.26	150.35
7	Huile de tournesol	531.27	868.83	118.82
8	Huile de soja	1.06	0.80	77.82
9	Graines de coton	2.37	1.60	62.35
10	Sucre	0.43	1.10	57.04

Source : calculé à partir de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

La part des importations de sorgho dans le total des importations alimentaires de la CEDEAO a considérablement diminué, passant de plus de 33 % à 2 %, le manioc a chuté de 13 % à 1 % et l'huile de tournesol de 5 % à moins de 1 % pour les périodes 2005-2009 et 2015-2019, respectivement (voir figure 16). La baisse des importations de ces produits montre que certaines des politiques de production agricole des États membres ont commencé à porter leurs fruits, étant donné que la sous-région a le potentiel de produire ces produits. Cependant, l'augmentation continue des goûts et des préférences pour le riz importé et la capacité inadéquate de produire du riz domestique de qualité ont conduit à l'augmentation de son importation avec une part dans le total des importations alimentaires qui a été multipliée par dix, passant d'un pour cent à plus de 11%.

**Figure 16 La part du Top 10 des importations extra-CEDEAO du monde, 2015-2019 (%)**



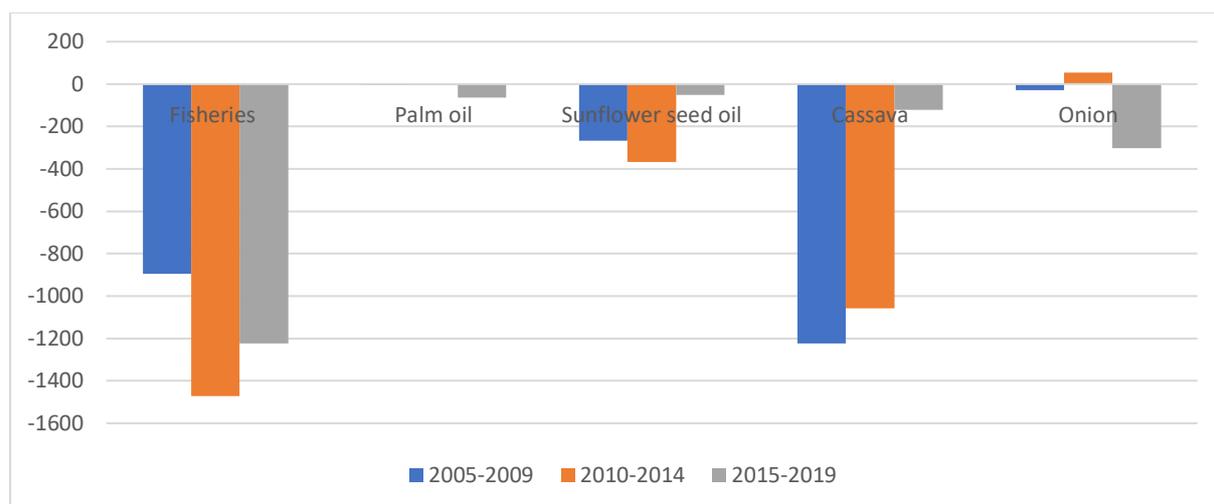
Source : calculé à partir de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

### 3.3 Balance commerciale désagrégée des produits agroalimentaires du SH à 6 chiffres

La balance commerciale désagrégée des produits agroalimentaires, telle que présentée dans la figure 17, indique que sur les 5 produits agroalimentaires mondiaux de la CEDEAO dont l'exportation et l'importation se croisent (communs aux deux) pour les périodes, seul l'oignon a

enregistré un excédent commercial en 2010-2014. Les autres produits agroalimentaires de l'intersection ont connu un déficit commercial pour les périodes. Parmi les produits agroalimentaires, le poisson et les produits de la pêche ont enregistré le plus grand déficit commercial, suivis par le manioc. Cela implique que les factures d'importation et les devises étrangères dépensées pour ces produits sont importantes en raison des goûts et des préférences pour les importations de ces produits. C'est l'une des raisons pour lesquelles le Nigeria a découragé et/ou arrêté les transactions officielles en devises pour certains produits agroalimentaires, notamment les aliments de base.

**Figure 17 Balance commerciale globale des produits agroalimentaires de la CEDEAO (en millions de dollars)**



Source : calculée

## 4 Le commerce agroalimentaire intra-CEDEAO

Ce chapitre se concentre sur la dynamique du commerce agroalimentaire au sein des pays de la CEDEAO. Premièrement, il examine les exportations agroalimentaires au sein des pays de la CEDEAO aux niveaux plus agrégés et désagrégés de la classification des produits et deuxièmement, il s'intéresse aux importations agroalimentaires au sein des pays de la CEDEAO. En théorie, les exportations déclarées par le pays exportateur devraient correspondre aux importations déclarées par le pays importateur du produit, cependant, dans la pratique - principalement en raison de la documentation statistique et/ou des problèmes de déclaration, des activités de contrebande, de l'hétérogénéité des taux de change - puisque les échanges se font principalement en monnaie locale - un manque de symétrie est observé. Par conséquent, l'examen des importations et des exportations permet de mieux comprendre la situation. Troisièmement, l'accent est mis sur les balances commerciales agroalimentaires nationales et ensuite, une tentative est faite pour présenter le commerce agroalimentaire en fonction des corridors commerciaux. Le chapitre se termine par une liste des résultats de l'enquête de terrain sur les produits agroalimentaires les plus commercialisés par les femmes.

### 4.1 Exportations agroalimentaires désagrégées au sein de la CEDEAO

#### 4.1.1 Produits agroalimentaires échangés à deux chiffres du SH

Une analyse des catégories de produits agroalimentaires dans la classification des produits SH à 2 chiffres pour la CEDEAO est effectuée pour identifier les classifications alimentaires les plus échangées au cours de la période examinée. Le tableau 7 présente les résultats globaux des flux commerciaux de produits alimentaires à deux chiffres du SH dans la sous-région pour trois

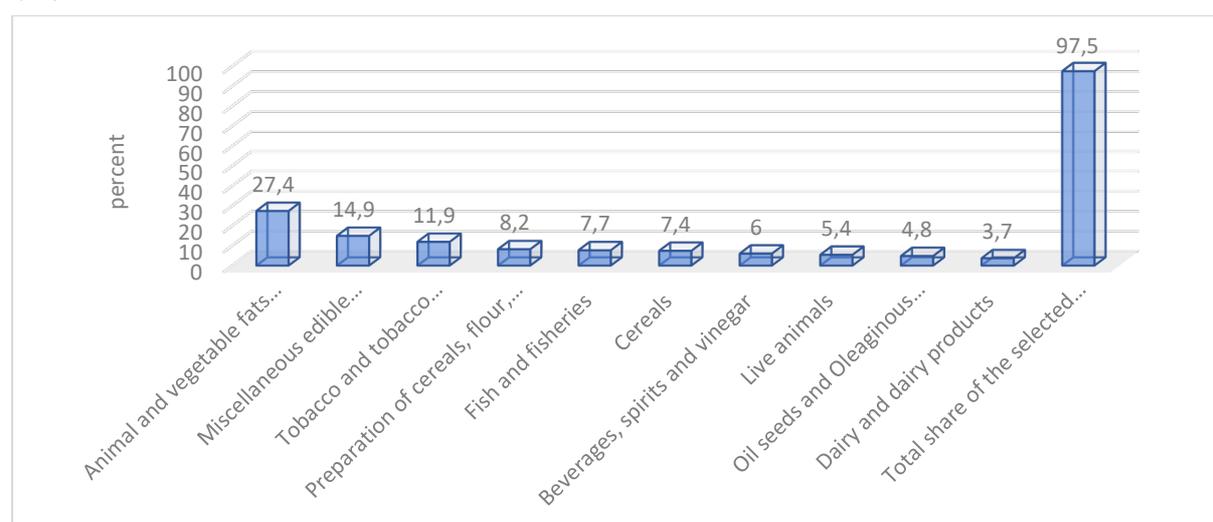
périodes : 2005-2009, 2010-2014 et 2015-2019. Les statistiques commerciales mettent en lumière le fait que les produits alimentaires les plus échangés dans la sous-région au cours de la période actuelle de 2015 à 2019 étaient les animaux et les graisses et huiles végétales (706 millions de dollars), la préparation de divers comestibles (411 millions de dollars), le tabac et les substituts de tabac (371 millions de dollars), la préparation de céréales, de farine, d'amidon ou de lait (195 millions de dollars), le poisson et les produits de la pêche (189 millions de dollars), les boissons, les spiritueux et le vinaigre (144 millions de dollars) et le lait et les produits laitiers (89 millions de dollars). Ces mêmes produits agroalimentaires étaient également les plus échangés au cours des périodes 2005-2009 et 2010-2014 (voir tableau 7 et tableau 8).

**Tableau 7 Les 10 premières exportations agroalimentaires intra-CEDEAO (en valeurs moyennes, millions de dollars et %)**

	Produit de base	2005 – 2009		2010 – 2014		2015 – 2019	
		\$' Mil	part	\$' Mil	part	\$' Mil	part
1	Graisses et huiles animales et végétales	122.3	12.5	301.8	18.2	475.8	27.4
2	Préparations alimentaires diverses	120.0	12.3	210.8	12.7	258.6	14.9
3	Tabac et substituts de tabac	109.2	11.2	221.7	13.4	206.8	11.9
4	Préparation de céréales, de farine, d'amidon ou de lait	47.8	4.9	121.1	7.3	142.3	8.2
5	Poisson et produits de pêche	51.0	5.2	63.1	3.8	132.8	7.7
6	Céréales	56.0	5.7	100.8	6.1	127.8	7.4
7	Boissons, alcools et vinaigres	21.1	2.2	92.1	5.6	103.8	6.0
8	Animaux vivants	146.0	14.9	95.3	5.8	93.5	5.4
9	Graines oléagineuses et fruits oléagineux	33.8	3.5	62.9	3.8	83.7	4.8
10	Lait et produits laitiers	34.1	3.4	105.4	6.4	64.2	3.7
	<b>Part total (%)</b>		<b>75.8</b>		<b>83.1</b>		<b>97.5</b>

Source : calculé à partir de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

**Figure 18 Les 10 premières exportations agroalimentaires intra-CEDEAO, 2015-2019 (%)**



Source : calculé à partir de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

Les statistiques d'exportation de produits agroalimentaires intra-CEDEAO montrent que les graisses et huiles animales et végétales sont les plus exportées dans la sous-région, leur valeur

passant de 122 millions de dollars à 476 millions de dollars, leur part dans les exportations alimentaires totales augmentant d'environ 13 % à 27 % au cours des périodes 2005-2009 et 2015-2019, respectivement (voir tableau 7). Les autres principaux produits exportés dans la sous-région sont les préparations alimentaires diverses, le tabac et les substituts de tabac, les préparations à base de céréales, de farine, d'amidon ou de lait, etc. La part totale des 10 premiers produits alimentaires les plus exportés dans le total des exportations alimentaires de la sous-région est de 98% (figure 18), ce qui signifie que ces produits agroalimentaires sont pertinents et constituent les principaux paniers d'exportation alimentaire.

#### **4.1.2 Produits agroalimentaires échangés au SH à 6 chiffres**

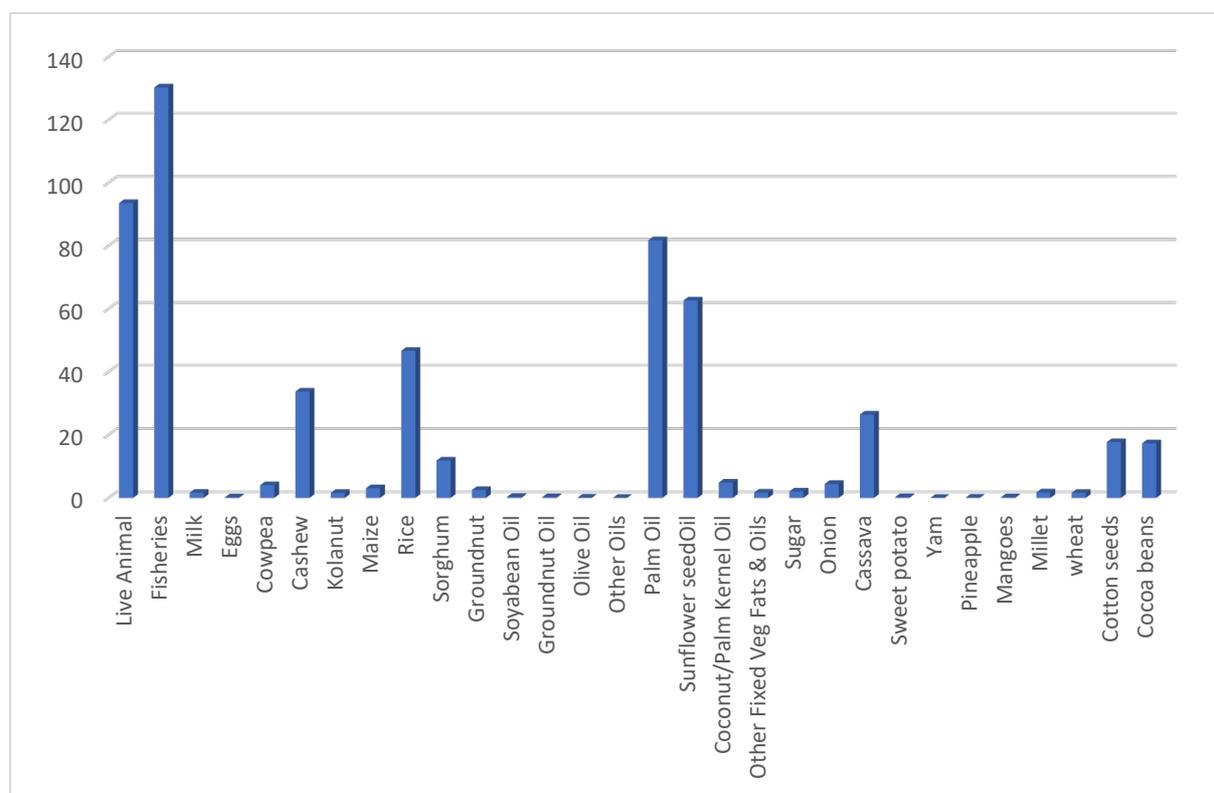
Dans la pratique, les échanges ont lieu au niveau des produits désagrégés, mais ils pourraient être regroupés aux différents niveaux agrégés. Sur la base de l'analyse commerciale de la classification agroalimentaire au niveau du SH 2 dans la sous-section précédente, des termes de référence de cette étude et de la revue de la littérature existante sur le commerce agroalimentaire de la CEDEAO, une sélection de 30 produits alimentaires<sup>26</sup> fréquemment échangés est faite, dans laquelle l'analyse de cette sous-section est située.

Les faits ont montré que différentes catégories de produits agroalimentaires sont échangées au sein de la CEDEAO ; alors que certains sont souvent échangés en raison des goûts et des préférences des consommateurs et des rendements plus élevés pour les producteurs/négociants, d'autres sont moins échangés en raison, entre autres, des prix relativement meilleurs en dehors de la sous-région, des faibles niveaux de vie et du pouvoir d'achat, de l'inadéquation des technologies et/ou des infrastructures de transformation, etc.

---

<sup>26</sup> Les produits sont les fèves de cacao, les graines de coton, le blé, le millet, les mangues, l'ananas, l'igname, la patate douce, le manioc, l'oignon, le sucre, les autres graisses et huiles végétales fixes, l'huile de coco/palmiste, l'huile de tournesol, l'huile de palme, les autres huiles, l'huile d'olive, l'huile d'arachide, l'huile de soja, l'arachide, le sorgho, le riz, le maïs, la noix de kola, la noix de cajou, le niébé, les œufs, le lait, la pêche et les animaux vivants.

**Figure 19 Exportations de produits agroalimentaires au sein de la CEDEAO, 2015-2019 (millions de dollars)**



Source : calculé à partir de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

La Figure 19 présente la tendance et la valeur des exportations de produits agroalimentaires dans la sous-région pour la période 2015-2019. Il en ressort que certains produits tels que le poisson et les produits de la pêche (SH 0303), les animaux vivants (SH 01), l'huile de palme (SH 1511), etc. sont plus exportés dans la sous-région que d'autres. C'est dans ce contexte que les 10 premiers produits agroalimentaires exportés au sein de la CEDEAO ont été identifiés pour un diagnostic plus approfondi, comme le montre le tableau 8.

**Tableau 8 Valeur moyenne des 10 premières exportations agroalimentaires intragroupes au sein de la CEDEAO (millions de dollars)**

	Produit de base	2005 – 2009	2010 – 2014	2015 – 2019
1	Poissons et produits de la pêche	45.50	59.82	130.23
2	Animaux vivants	145.95	95.29	93.54
3	Huile de palme	0.00	0.01	81.75
4	Huile de tournesol	215.28	401.58	62.65
5	Riz	17.98	9.87	46.66
6	Noix de cajou/noix de coco	2.67	15.97	33.72
7	Manioc	18.46	34.83	26.44
8	Graines de coton	0.45	0.66	17.69
9	Fèves de cacao	38.27	53.30	17.30
10	Sorgho	75.44	107.00	11.84

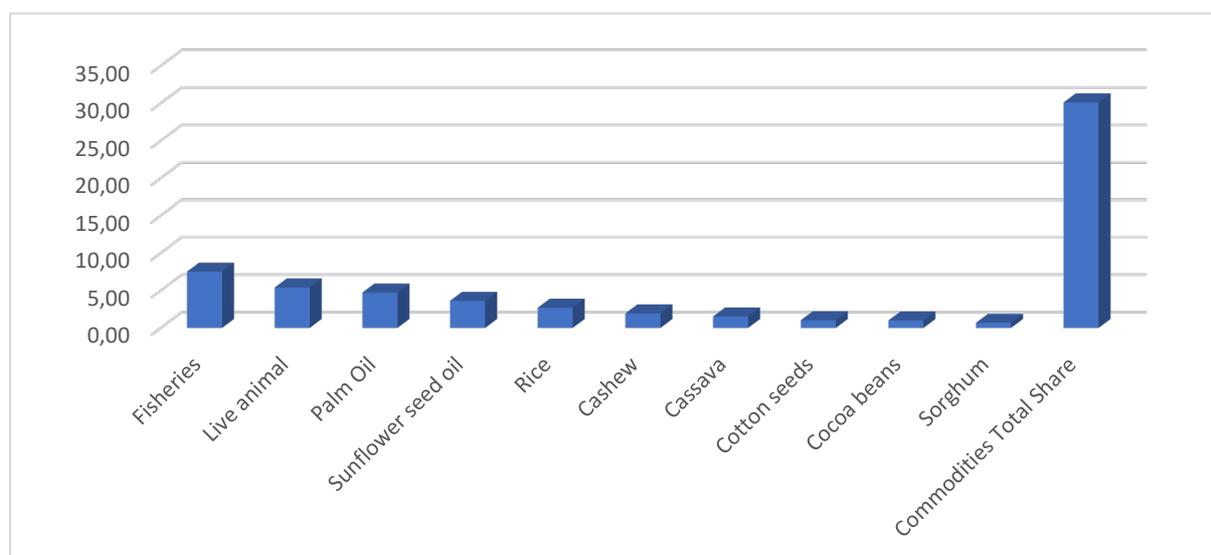
Source : calculé à partir de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

Le produit agroalimentaire le plus exporté est le poisson et les produits de la pêche au code SH 0303 pour la période 2015-2019 avec une valeur de plus de 130 millions de dollars. L'intensité de l'exportation de poisson (0303) - produit de base à haute valeur ajoutée - s'est accélérée au

cours des périodes. Cela s'explique par la nécessité d'améliorer la consommation de protéines dans l'alimentation de base et par le fait qu'il s'agit d'un substitut à la viande, devenue chère en raison de la prévalence de la sécheresse. Ceci est visible dans la valeur des exportations d'animaux vivants qui a diminué d'environ 146 millions de dollars à 94 millions de dollars au cours des périodes 2005-2009 et 2015-2019, respectivement. Les exportations d'huile de palme (SH 1511) dans la sous-région sont passées d'un niveau très bas, impossible à distinguer de zéro, à environ 82 millions de dollars sur la période 2015-2019, ce qui s'explique par les autres utilisations de ce produit en dehors de la consommation des ménages. Alors que l'intensité des exportations d'huile de tournesol (SH 1512) est en baisse, celle du riz (SH 1006) est en hausse, de sorte que sur la période 2015-2019, la valeur des exportations de riz est passée de 18 millions de dollars sur la période 2005-2009 à 47 millions de dollars, tandis que l'huile de tournesol a diminué de 37 % sur les mêmes périodes.

Jusqu'à une période récente, l'huile de tournesol était le produit agroalimentaire le plus exporté dans le commerce intra-CEDEAO car elle est également utilisée pour la médecine, mais l'exportation de riz a augmenté en raison de la politique des États membres, en particulier au Nigeria où la production nationale de riz est encouragée alors que l'importation de riz est interdite. La noix de cajou/coco (HS 0801), le manioc (HS 071410) et les graines de coton (HS 120720) sont d'autres produits agroalimentaires fréquemment exportés au cours de la période 2015-2019. Les fèves de cacao (SH 180100) et le sorgho (SH 1007) sont souvent exportés mais les deux valeurs ont diminué au cours de la période, les fèves de cacao passant de 38 millions de dollars à 17 millions de dollars et le sorgho de 75 millions de dollars à 12 millions de dollars au cours des périodes 2005-2009 et 2015-2019, respectivement. L'exportation de cacao se fait souvent entre le Ghana et la Côte d'Ivoire, tandis que le Nigeria produit le plus de sorgho dans la sous-région. La sécheresse due au changement climatique et les fréquents affrontements entre agriculteurs et éleveurs ont contribué à la baisse des exportations de sorgho. La part des produits de base les plus exportés dans la sous-région est illustrée dans la figure 20 ; où la pêche, les animaux vivants et l'huile de palme ont obtenu respectivement 8%, 5% et 4%, alors que les 10 produits de base ont enregistré 30% du total des exportations agroalimentaires intra-CEDEAO.

**Figure 20 La part des 10 premiers produits exportés dans les exportations agroalimentaires totales au sein de la CEDEAO, 2015-2019 (%).**



Source: calculé à partir du World Integrated Trade Solution (consulté en Février 2021)

## 4.2 Importations agroalimentaires désagrégées au sein de la CEDEAO

### 4.2.1 Produits agroalimentaires échangés au niveau du SH 2 chiffres

Les données relatives aux importations agroalimentaires intra-CEDEAO indiquent que les graisses et huiles animales et végétales (13%), le tabac et les substituts de tabac (9%), le poisson et les produits de la pêche (environ 9%) et les préparations comestibles diverses (environ 9%) ont eu les plus grandes parts dans les importations agroalimentaires totales au sein de la sous-région au cours de la période 2015-2019. En outre, les préparations à base de céréales, de farine, d'amidon ou de lait ont représenté 3% ; le malt, les amidons, l'inuline, le gluten de blé ont enregistré environ 3% ; les boissons, alcools et vinaigres ont eu 2% ; les légumes se sont partagés environ 2% ; tandis que le sucre et les sucreries et les produits laitiers ont obtenu 1% chacun (voir tableau 9).

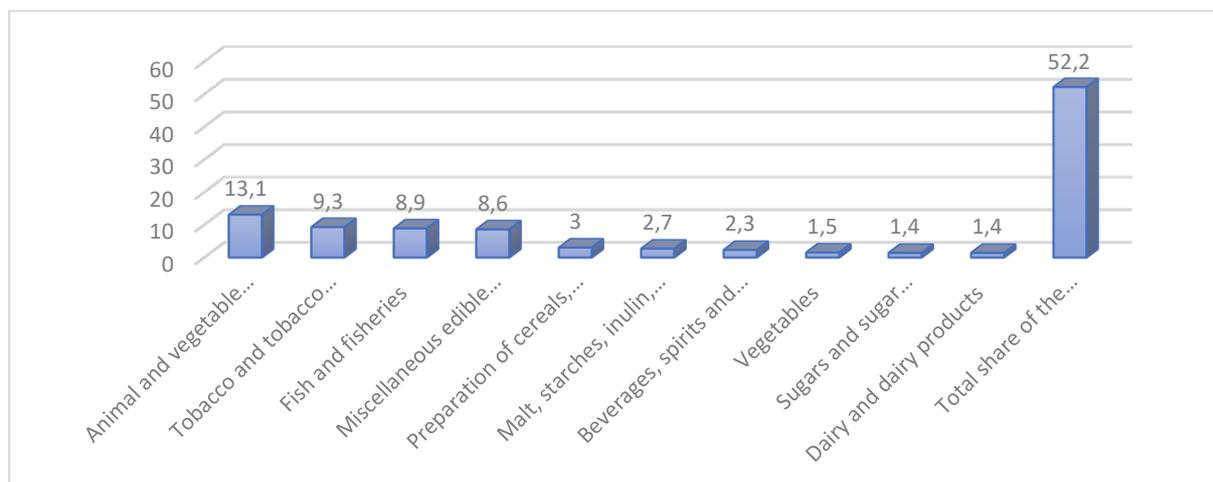
**Tableau 9 Les dix premières importations agroalimentaires intra-CEDEAO (en valeurs moyennes, en millions de dollars et en %).**

	Produit de base	2005 – 2009		2010 – 2014		2015 – 2019	
		\$' Mil	Part	\$' Mil	Part	\$' Mil	Part
1	Graisses et huiles animales et végétales	78.7	10.2	196.8	13.1	230.8	13.1
2	Tabac et substituts de tabac	82.9	10.7	405.8	27.0	164.5	9.3
3	Poisson et pêche	72.9	9.4	127.9	8.5	156.4	8.9
4	Préparations comestibles diverses	67.9	8.8	129.9	8.6	152.6	8.6
5	Préparation de céréales, farine, amidon ou lait	21.1	2.7	52.8	3.5	53.3	3.0
6	Malt, amidons, inuline, gluten de blé	18.3	2.4	32.8	2.2	47.5	2.7
7	Boissons, alcools et vinaigres	12.7	1.6	44.3	2.9	41.0	2.3
8	Légumes	7.5	1.0	24.5	1.6	26.6	1.5
9	Sucres et sucreries	12.5	1.6	22.8	1.5	24.6	1.4
10	Lait et produits laitiers	17.1	2.2	25.3	1.7	24.6	1.4
	Part total		<b>50.7</b>		<b>70.7</b>		<b>52.2</b>

Source: calculé de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

Il s'agissait des dix principales importations intragroupes de produits agroalimentaires au cours de la période, et elles représentaient conjointement 52% du total des importations intragroupes de produits agroalimentaires (figure 21). Il est intéressant de noter que les exportations et les importations agroalimentaires intra-CEDEAO ne correspondent pas, principalement en raison de problèmes de documentation et/ou de déclaration des statistiques, d'activités de contrebande, de taux de change hétérogènes - les échanges se font en monnaie locale - et enfin, les données ne sont pas basées sur des flux commerciaux inversés où les exportations sont égales aux importations, car il y a des fuites dans le processus.

**Figure 21 Les 10 premières importations agroalimentaires au sein de la CEDEAO, 2015-2019 (%)**



Source: computed from World Integrated Trade Solution (assessed in February 2021)

#### 4.2.2 Agroalimentaires échangés à 6 chiffres du SH

En ce qui concerne les importations intra-CEDEAO, des produits agroalimentaires pratiquement similaires sont échangés à l'exportation, à l'exception du noix de cola (SH 0802), de l'oignon (SH 070310) et du niébé. Les produits de la pêche sont les plus importés dans la sous-région, leur valeur d'exportation a plus que doublé au cours de la période 2015-2019 par rapport à leur valeur de 2005-2009 ; toutefois, leur part dans les exportations totales de produits alimentaires a diminué, passant de 9 % à 0,1 % au cours de la même période (voir tableau 10). Les importations d'huile de palme ont connu un essor au cours de la période 2015-2019 par rapport aux périodes précédentes, mais c'est l'inverse pour l'huile de tournesol dont la demande d'importation a chuté. Les importations de riz ont légèrement augmenté au cours de ce 4.2.2s périodes en raison de la campagne agressive de production intérieure de certains États membres visant à réduire les factures d'importation de riz étranger, tandis que les importations de graines de coton et de noix de kola ont augmenté de manière relativement importante. Le tableau 10 indique que moins de fèves de cacao et de manioc ont été demandées au cours des périodes, en raison de l'insuffisance des usines de transformation et de la faiblesse des investissements agro-industriels dans la transformation. La part des importations intra sous régionales de produits agroalimentaires dans le total des importations alimentaires sous régionales a diminué pour tous les produits au cours de la période 2015-2019. Cela s'explique par une baisse de la demande d'importation des produits de base qui a été influencée, entre autres, par la baisse du pouvoir d'achat et/ou du niveau de vie, tandis que des statistiques et une documentation commerciales médiocres, ainsi que le commerce illégal des produits de base, pourraient avoir contribué à cette baisse. En outre, il pourrait y avoir eu un changement dans les goûts et les préférences des consommateurs envers les produits agroalimentaires importés hors CEDEAO.

**Tableau 10 La valeur moyenne des 10 produits agroalimentaires les plus importés au sein de la CEDEAO (en millions de dollars)**

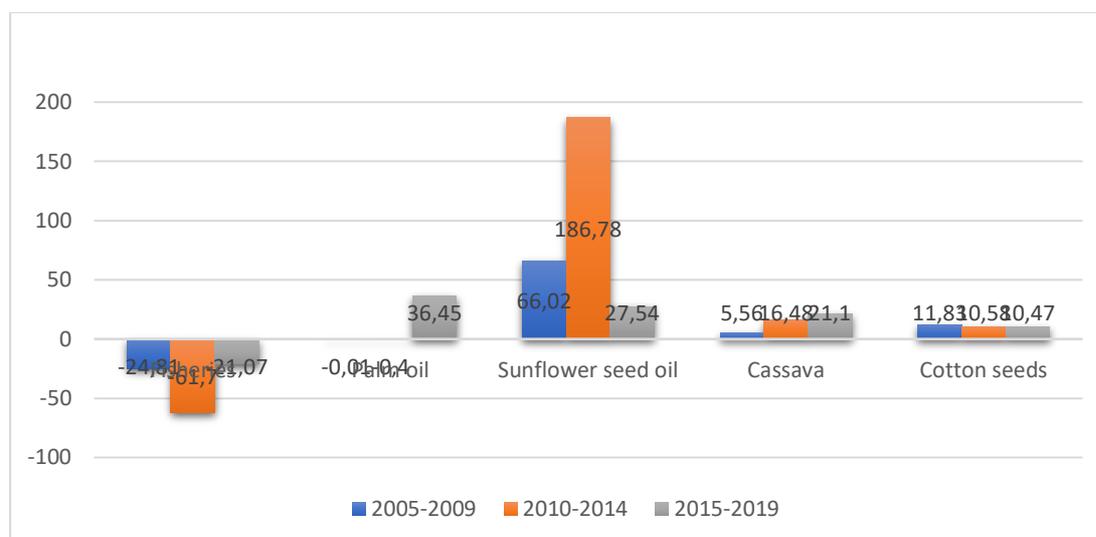
	Produits de base	2005 – 2009		2010 – 2014		2015 – 2019	
		\$' Mil	Part	\$' Mil	Part	\$' Mil	Part
1	Pêche	70.31	9.10	121.52	8.08	151.30	0.09
2	Huile de palme	0.01	0.00	0.41	0.03	45.30	0.03
3	Huile de tournesol	149.26	19.32	214.80	14.29	35.11	0.02
4	Riz	11.71	1.52	5.98	0.40	14.23	0.01
5	Graines de coton	2.17	0.28	0.93	0.06	13.45	0.01
6	Noix de kola	1.70	0.22	1.38	0.09	11.32	0.01
7	Fèves de cacao	26.44	3.42	42.72	2.84	6.83	0.00
8	Manioc	12.90	1.67	18.35	1.22	5.34	0.00
9	Oignon	5.15	0.67	1.24	0.08	4.72	0.00
10	Niébé	0.56	0.07	3.13	0.21	3.01	0.00
	Part totale (%)		<b>36.28</b>		<b>27.31</b>		<b>0.16</b>

Source: calculé de World Integrated Trade Solution (consulté en février 2021)

### 4.3 Balance commerciale agroalimentaire intra-CEDEAO à 6 chiffres du SH

La balance commerciale désagrégée des produits agroalimentaires intra-CEDEAO est présentée dans la figure 22. Il y a une intersection de 5 produits<sup>27</sup> parmi les 10 premiers produits agroalimentaires échangés comme indiqué dans la figure. La sous-région a eu un déficit commercial en poissons et produits de la pêche tout au long des périodes, en raison de la forte demande d'importation des produits de base dépassant l'exportation. De même, l'huile de palme a connu la même tendance déficitaire sauf pour la période 2015-2019, ce qui pourrait être dû à la diminution des activités économiques au cours de cette période qui réduit la demande pour les produits de base, en particulier à des fins industrielles. Cependant, des excédents commerciaux sont enregistrés pour l'huile de tournesol, le manioc et les graines de coton. L'ampleur de l'excédent commercial de l'huile de tournesol a été considérablement réduite en 2015-2019 en raison d'une diminution de la production totale de la sous-région.

**Figure 22 Balance commerciale des produits agroalimentaires intra-CEDEAO (en millions de dollars)**



Source: calculé

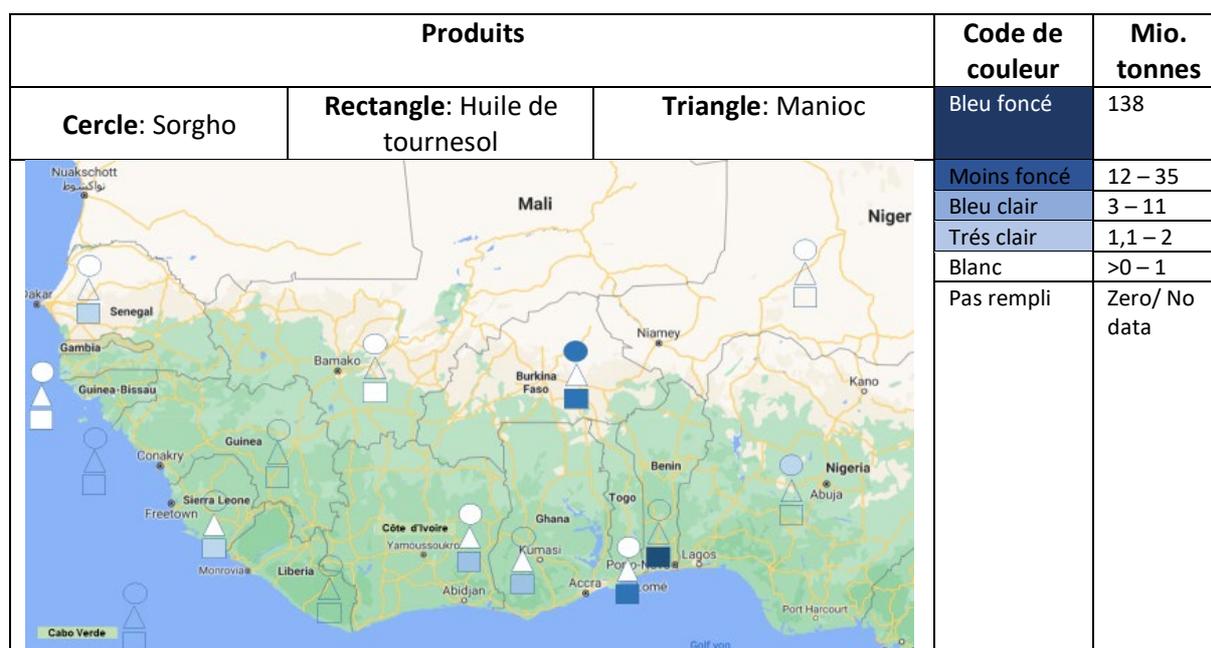
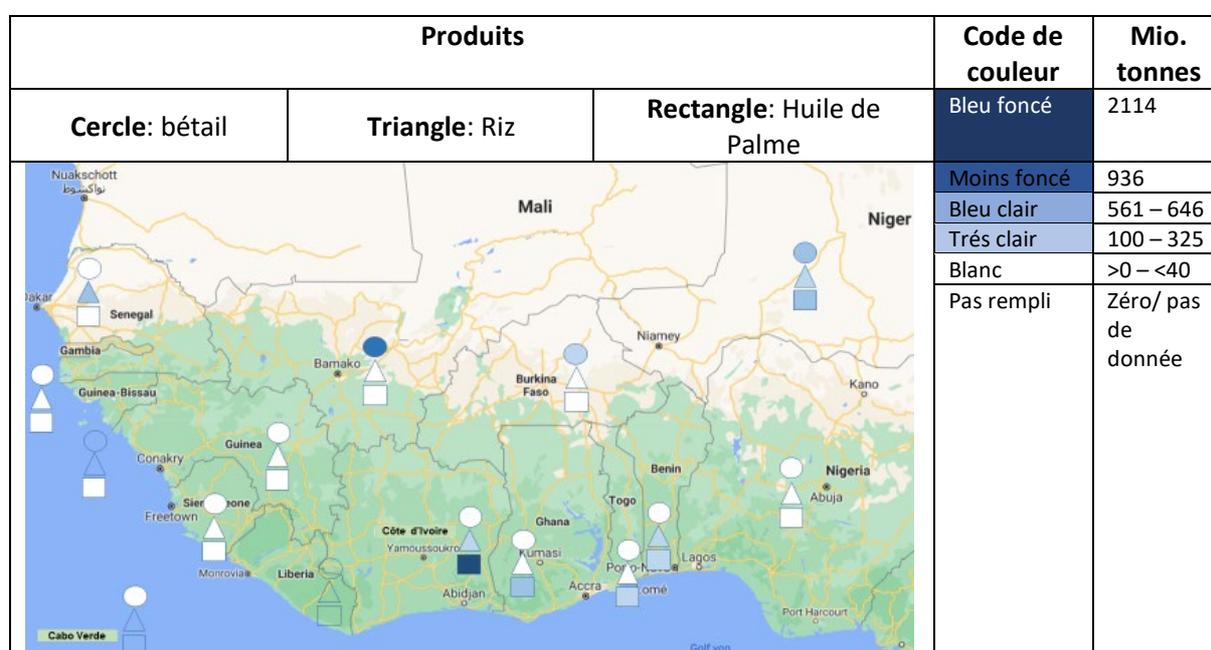
<sup>27</sup> Il s'agit des produits de base communs aux exportations et importations agroalimentaires intra-CEDEAO.

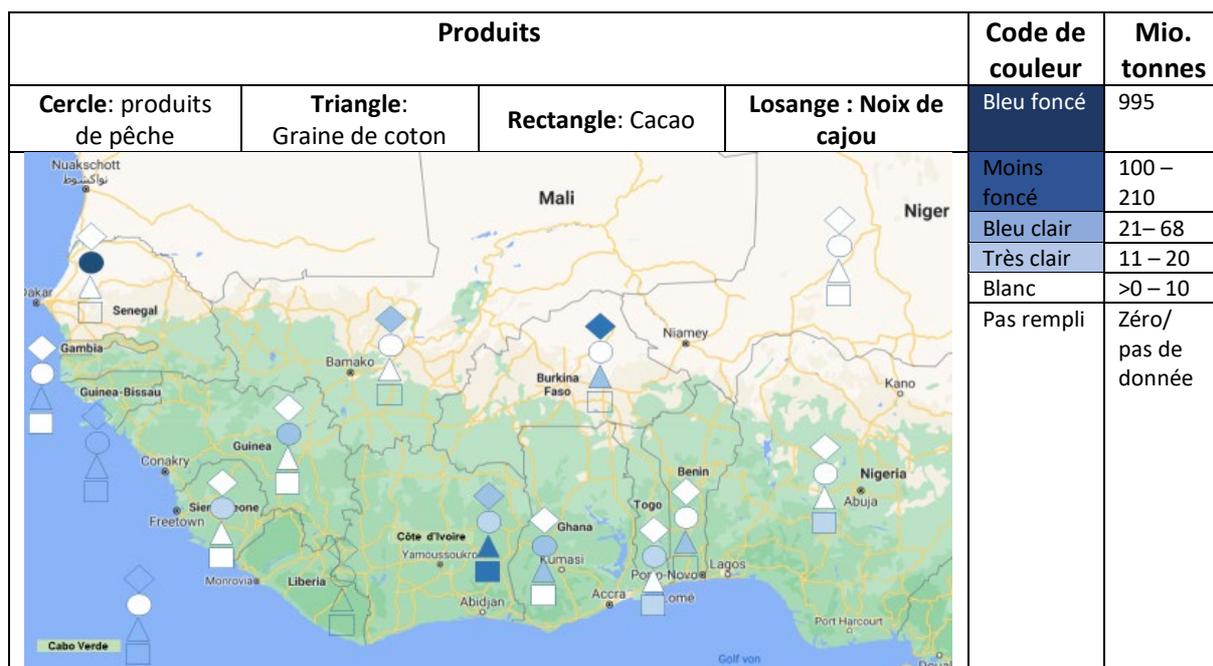
## 4.4 Commerce agroalimentaire national intra-CEDEAO

### 4.4.1 Produits agroalimentaires exportés au sein de la CEDEAO par les États membres

Les pays qui exportent le plus certains produits agroalimentaires sélectionnés pour la période 2005-2019 sont présentés à la figure 23, où l'on constate que la Côte d'Ivoire exporte le plus de cacao et de graines de coton, tandis que la République du Bénin exporte le plus d'huile de tournesol. Il est intéressant de noter que pratiquement tous les États membres exportent du sorgho en quantités considérables, mais que l'exportation de noix de cajou est principalement le fait du Burkina Faso, tandis que le Sénégal a un avantage comparatif dans le domaine des produits de la pêche (voir figure 23).

**Figure 23 Exportations intra-CEDEAO de produits agroalimentaires par les Etats membres (en millions de dollars).**



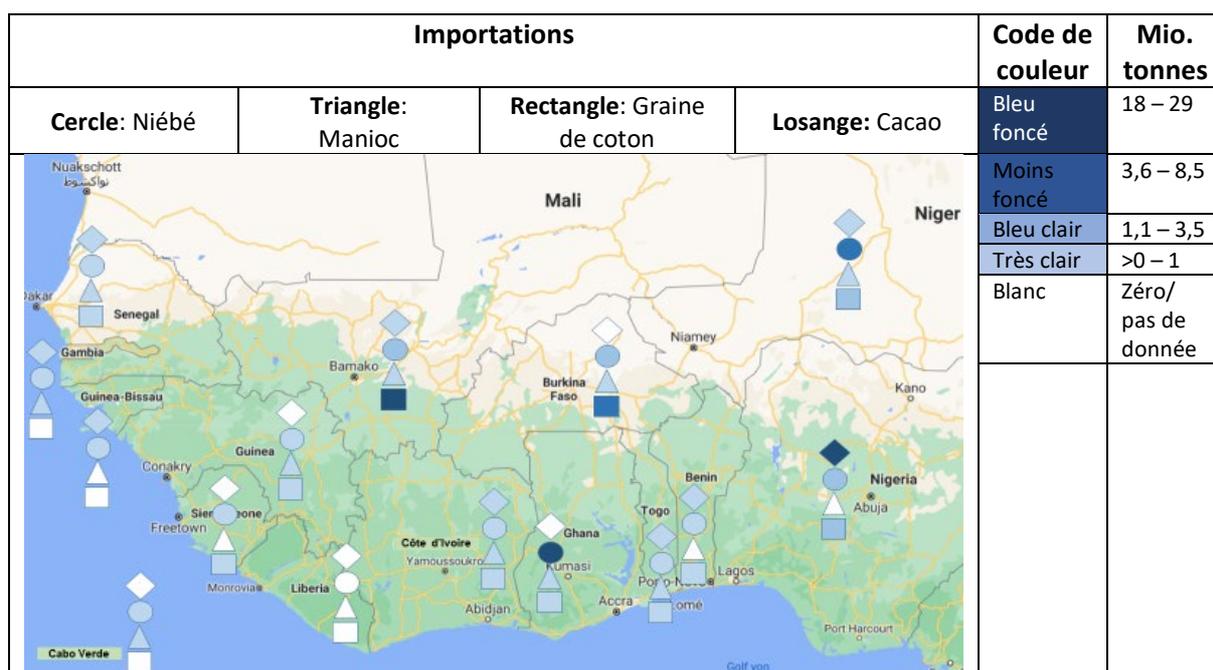


Source : Présentation personnelle à partir de l'UNCTADStat (consulté en mars 2021).

#### 4.4.2 Produits d'importation agroalimentaire intra-CEDEAO par État Membre

En termes de répartition spatiale et/ou de dimension des importations agroalimentaires au sein de la CEDEAO pour la période 2005-2019, le Nigeria est le principal importateur de noix de kola suivi du Burkina Faso, tandis que l'huile de tournesol, le niébé et le riz sont importés par tous les pays. Le Nigeria, la République du Bénin, le Liberia, la Sierra Leone et la Guinée-Bissau restent des non-importateurs de manioc dans la sous-région (voir figure 24).

**Figure 24 Produits agroalimentaires importés dans la CEDEAO par les Etats membres (en millions de dollars)**



Produits				Code de couleur	Mio. tonnes
<b>Cercle:</b> Noix de Cola	<b>Triangle:</b> Oignon	<b>Rectangle:</b> Riz	<b>Losange:</b> Huile de tournesol	Bleu foncé	100 – 260
				Moins foncé	21 – 55
				Bleu clair	11 – 20
				Très clair	1,1 – 10
				Blanc	>0 – 1
				Pas rempli	Zéro / pas de donnée
Produits				Code de couleur	Mio. tonnes
<b>Triangle:</b> produits de pêche		<b>Rectangle:</b> Huile de palme		Bleu foncé	662 – 1167
				Moins foncé	220 – 400
				Bleu clair	77 – 170
				Très clair	21 – 30
				Blanc	>0 – 20
				Pas rempli	Zéro / pas de donnée

Source : Présentation personnelle à partir de l'UNCTADStat (consulté en mars 2021).

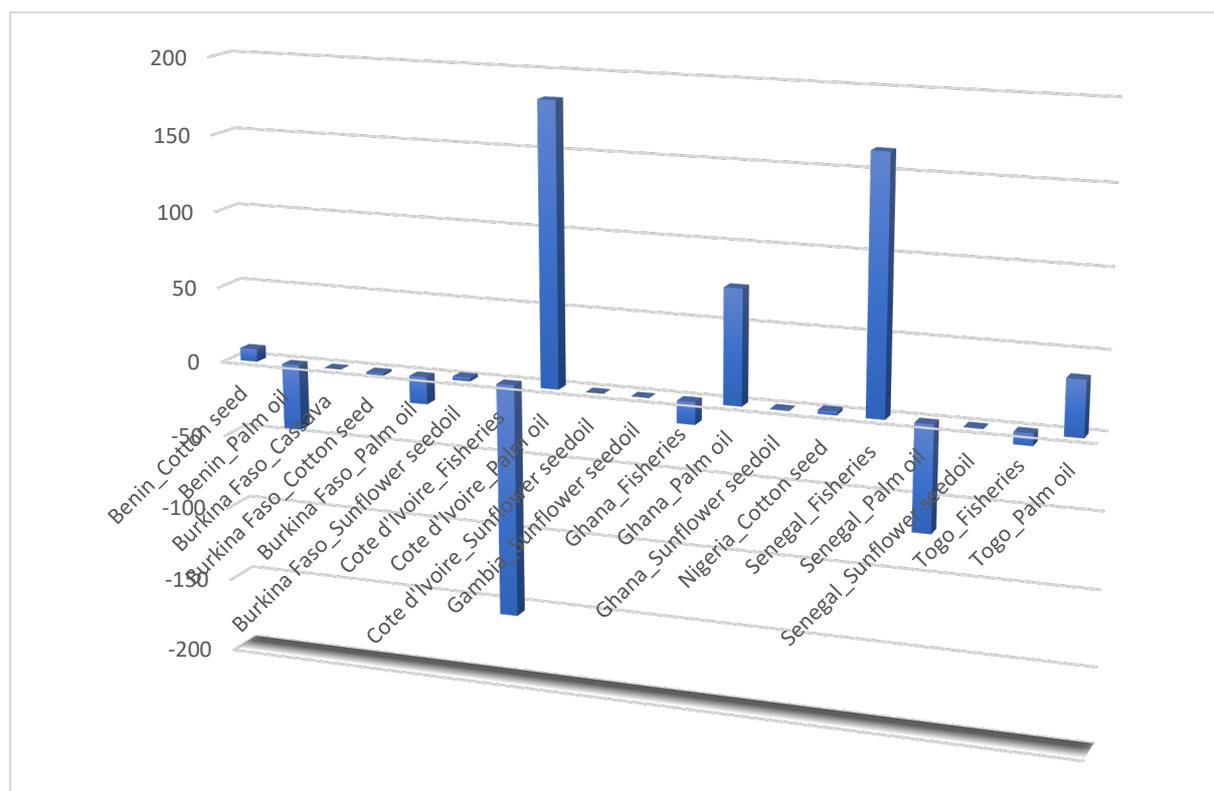
#### 4.4.3 Balance commerciale nette nationale pour les produits agroalimentaires échangés au sein de la CEDEAO

La balance commerciale des produits agroalimentaires intra-CEDEAO des Etats membres est analysée pour les principaux produits échangés en 2019<sup>28</sup>. Les résultats de la balance commerciale sont différents selon les États membres et les produits agroalimentaires échangés (voir figure 25). Les plus grands excédents commerciaux ont été enregistrés par la Côte d'Ivoire pour l'huile de palme (183 millions de dollars), le Sénégal pour la pêche (164 millions de

<sup>28</sup> L'analyse ne prend en compte que les Etats membres qui importent de et exportent vers la CEDEAO, les produits agro-alimentaires et il ne s'agit pas de relations commerciales bilatérales. Les Etats membres sans statistiques d'importation et d'exportation correspondantes sont omis.

dollars) et le Ghana pour l'huile de palme (74 millions de dollars). Cependant, les plus grands importateurs nets de produits agroalimentaires ont été la Côte d'Ivoire pour les produits de la pêche (154 millions de dollars), le Sénégal et le Bénin pour l'huile de palme, avec des déficits commerciaux de 69 millions de dollars et 43 millions de dollars, respectivement. On peut déduire de ce chiffre que la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Sénégal sont les premiers pays commerçants intra-CEDEAO et exportateurs nets de ces produits agroalimentaires. Bien que les balances commerciales du Bénin et du Togo pour certains produits agroalimentaires soient relativement impressionnantes<sup>29</sup>, les amplitudes des balances commerciales sont sans commune mesure avec celles des Etats membres leaders dans ce domaine.

**Figure 25 Les balances commerciales des produits agroalimentaires intra-CEDEAO des Etats membres en 2019 (en millions de dollars)**



Source: calculé

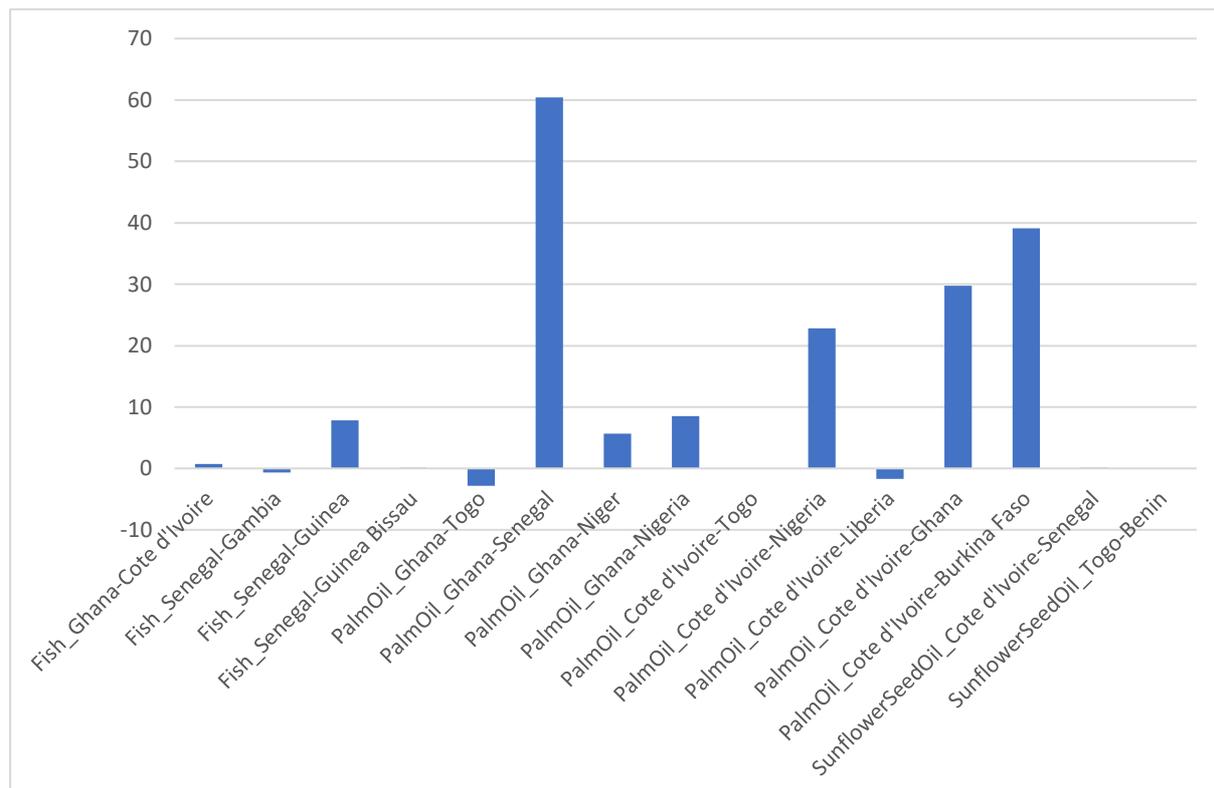
En outre, un examen détaillé et critique des données sur le commerce intra-CEDEAO montre qu'il y a peu de commerce bilatéral de produits agroalimentaires<sup>30</sup> entre ou parmi les États membres en 2019. Cependant, trois produits agroalimentaires, le poisson, l'huile de palme et l'huile de tournesol, présentaient cette information dans l'ensemble des données (voir figure 26). En ce qui concerne le commerce du poisson, le Sénégal se distingue par le fait qu'il a échangé ce produit avec la Gambie, la Guinée et la Guinée-Bissau, mais il a été un importateur net de poisson avec la Gambie, avec environ 0,7 million de dollars. Une autre relation commerciale pour le poisson était entre le Ghana et la Côte d'Ivoire où le Ghana avait un excédent commercial de 0,7 million de dollars. Cela implique que la Gambie, le Ghana et le Sénégal sont les principaux exportateurs nets de poisson. En ce qui concerne l'huile de palme, la Côte d'Ivoire et le Ghana ont joué un rôle prépondérant ; alors que la Côte d'Ivoire a réalisé des échanges

<sup>29</sup> Indépendamment des résultats de la balance commerciale, cela indique que les pays se sont engagés dans le commerce agroalimentaire intra-CEDEAO.

<sup>30</sup> Le commerce intra-agricole de produits de base est le commerce entre les pays partenaires commerciaux où le même produit de base est échangé et/ou commercialisé, c'est-à-dire qu'un partenaire commercial exporte et importe le même produit de base de son partenaire commercial.

intra-marchandises avec 5 États membres (figure 26), le Ghana a réalisé des échanges avec 4 États membres. La Côte d'Ivoire a enregistré des excédents commerciaux dans tous les pays sauf le Libéria et le Togo (avec l'excédent commercial le plus élevé de 39 millions de dollars avec le Burkina Faso). Cependant, le Ghana n'a été qu'un importateur net du produit avec le Togo (2 millions de dollars) et a enregistré son plus grand excédent commercial avec le Sénégal avec plus de 60 milliards de dollars. Il en résulte que la Côte d'Ivoire et le Ghana ont obtenu une partie de l'huile de palme échangée avec le Togo<sup>31</sup>. L'huile de tournesol circule bilatéralement entre la Côte d'Ivoire et le Sénégal, la Côte d'Ivoire étant l'exportateur net. Cependant, le Bénin était l'exportateur net de ce produit de base entre le Togo et le Bénin.

**Figure 26 Balance commerciale bilatérale intra-CEDEAO des États membres par produits agroalimentaires en 2019 (millions de dollars).**



Source: calculé

## 4.5 Commerce agroalimentaire bilatéral intra-CEDEAO

### 4.5.1 Les corridors commerciaux

Le commerce agroalimentaire intra-CEDEAO s'effectue entre ou dans les villes des États membres par le biais de certaines routes/corridors commerciaux qui traversent les différentes frontières et qui ont été formellement établis par les pays commerçants. Cependant, le commerce agroalimentaire a également lieu le long des corridors commerciaux informels en raison de la porosité des frontières terrestres et de la diffusion de la culture et des traditions des communautés frontalières à travers les pays commerciaux. Les principaux corridors commerciaux de la sous-région sont :

- Lagos-Abidjan (982.13 km)

<sup>31</sup> Bien qu'il n'y ait pas de données pour étayer le fait qu'il pourrait s'agir d'un cas d'entreport à leurs partenaires commerciaux au sein de la CEDEAO.

- Dakar-Abidjan (1804 km)
- Tema-Ouagadougou-Bamako (1534.4 km)
- Cotonou-Niamey-Ouagadougou (1,597.25 km)
- Accra-Ouagadougou-Niamey (1,506.41 km)
- Abidjan-Bamako-Dakar (2,433.91 km)
- Abidjan-Ouagadougou-Niamey (1,669.02 km)
- Dakar-Bamako-Ouagadougou (2157.54 km)
- Kano-Bamako (2289 km)
- Sokoto-Niamey (467 km)
- Dakar-Conakry-Lagos (2454.25 km)
- Tema/Takoradi-Bobo-Dioulasso-Bamako (1605.3 km).

Cependant, les corridors commerciaux Dakar-Abidjan-Lagos et Dakar-Bamako-Ouagadougou connaissent le plus grand trafic d'activités économiques (Torres, van Seters, 2016 et JICA, 2012).

La figure 27 présente certains des canaux commerciaux formels au sein de la CEDEAO. Les corridors commerciaux formels existants sont limités en raison de la connectivité inadéquate des villes et des mauvais réseaux routiers et ferroviaires au sein des États membres qui peuvent se connecter aux plateformes régionales de transport routier et ferroviaire. Les insuffisances de la connectivité routière et ferroviaire de la CEDEAO ont eu un impact sur l'intensité des chaînes d'approvisionnement alimentaire et sur les pertes et gaspillages alimentaires, car certains des corridors commerciaux sont caractérisés par des routes en mauvais état. Par exemple, de nombreux négociants transfrontaliers de produits agroalimentaires préfèrent emprunter un long corridor commercial (Tema-Ouagadougou-Bamako) plutôt que le court itinéraire Tema/Takoradi-Bobo-Dioulasso-Bamako, car le premier dispose d'un meilleur réseau routier que le second.

**Figure 27 Les corridors commerciaux de la CEDEAO**

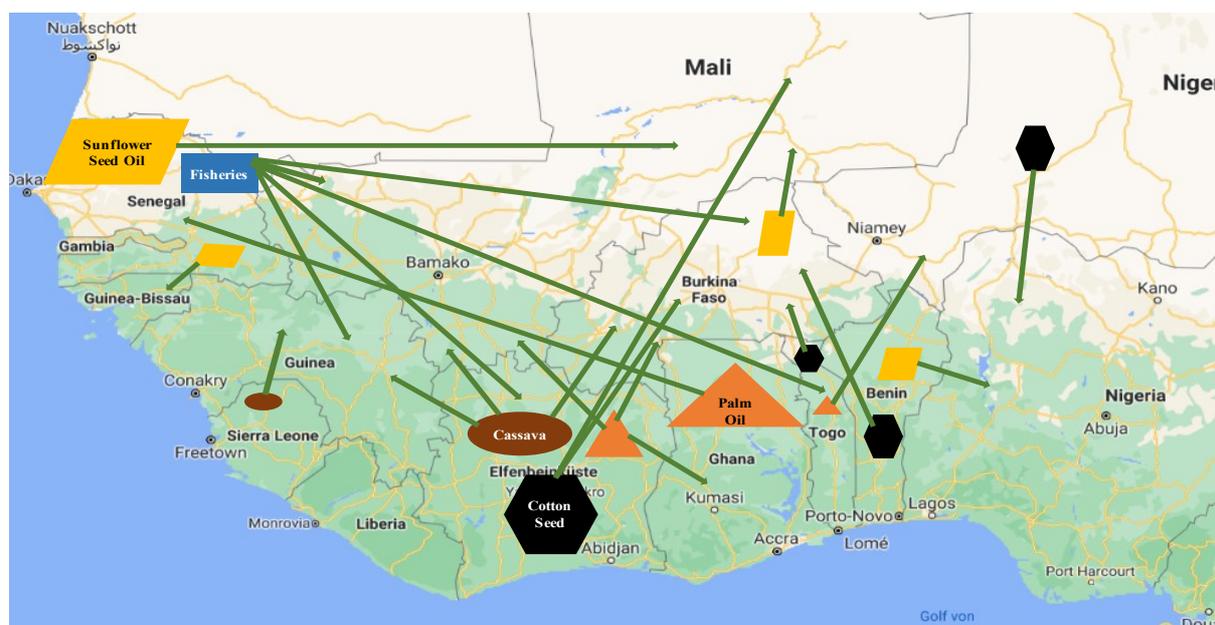


Source: calculé

#### 4.5.2 Carte de l'orientation des échanges agroalimentaires bilatéraux intra-CEDEAO

Les relations spatiales d'exportation intra-CEDEAO en 2019 sont présentées à la figure 28. Les destinations des exportations des principaux exportateurs de produits agroalimentaires de la sous-région<sup>32</sup> indiquent qu'il existe une certaine interaction commerciale entre les États membres, bien qu'elle puisse être à un niveau faible comme indiqué précédemment. Cependant, la Gambie et la Guinée Bissau ne sont pas les principales destinations des exportations de produits agroalimentaires en 2019. La principale origine des exportations de produits de la pêche (0303) est le Sénégal, qui est largement destiné à la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Mali, le Niger et le Togo. Les principaux exportateurs intra-CEDEAO d'huile de tournesol en 2019 sont la République du Bénin, le Burkina Faso et le Sénégal ; tandis que la destination de l'huile de tournesol du Bénin était le Nigeria et celle du Burkina Faso et du Sénégal le Mali. Les graines de coton sont largement exportées par la République du Bénin, la Côte d'Ivoire, le Niger et le Togo ; tandis que la destination de la majeure partie des exportations de ce produit agroalimentaire était le Burkina Faso. Les principaux exportateurs d'huile de palme dans la sous-région étaient la Côte d'Ivoire et le Ghana, mais il est intéressant de noter que malgré les exportations d'huile de palme du Ghana, l'une des destinations des exportations d'huile de palme de la Côte d'Ivoire était le Mali (figure 28).

**Figure 28 Exportations agroalimentaires bilatérales intra-CEDEAO pour 2019**



Source : Présentation personnelle

En termes de dimension spatiale des importateurs de produits agroalimentaires intra-CEDEAO, comme le montre la figure 29, le principal importateur de graines de coton dans la sous-région était le Burkina Faso, dans lequel les importations de produits de base provenaient de la République du Bénin, de la Côte d'Ivoire, du Ghana et du Togo. Le Nigeria a été un autre grand importateur de graines de coton en 2019, la République du Bénin étant à l'origine de ce produit. La plupart des importations de produits de la pêche (SH 0303) dans la sous-région ont été dirigées vers la Côte d'Ivoire et le Ghana, tandis que les deux États membres importent des produits de la pêche de Guinée-Bissau et de Sierra Leone. Cependant, la Côte d'Ivoire importe également du Sénégal, qui est reconnu dans la figure 28 comme le plus grand exportateur de poissons et de produits de la pêche. Par ailleurs, la Côte d'Ivoire, le Nigeria et le Togo sont les plus gros importateurs d'huile de tournesol. Le Nigeria et le Togo importent ce produit de la

<sup>32</sup> Les produits de l'intersection agroalimentaire sont représentés dans la figure 20.



importateur de poissons et de produits de la pêche a été la Côte d'Ivoire, suivie du Ghana et du Togo en 2019. La Côte d'Ivoire a importé le plus de poissons et de produits de la pêche du Sénégal, pour un montant de plus de 126 millions de dollars au cours de cette année commerciale ; le Ghana a importé principalement des poissons et des produits de la pêche de Guinée-Bissau pour une valeur d'environ 7 millions de dollars ; toutefois, le Togo a importé son plus grand nombre de poissons et de produits de la pêche (environ 6 millions de dollars) de Guinée-Bissau. En termes d'importation d'huile de palme au sein de la CEDEAO en 2019, le Sénégal avait la valeur d'importation la plus élevée de plus de 53 millions de dollars en provenance du Ghana, 9 millions de dollars de la Côte d'Ivoire et 3 millions de dollars d'importation du Togo. La République du Bénin avait la deuxième plus grande importation d'huile de palme qui provenait du Togo et du Ghana avec des valeurs de 30 millions de dollars et 19 millions de dollars, respectivement. Le Ghana était un autre grand importateur d'huile de palme qui provenait en grande partie de la Côte d'Ivoire (18 millions de dollars) et du Togo (3 millions de dollars). L'huile de tournesol a été principalement importée par la Côte d'Ivoire, le Nigeria et le Togo en 2019.

**Tableau 11 Matrice des importations de produits agroalimentaires (millions de dollars)**

	Partenaire	Cote d'Ivoire			Guinea			Nigeria		
	Importateur	2011	2015	2019	2011	2015	2019	2011	2015	2019
<b>Manioc</b>	Burkina Faso	0.003	-	0.09	-	-	-	-	-	-
	Gambia	-	-	-	0.001	0.013	0.0001	-	-	-
	Niger	-	-	-	-	-	-	-	0.0001	0.01
	Partenaire	Togo			Benin			Cote d'Ivoire		
	Importateur	2011	2015	2019	2011	2015	2019	2011	2015	2019
<b>Graine de cotton</b>	Burkina Faso	0.002	1.11	0.72	-	0.55	0.55	0.35	0.07	0.21
	Nigeria	-	-	-	-	0.15	0.1	-	-	-
	Benin		0.34	0.000192	-	-	-	-	-	-
	Partenaire	Senegal			Guinea-Bissau			Sierra Leone		
	Importateur	2011	2015	2019	2011	2015	2019	2011	2015	2019
<b>Produits de pêche</b>	Cote d'Ivoire	36.53	79	126.23	1.53	2.24	20.92	0.30	2.04	7.32
	Ghana	21.73	2.48	0.92	-	12.64	6.92	0.03	2.20	6.66
	Togo	0.17	1.70	1.87	9.39	13.93	5.76	-	-	-
	Partenaire	Ghana			Togo			Cote d'Ivoire		
	Importateur	2011	2015	2019	2011	2015	2019	2011	2015	2019
<b>Huile de palme</b>	Senegal	0.12	10.24	53.60	-	3.60	3.00	61.96	-	8.72
	Benin	-	0.03	19.46	0.36	4.16	29.58	7.90	-	-
	Ghana	-	-	-	-	4.71	3.44	-	0.65	18.25
	Partenaire	Benin			Burkina Faso			Ghana		
	Importateur	2011	2015	2019	2011	2015	2019	2011	2015	2019
<b>Huile de tournesol</b>	Cote d'Ivoire	-	-	-	-	-	-	-	-	0.12
	Nigeria	-	-	1.43	-	-	-	-	-	-
	Togo	-	-	0.10	-	-	0.11	-	0.006	-

Source : Calculé à partir du World Integrated Trade Solution (consulté en mai 2021).

La matrice des exportations agroalimentaires bilatérales des produits de base de l'intersection agroalimentaire pour les 3 premiers États membres exportateurs est présentée dans le tableau 12. La Côte d'Ivoire et la Sierra Leone sont les principaux exportateurs de manioc dans la sous-région en 2019 ; tandis que les destinations des exportations de manioc de la Côte d'Ivoire sont le Burkina Faso, la Guinée et le Mali. La destination de l'exportation de la Sierra Leone de ces produits de base était en grande partie la Guinée.

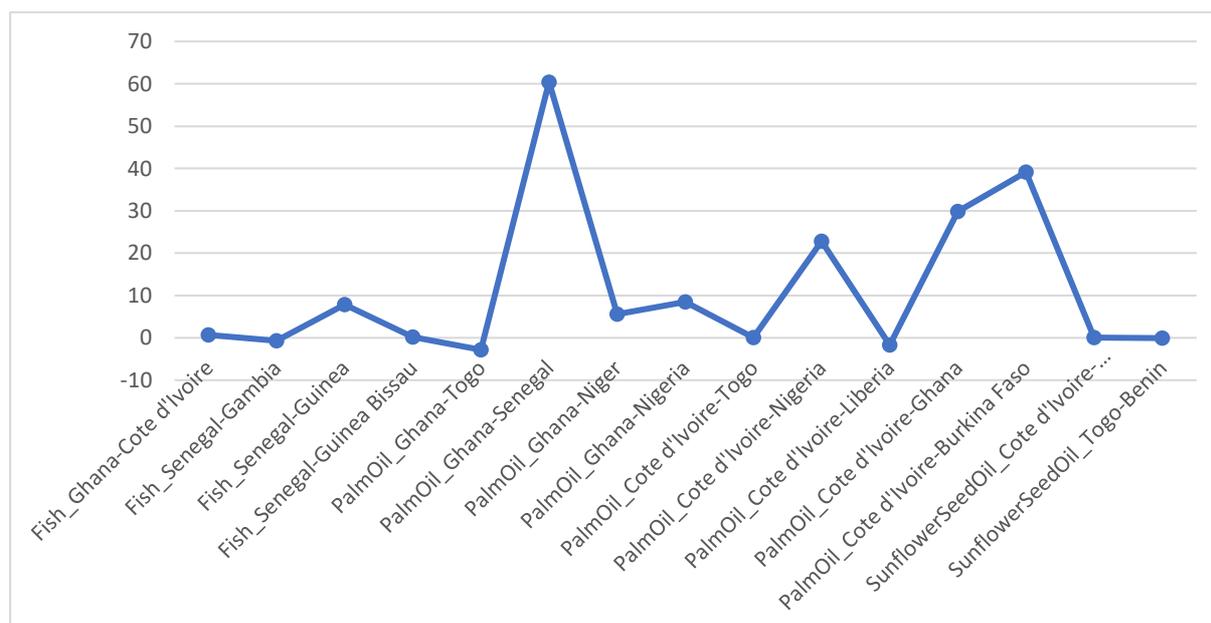
**Tableau 12 Matrice des exportations de produits agroalimentaires (millions de dollars)**

	Partenaire	Burkina Faso			Guinea			Mali		
	Exportateur	2011	2015	2019	2011	2015	2019	2011	2015	2019
Manioc	Cote d'Ivoire	-	-	0.0002	-	-	0.001	-	-	0.001
	Sierra Leone	-	-	-	-	-	0.004	-	-	-
	Partenaire	Burkina Faso			Nigeria			Mali		
	Exportateur	2011	2015	2019	2011	2015	2019	2011	2015	2019
Graine de coton	Cote d'Ivoire	0.87	0.29	3.44	0.0025	0.67	-	0.19	8.53	19.58
	Benin	-	-	7.86	-	-	-	-	-	-
	Niger	-	-	-	0.0023	-	2.43	-	-	-
	Partenaire	Cote d'Ivoire			Burkina Faso			Mali		
	Exportateur	2011	2015	2019	2011	2015	2019	2011	2015	2019
Produits de pêche	Senegal	24.41	73.80	118.25	0.17	5.62	19.89	8.36	10.29	11.59
	Ghana	3.12	4.14	0.77	-	-	-	-	-	-
	Cote d'Ivoire	-	-	-	0.002	0.05	0.002	-	0.31	0.32
	Partenaire	Burkina Faso			Mali			Senegal		
	Exportateur	2011	2015	2019	2011	2015	2019	2011	2015	2019
Huile de palme	Cote d'Ivoire	16.61	20.42	39.12	35.78	40.35	58.75	62.76	31.36	-
	Ghana	-	1.45	-	-	0.02	-	0.20	12.45	60.45
	Togo	-	8.73	-	-	0.14	0.30	-	-	3.41
	Partenaire	Mali			Nigeria			Senegal		
	Exportateur	2011	2015	2019	2011	2015	2019	2011	2015	2019
Huile de tournesol	Benin	-	-	-	9.04	4.49	16.53	-	0.4	-
	Burkina Faso	0.44	3.57	2.15	-	-	-	-	0.36	-
	Ghana	-	-	-	-	-	-	-	-	0.4

Source : présentation personnelle de WITS (consulté en mars 2021).

Pour les graines de coton, les principaux exportateurs sont le Bénin, la Côte d'Ivoire et le Niger. En 2019, le Bénin a exporté pour environ 8 millions de dollars de graines de coton vers le Burkina Faso, mais la Côte d'Ivoire a exporté plus de 3 millions de dollars et 19 millions de dollars de ce produit vers le Burkina Faso et le Mali, respectivement. Ceci signifie que la Côte d'Ivoire était le plus grand exportateur de graines de coton de la sous-région. Le poisson et les produits de la pêche ont été largement exportés dans la sous-région par le Sénégal, la principale destination des exportations étant la Côte d'Ivoire avec une valeur de 118 millions de dollars, 20 millions de dollars au Burkina Faso et 12 millions de dollars au Mali. Bien que le Sénégal soit un pays côtier comme d'autres dans la sous-région, la priorité accordée à ce produit de base en matière de soutien et de promotion s'explique par son avantage comparatif. La Côte d'Ivoire et le Ghana étaient d'autres exportateurs de poisson et de produits de la pêche en 2019, mais l'ampleur de leurs exportations était faible comparée à celle du Sénégal. En outre, la Côte d'Ivoire était le plus grand exportateur d'huile de palme au cours de cette année commerciale, l'exportation ayant ciblé les marchés du Burkina Faso, du Mali et du Sénégal, cependant, aucune exportation n'a été enregistrée pour ce dernier marché en 2019. Le Ghana a été un autre exportateur d'huile de palme avec plus de 60 millions de dollars de la marchandise exportée au Sénégal en 2019, tandis que le Togo a exporté son huile de palme au Mali. En ce qui concerne les graines de tournesol, le Bénin, le Burkina Faso et le Ghana ont été les principaux exportateurs des produits de base qui ont été largement dirigés vers le Mali, le Nigeria et le Sénégal.

**Figure 30 Balance commerciale bilatérale des produits agroalimentaires des États membres, 2019 (en millions de dollars)**



La figure 30 présente la balance commerciale des échanges de produits agroalimentaires entre les États membres qui ont eu des échanges bilatéraux<sup>33</sup>. Trois produits agroalimentaires - le poisson, l'huile de palme et l'huile de tournesol - sont identifiés comme ayant des échanges commerciaux bilatéraux entre certains partenaires commerciaux. En termes de commerce de poisson, comme on pourrait le voir sur cette figure, le Ghana a enregistré une exportation nette avec la Côte d'Ivoire d'environ 0,7 million de dollars en 2019. De même, le Sénégal a eu une balance commerciale de poisson positive avec la Guinée et la Guinée Bissau de plus de 7 millions de dollars et 0,1 million de dollars, respectivement, mais il a été un importateur net de la denrée avec la Gambie d'environ 0,7 million de dollars. Le scénario émergent est que, bien que le Sénégal soit le plus grand exportateur de poisson dans la sous-région, une partie des exportations de poisson pourrait être réexportée de la Gambie en raison de l'appartenance du Sénégal à l'UEMOA et de son accès facile au marché de ces pays francophones<sup>34</sup>. Le Ghana et la Côte d'Ivoire sont les principaux acteurs du commerce de l'huile de palme dans la sous-région. Le Ghana a eu son plus grand excédent commercial d'huile de palme avec le Sénégal de plus de 60 millions de dollars, suivi par le Nigeria et le Niger d'environ 9 millions de dollars et 6 millions de dollars, respectivement, mais il a été un importateur net avec le Togo d'environ 3 millions de dollars<sup>35</sup>. En outre, la Côte d'Ivoire a enregistré son plus grand excédent commercial dans le commerce de l'huile de palme au sein de la sous-région avec le Ghana et le Nigeria d'environ 30 millions de dollars et 22 millions de dollars, respectivement. Cependant, elle est devenue importatrice nette d'huile de palme dans ses relations commerciales avec le Liberia et le Togo. Pour le commerce de l'huile de tournesol, la Côte d'Ivoire a eu une balance commerciale positive avec le Sénégal tandis que le Bénin était un exportateur net de cette denrée avec le Togo en 2019.

<sup>33</sup> La sélection des produits agroalimentaires et des partenaires commerciaux est basée sur le flux commercial bilatéral (un pays exporte et importe simultanément de son partenaire commercial le même produit agroalimentaire). Sur les dix produits agroalimentaires les plus échangés, seuls trois d'entre eux possèdent les informations nécessaires au calcul de la figure 26.

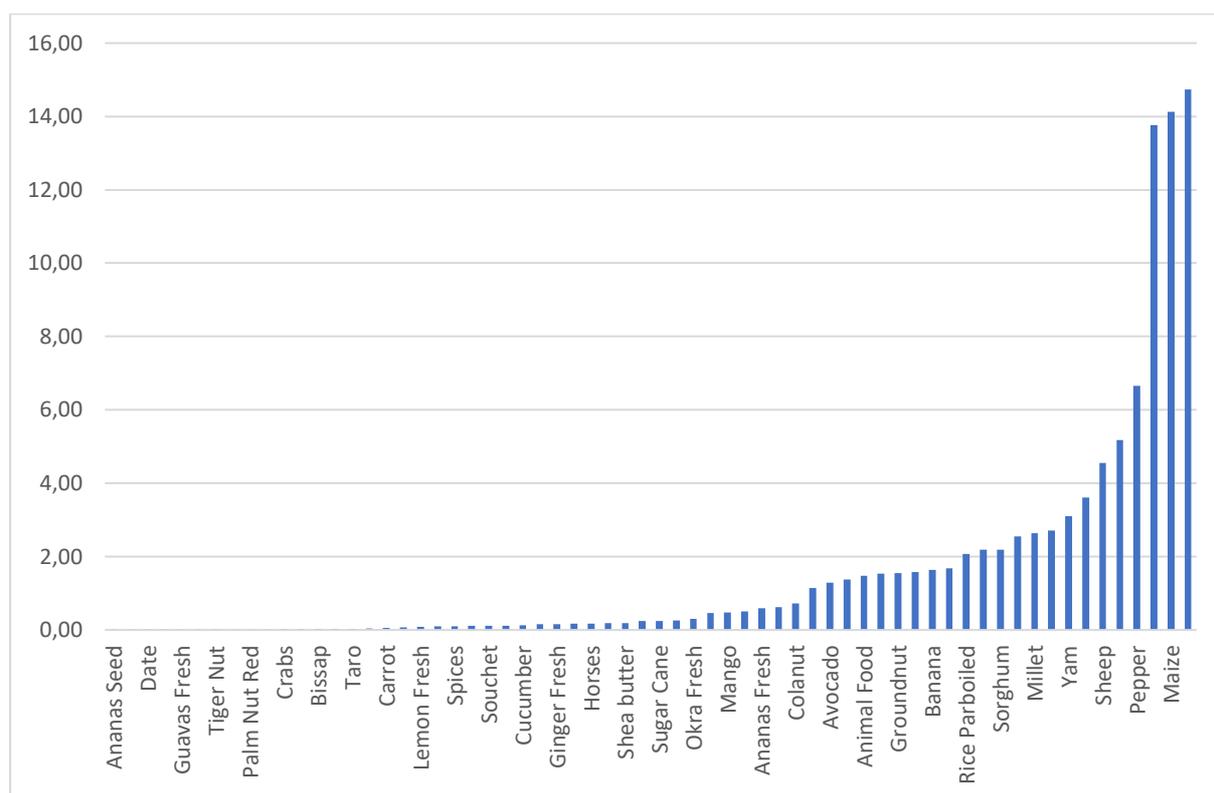
<sup>34</sup> Le Sénégal exportait principalement du poisson vers le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire et le Mali (tous des pays francophones).

<sup>35</sup> Il y a également une tendance à ce que le Ghana obtienne une partie de l'huile de palme exportée du Togo - en la réexportant.

#### 4.5.4 Le commerce informel transfrontalier

L'importance et la prépondérance du commerce agroalimentaire informel en Afrique de l'Ouest ont été établies (Karkare, et al., 2021 ; Bouet, et al., 2020). L'échange et la distribution des produits agroalimentaires se font souvent à travers les grandes villes de la sous-région, dans lesquelles une partie des volumes et des valeurs échangés ne sont pas documentés. En outre, le commerce transfrontalier informel de produits agroalimentaires est très répandu au sein des communautés frontalières, principalement au niveau de la subsistance et/ou de la petite échelle, avec une prépondérance des femmes. Plusieurs produits agroalimentaires sont échangés de manière informelle le long des corridors commerciaux au sein de la CEDEAO, dont beaucoup ne sont pas transformés et la plupart sont du bétail, des fruits et légumes et des produits de la pêche. Les statistiques du CILSS (2021) indiquent que 64 produits agroalimentaires ont été échangés de manière informelle à travers les frontières de la CEDEAO en 2020. La part de la fréquence d'apparition des 10 premiers produits agroalimentaires informels échangés à travers les frontières dans le commerce intra-CEDEAO était d'environ 72% en 2020 (figure 31). Elle montre que le bétail, avec environ 15%, était le plus échangé, suivi du maïs (14%), de la tomate fraîche (14%), du poivre (7%), du poisson fumé (5%), du mouton (5%), du manioc (4%), de l'igname (3%), de la pomme de terre (3%) et du mil (2%).

**Figure 31 Échanges agroalimentaires informels intra-CEDEAO et part de fréquence dans le total des échanges (%)**



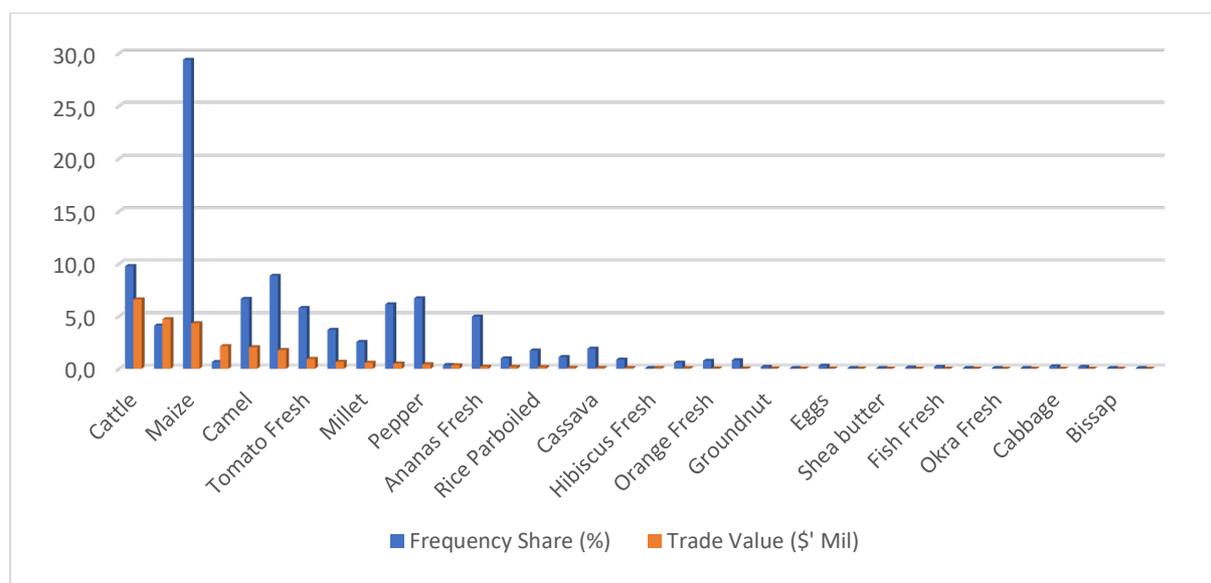
Source : CILSS (consulté en avril 2021)

#### 4.5.5 Les produits agroalimentaires informels le long des corridors commerciaux

Le commerce transfrontalier agroalimentaire informel est hétérogène le long des corridors commerciaux de la CEDEAO par les produits échangés. Une lecture des statistiques du CILSS

(2021) sur le commerce agroalimentaire " informel " <sup>36</sup> intra-CEDEAO indique que sur les 17663 incidences/fréquences du commerce transfrontalier informel de produits agroalimentaires en 2020, le corridor commercial Abidjan-Lagos représentait environ 40% des incidences. Ceci implique que le trafic commercial de produits agroalimentaires dans le corridor commercial Abidjan-Lagos est le plus élevé de la sous-région. Un total de 37 produits agroalimentaires ont été exportés le long du corridor commercial Abidjan-Lagos en 2020, pour une valeur de 26 millions de dollars (figure 32).

**Figure 32 Exportations agroalimentaires informelles le long des corridors commerciaux Abidjan-Lagos en 2020**

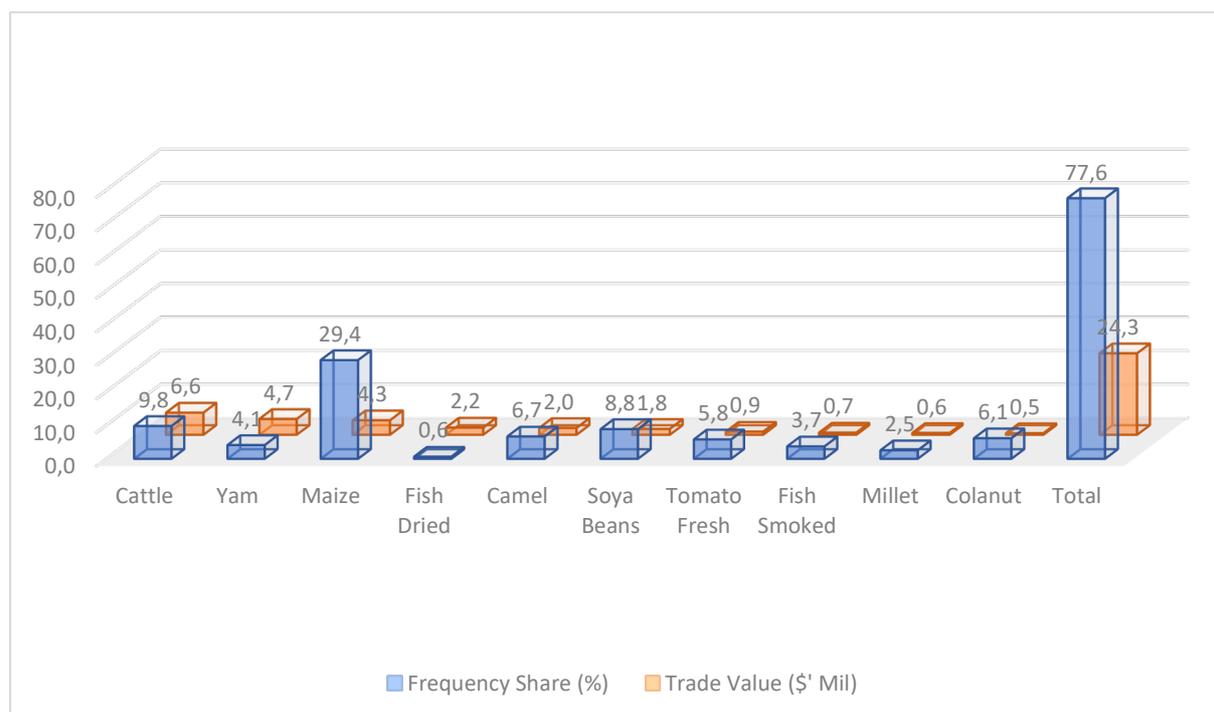


Source : CILSS (consulté en avril 2021)

Les 10 premiers produits agroalimentaires exportés de manière informelle le long de ce corridor commercial sont présentés à la figure 33 et représentent ensemble environ 78% de la fréquence totale des produits exportés le long de ce corridor avec une valeur d'exportation de 24 millions de dollars.

<sup>36</sup> Nous avons reconnu le fait que les statistiques du commerce agroalimentaire informel du CILSS pourraient être critiquées en raison de la façon dont les données sont collectées et présentées ainsi que du fait qu'elles ne décrivent pas les données. Néanmoins, c'est la seule statistique du commerce agroalimentaire informel disponible dans la CEDEAO, que nous avons nettoyée et modifiée dans cette étude.

**Figure 33 Les 10 principales exportations agroalimentaires informelles le long du corridor commercial Abidjan-Lagos en 2020**

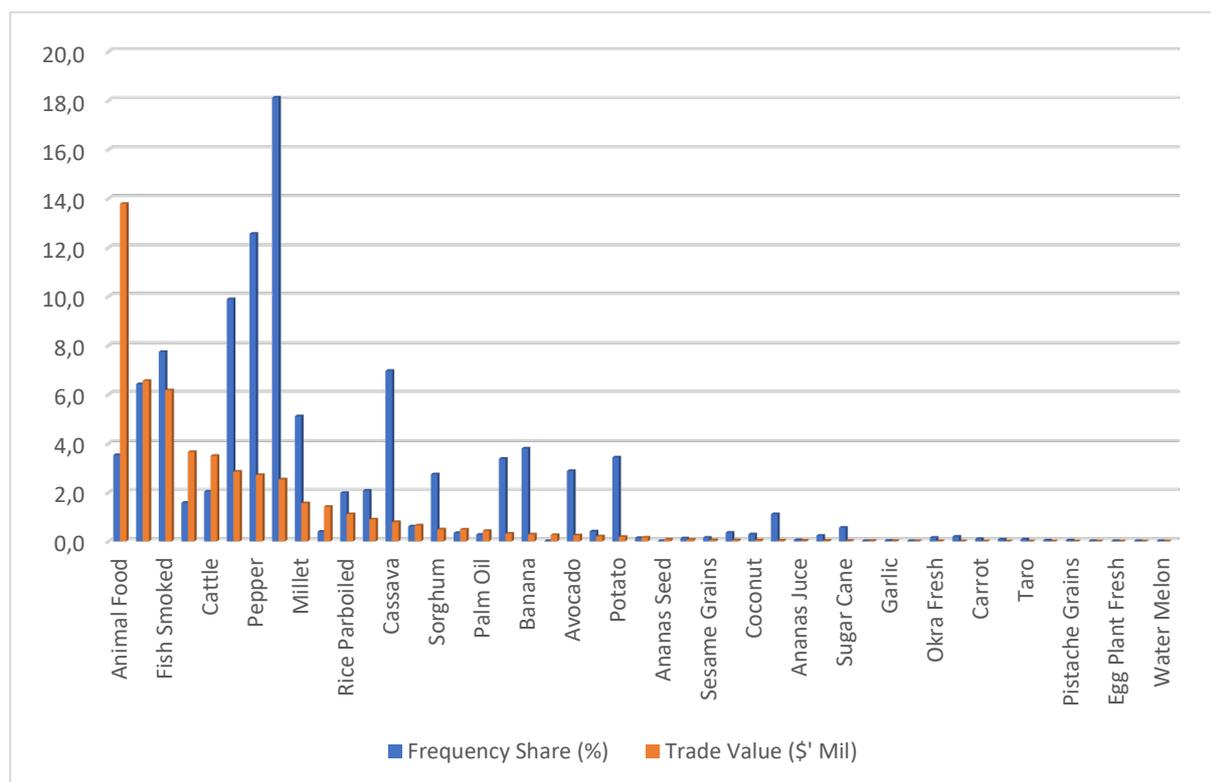


Source : CILSS (consulté en avril 2021)

La figure 34 présente les importations agroalimentaires informelles le long du corridor Abidjan-Lagos, où l'on peut voir que 48 produits agroalimentaires ont été importés par les pays le long des corridors<sup>37</sup> commerciaux pour une valeur de 52 millions de dollars. La plupart des produits agroalimentaires importés le long de ce corridor commercial étaient du bétail, des céréales, des fruits et des légumes. Les autres produits agroalimentaires importés les plus importants étaient les noix, l'huile de graines, la pêche, l'igname et le manioc.

<sup>37</sup> De la Côte d'Ivoire, du Ghana, du Togo, du Bénin au Nigeria.

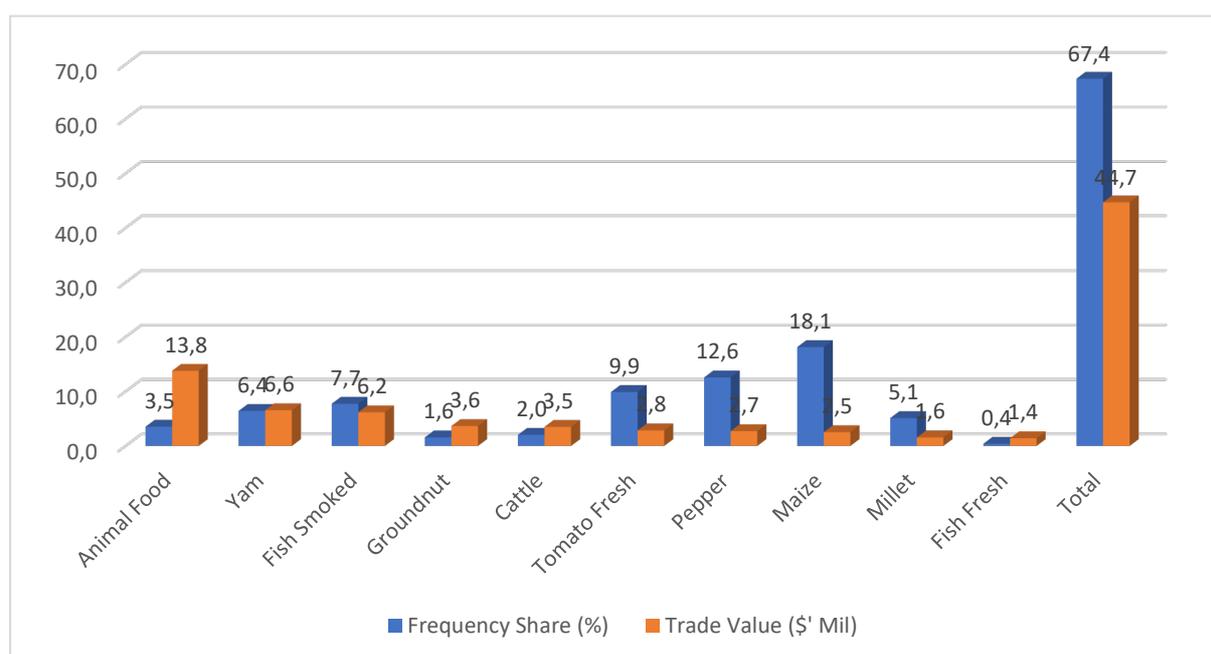
**Figure 34 Importations agroalimentaires informelles le long des corridors commerciaux Abidjan-Lagos en 2020**



Source : CILSS (consulté en avril 2021)

Les 10 principales importations agroalimentaires informelles sont présentées à la figure 35. Elles ont contribué à plus de 67% de la fréquence totale des importations le long de ce corridor commercial avec une valeur totale d'importation d'environ 45 millions de dollars en 2020.

**Figure 35 Les 10 premières importations agroalimentaires informelles le long du corridor commercial Abidjan-Lagos en 2020**



Source : CILSS (consulté en avril 2021)

#### 4.6 Preuves tirées de l'enquête de terrain sur les produits de base commercialisés pertinents

L'intensité et la base commerciale des entreprises agroalimentaires ont été affectées par les mesures "derrière les frontières" (voir chapitre 5 pour plus de détails). Compte tenu du potentiel et de la dotation des États membres, le nombre de produits agroalimentaires échangés devrait être plus élevé que son chiffre actuel et se transformer en produits de plus grande valeur. Le tableau 13 montre les produits agroalimentaires échangés qui ne sont pas couverts dans la littérature comme des produits fréquemment échangés au sein de la CEDEAO, mais qui ont été identifiés par les répondants de l'enquête de terrain ; nous avons exclu ceux qui figurent parmi les produits régulièrement échangés dans la littérature, comme le montre la figure 19.

**Tableau 13 Les produits agroalimentaires échangés qui ne sont pas couverts par la littérature comme étant fréquemment échangés**

Produit négocié	
Arachide	Crème anglaise
Farine de maïs	Boissons
Pomme de terre / Patate douce	Semovita
Gingembre	Haricots
Ail	Maïs de Guinée
Pastèque	Farine de manioc
Graines de sésame	Carotte
Noix de karité	Farine d'igname
Tomate	Gomme arabique
Ananas	Oranges
Orge	Fèves de soja
Poivre	Banane
Huile végétale	Plantain
Lait	Chou
Produits de la volaille	Concombre

Source : Enquête sur le terrain (2021)

En plus des produits de base de la figure 19, les produits agroalimentaires mis en évidence dans le tableau 13 sont commercialisés par les entreprises et/ou sociétés agroalimentaires dans les États membres. On peut constater qu'il s'agit à la fois d'aliments et de denrées alimentaires qui sont en grande partie produits et originaires de la sous-région, à l'exception de certains produits comme le lait, la volaille, la crème anglaise et les boissons.

#### 4.7 Les produits agroalimentaires commercialisés par les femmes à travers les frontières de la CEDEAO

Les résultats de l'enquête sur le terrain de cette étude indiquent que les commerçants transfrontaliers de produits agroalimentaires au sein de la CEDEAO font surtout du commerce de fruits et légumes qui sont essentiellement au niveau des micro et petites entreprises. Le rapport de l'enquête sur le terrain montre que certaines des femmes négociantes en produits agroalimentaires opèrent au niveau de subsistance, de sorte que leurs produits sont transportés à l'aide de motocyclettes, de bicyclettes et même parfois en utilisant leur tête pour ceux qui vivent près des frontières. La fermeture des frontières terrestres nigérianes a augmenté le nombre de négociants en produits agroalimentaires qui utilisent leur tête, leur bicyclette et/ou leur moto pour transporter leurs marchandises au-delà des frontières. Le tableau 14 présente le type de produits agroalimentaires échangés à travers les frontières. La plupart d'entre eux sont des produits agroalimentaires bruts, mais certains produits agroalimentaires transformés tels que le poisson séché, la farine d'igname, les tomates en conserve, etc.

**Tableau 14 Produits agroalimentaires échangés par les femmes à travers les frontières de la CEDEAO.**

Produits de base	
Poisson - transformé	Pastèque
Riz local	Tomate en conserve
Haricots	Volaille
Noix de coco	Pomme
Niébé	Igname
Huile de palme	Maïs
Orange	Arachides
Chou	Carotte
Oignon	Laitue
Poivre	Banane
Plantain	Ail

Source : Enquête sur le terrain (2021)

## 5 Facteurs entravant le commerce intra-CEDEAO

Dans ce chapitre, des informations sur les facteurs entravant le commerce intra-CEDEAO sont recueillies. En commençant par fournir des informations sur l'importance des facteurs qui entravent le commerce intra-CEDEAO, les sections suivantes traitent ensuite des barrières tarifaires, des mesures non tarifaires et des coûts commerciaux le long des corridors commerciaux formels et informels. Elles sont ensuite suivies d'un examen des lacunes en matière de financement du commerce agricole et des questions relatives aux normes de qualité et aux infrastructures de qualité communes à la CEDEAO.

### 5.1 Importance des facteurs qui entravent l'accès au marché intra-CEDEAO

L'étude des barrières commerciales associées au commerce intra-CEDEAO a mis en lumière les complexités de la politique commerciale des Etats membres et du groupe économique. Une évaluation des mesures de politique commerciale dans les pays et dans les corridors commerciaux formels et informels qui entravent le flux du commerce agroalimentaire dans la sous-région est réalisée dans cette étude. L'examen présente une situation complexe des mesures derrière les frontières où les États membres s'écartent du protocole ETLIS pour consacrer le traitement national pour la protection des entreprises nationales.

**Tableau 15 Les obstacles à l'accès au marché intra-CEDEAO pour le secteur agroalimentaire, par importance**

Les obstacles à l'accès au marché dans le secteur agroalimentaire	
1. Droits de douane protecteurs	2. Exigences hétérogènes en matière de normes
3. Procédures douanières lourdes	4. Application inadéquate du principe d'équivalence
5. Faiblesse des institutions chargées de l'application	6. Règles d'origine
7. Double emploi des fonctions des agences	8. Licences commerciales
9. Homogénéité des produits agricoles d'exportation	10. L'inexistence d'un règlement des différends
11. Infrastructure médiocre	12. La prépondérance des mesures de sauvegarde
13. Difficultés de certification de la conformité	14. Incidence des mesures antidumping et compensatoires

Source : Kareem (2019a)

Le tableau 15, basé sur des données de Kareem (2019a), représente les défis génériques posés par les frontières au commerce agroalimentaire qui ont un impact sur l'ampleur du commerce agroalimentaire intra régional. Il montre que des droits de douane sont toujours imposés sur certains produits agroalimentaires, malgré les accords régionaux de libéralisation du commerce conclus entre les pays. En outre, le commerce agroalimentaire a été entravé par la disparité des exigences SPS et l'application du principe d'équivalence, la duplication des tâches des agences de réglementation agroalimentaire, la lourdeur des procédures douanières, etc.

Certaines préoccupations sont souvent soulevées, et des différends surviennent dans certaines circonstances entre les États membres dans la mise en œuvre des mesures de politique commerciale, par exemple, fin 2019, le Nigeria a fermé ses frontières terrestres contre les pays voisins au nord - Niger, Mali - et au sud - Bénin, Togo et Ghana. L'inexistence d'institutions de règlement des différends a prolongé le problème, même si quatre des frontières terrestres ont été rouvertes en raison des discussions diplomatiques entre les pays. Les négociations se poursuivent ; cependant, la fermeture des frontières a eu un impact sur le commerce agroalimentaire entre les pays<sup>38</sup>, en particulier pour les femmes agro-industrielles et les agriculteurs qui constituent la majorité des commerçants.

## **5.2 Les droits de douane dans le commerce intra-CEDEAO**

En principe, selon les dispositions du traité, du traité révisé et de l'ETLS de la CEDEAO, le commerce des produits agroalimentaires au sein de la sous-région devrait être exempt de droits de douane. Toutefois, cela repose sur l'hypothèse que les produits agroalimentaires échangés sont originaires et/ou produits dans la sous-région. Dans la pratique, certains des produits agroalimentaires échangés dans la sous-région ont été importés de pays tiers<sup>39</sup>. Le non-respect du protocole ETLS et du traité révisé de la CEDEAO sur l'origine des produits agroalimentaires et le traitement national dans les États membres a rendu l'imposition de droits de douane inévitable et en contradiction avec la politique agricole de la CEDEAO (ECOWAP) qui tend à harmoniser les politiques agricoles des États membres.

Le tableau 16 présente les droits de douane bilatéraux sur les produits agroalimentaires d'intersection échangés (comme indiqué dans la figure 22) pour les 3 principaux importateurs et leurs partenaires commerciaux.

---

<sup>38</sup> Voir [West African traders seek end to Nigerian border closure \(oakmarkglobalvision.com\)](https://www.oakmarkglobalvision.com)

<sup>39</sup> Voir Kareem (2019b), Torres and van Seters (2016).

**Tableau 16 Matrice des tarifs bilatéraux du commerce agroalimentaire**

Produit	Exportateur	Cote d'Ivoire			Ghana			Nigeria		
	Importateur	2003	2013	2019	2003	2013	2019	2003	2013	2019
Manioc	B/Faso	-	-	0	-	-	-	-	-	-
	Gambie	-	-	-	18	-	-	-	-	-
	Niger	-	-	-	20	-	-	20	20	-
Produit	Exportateur	Ghana			Guinée Bissau			Sénégal		
	Importateur	2003	2013	2019	2003	2013	2019	2003	2013	2019
Poisson	B/Faso	-	10	-	-	-	-	-	-	0
	CIV	10	-	0	10	0	0	10	0	0
	Togo	10	10	0	-	0	0	10	0	0
Produit	Exportateur	Cote d'Ivoire			Ghana			Togo		
	Importateur	2003	2013	2019	2003	2013	2019	2003	2013	2019
Huile de palme	B/Faso	-	0	0	-	12.08	0	-	0	-
	Mali	-	-	0	-	-	0	-	-	0
	Sénégal	13.75	0	0	7.5	12.08	0	20	0	0
Produit	Exportateur	Cote d'Ivoire			Ghana			Togo		
	Importateur	2003	2013	2019	2003	2013	2019	2003	2013	2019
Huile de Tournesol	Benin	-	-	-	-	20	-	-	0	-
	B/Faso	-	0	0	-	-	-	-	-	-
	Mali	-	-	0	-	-	-	-	-	-

Source : calculé à partir du World Integrated Trade Solution (consulté en janvier 2021)

Des droits de douane sur les produits agroalimentaires ont été imposés dans certaines relations commerciales bilatérales de la sous-région, comme le montre le tableau 16. Par exemple, le Niger a imposé des tarifs douaniers de 20 % sur les importations de manioc en provenance du Ghana et du Nigeria en 2003 et 2013, tandis que la Gambie a imposé des tarifs douaniers de 18 % sur les importations de manioc ghanéen en 2003. Un examen des données les plus importantes sur les tarifs douaniers bilatéraux pour le commerce agroalimentaire indique qu'il y avait une prévalence des tarifs douaniers<sup>40</sup> sur certains produits agroalimentaires échangés dans la sous-région malgré la mise en place du système ETLS. On découvre également que le commerce agroalimentaire bilatéral dans le contexte de l'UEMOA était souvent dépourvu de droits de douane, tandis que les pays non membres de l'UEMOA en obtenaient. Cependant, la période commerciale post-2016 montre que les tarifs du commerce agroalimentaire pour les relations commerciales bilatérales dans tous les produits agroalimentaires de la figure 22 étaient exempts de droits. L'implication de la récente franchise de droits entre les États membres est que le protocole ETLS est en cours d'assimilation et de respect, ce qui, parmi d'autres facteurs, est dû à la crise mondiale des produits de base depuis 2016, à l'insécurité alimentaire et à la pression de la commission pour la domestication de l'ECOWAP.

### 5.3 Mesures non tarifaires dans le commerce intra-CEDEAO

Les protocoles et règlements de l'ETLS ont prévu l'harmonisation de certaines exigences en matière de documents pour le commerce au sein du groupe économique, notamment comme indiqué dans la section II qui traite des protocoles et règlements. Le tableau 17 présente un résumé des documents commerciaux harmonisés pour les activités commerciales au sein de la communauté économique.

<sup>40</sup> Ceci n'est pas indiqué dans le rapport mais peut être évalué sur demande.

**Tableau 17 Résumé des documents requis pour le commerce de la CEDEAO**

<b>Objectif</b>	<b>Documents requis pour le commerce régional</b>
<b>Pour le déplacement des personnes</b>	Carte de séjour
	Formulaires d'immigration/émigration
	Passeport
<b>Pour le transport</b>	Permis de transit routier inter-États (TRIE)/transport
	Contrôle technique du transport/véhicule/camion
	Garantie de convention TRIE - caution ou garantie - transit multiple ou unique
	Certificat d'accord de transit routier de véhicule
	Certificat d'accord de transit routier de conteneurs
	Exigence de taille de transport
	Garantie de cautionnement
	Plaque d'immatriculation
	Permis de conduire
	Carte brune
	Certificat d'inspection du véhicule
	Carnet de route ISRT Carnet TRIE
	Sceau de conteneur
	Certificat de conteneur
	Exigences relatives aux limites d'essieu/de charge
	Norme du véhicule/contrôle technique du transport/du camion
	Livret de dédouanement/bon d'importation ou d'exportation
	Plaque d'immatriculation - avant et arrière, plaques TRIE, nationales ou CEDEAO
<b>Produits</b>	Certificat d'origine
	Nomenclature douanière et statistique
	Inspections sanitaires et phytosanitaires

Source : compilation propre basée sur la CEDEAO (plusieurs publications)

Les commerçants et les transporteurs qui sont des citoyens et qui exercent leurs activités commerciales au sein de la CEDEAO doivent posséder des documents de voyage comme indiqué dans le tableau 17. Le transport de produits agroalimentaires à travers les États membres nécessite le permis de transit routier inter-états (TRIE)/transport pour pouvoir passer ; l'état de navigabilité du transport/véhicule/camion qui montre l'aptitude du transport ; le certificat d'accord de transit routier de conteneurs ; la taille requise pour le transport, c'est-à-dire la largeur, la longueur et la hauteur ; la limite d'essieu ou de charge de 11,5 tonnes ; les plaques d'immatriculation et le journal de bord ; la garantie de la convention TRIE qui peut être des transits multiples ou uniques. L'assurance transport est requise sous la forme de la "carte brune", en cas de risques liés au transport de marchandises. Les principaux documents requis pour la circulation transfrontalière des produits agroalimentaires sont le certificat d'origine si les produits ne sont pas conformes aux dispositions des articles 6 et 10, section II, des protocoles ETLS et le certificat d'inspection SPS qui confirme la sécurité alimentaire des produits.

En outre, le protocole ETLS permet aux États membres d'appliquer les règles nationales, notamment en matière de normes et de qualité, ainsi que les documents commerciaux convenus dans le cadre de l'ETLS. Les mesures de politique commerciale spécifiques à chaque pays qui sont imposées ou requises pour le commerce des produits agroalimentaires dans les États membres au-delà des exigences du tableau 17 sont présentées à l'annexe 9.2. On constate qu'il existe parfois des différences dans les documents requis pour commercer d'un État membre à l'autre, notamment en ce qui concerne les spécificités des documents, c'est-à-dire la limite de tonnes par essieu/transport, le contrôle technique des moyens de transport, etc. En outre, le

Burkina Faso, le Ghana et le Nigeria sont les pays qui exigent le plus de documents, tandis que de nombreux pays francophones ont des exigences similaires et strictes.

### 5.3.1 Résultats de l'enquête du CCI sur les MNT dans les entreprises

Les goulots d'étranglement procéduraux et réglementaires causés par les MNT sur l'intensité et l'extension du commerce de la communauté agro-industrielle ont été étudiés par le Centre du Commerce International<sup>41</sup>, qui couvre actuellement 4 pays de la CEDEAO<sup>42</sup>. En outre, les données primaires fournissent des informations sur l'occurrence et l'étendue de la charge des MNT.

L'enquête pour le Burkina Faso a été menée en 2010 et couvre 107 entreprises commerciales, dont 51,4% sont des entreprises agroalimentaires (ITC, 2011). Environ 64% des 55 exportateurs de produits agroalimentaires ont été affectés par les MNT, tandis que 44% des 18 importateurs de produits agroalimentaires ont déclaré que les MNT constituaient des défis. Plus de 27% et 8% des 62 MNT d'exportation ainsi que 7% et 87% des 15 MNT d'importation provenaient respectivement de la CEDEAO et du pays d'origine. Parmi les MNT à l'exportation qui entravent le commerce agroalimentaire, l'évaluation de la conformité a contribué pour environ 65%, les charges et taxes pour 11%, les exigences techniques pour 10%, les mesures liées à l'exportation et les règles d'origine pour 8% et 6%, respectivement. Toutefois, l'inspection avant expédition et les autres formalités d'entrée, ainsi que l'évaluation de la conformité, représentaient respectivement 40 % et 33 % des MNT à l'importation, tandis que les réglementations techniques représentaient 7 %. En ce qui concerne les difficultés de mise en conformité des MNT à l'exportation, les retards ou les contraintes de temps ont représenté 35 %, les goulots d'étranglement administratifs 24 %, tandis que les obstacles réglementaires informels tels que les frais anormalement élevés et le comportement des fonctionnaires ont représenté 27 %. Toutefois, les obstacles réglementaires informels ont contribué à la majeure partie des problèmes de conformité aux MNT à l'importation avec 40 %, tandis que les contraintes de temps et les obstacles administratifs ont représenté 20 % et 30 %, respectivement.

L'ITC (2014a) a rapporté une enquête sur les MNT en Côte d'Ivoire en 2012 qui couvre 587 entreprises, dont environ 43% sont des entreprises agroalimentaires - 129 exportateurs et 61 importateurs. Environ 63% des exportateurs agroalimentaires sont impactés par les obstacles liés aux MNT, alors qu'ils étaient 72% pour les importateurs agroalimentaires. Les obstacles liés aux MNT de la CEDEAO et les MNT nationaux à l'exportation représentent respectivement 11% et 28%, tandis que les MNT nationaux à l'importation contribuent à l'ensemble des obstacles. Les exportateurs de produits agroalimentaires ont été confrontés à des difficultés liées aux mesures SPS, telles que l'évaluation de la conformité (30 %), l'inspection avant expédition (20 %), le certificat et les règles d'origine (14 %), tandis que les mesures liées à l'exportation représentaient 28 %.

Les importateurs de produits agroalimentaires ont été confrontés à la charge des MNT principalement en raison de l'inspection avant expédition (57 %), de l'évaluation de la conformité (15 %), des obstacles liés aux mesures SPS et d'autres obstacles tels que le contrôle des quantités, les taxes et redevances, les mesures financières, etc. Ces obstacles au commerce pour les négociants en produits agroalimentaires étaient dus au caractère restrictif des MNT et aux goulots d'étranglement procéduraux - dont 99% et 97% étaient dus à des facteurs nationaux pour les exportateurs et les importateurs, respectivement. Les contraintes de temps et les

---

<sup>41</sup> Voir les données de l'enquête NTM | ENQUÊTES COMMERCIALES NTM (intracen.org) [NTM Survey Data | NTM BUSINESS SURVEYS \(intracen.org\)](https://www.intracen.org/ntm-survey-data/)

<sup>42</sup> Les pays concernés sont le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée et le Sénégal.

paiements informels ont contribué à plus de 70% des goulots d'étranglement procéduraux des MNT pour les entreprises agroalimentaires.

Dans l'enquête de terrain menée pour vérifier les effets des MNT sur les commerçants agroalimentaires guinéens par l'ITC (2015a), un total de 331 entreprises ont été couvertes, dont 138 étaient des entreprises commerciales. Plus de 96% des 138 entreprises commerciales étaient des entreprises agroalimentaires - 82 exportateurs agroalimentaires et 52 importateurs. Presque toutes les entreprises de négoce de produits agroalimentaires (96%) ont subi les effets négatifs des MNT. Il y a eu 253 incidences de MNT d'exportation qui ont été largement imposées par les partenaires commerciaux de la CEDEAO (42%) et au niveau national (35%), tandis que 57 incidences de MNT d'importation ont été enregistrées qui ont été presque imposées au niveau national, 98%, ce qui implique que les produits agroalimentaires ont fait face à plus de restrictions d'accès au marché aux niveaux national et sous régional. Les entreprises exportatrices de produits agroalimentaires ont été confrontées aux défis de l'évaluation de la conformité (32 % des incidences des MNT), des mesures liées à l'exportation (35 %), des taxes et redevances (17 %), de l'inspection avant expédition (9 %), des exigences techniques (6 %), etc. Pour les entreprises agroalimentaires importatrices, l'incidence des MNT provenait des taxes et redevances (47%), des inspections avant expédition (30%), des exigences techniques (7%), etc. Les entreprises ont déclaré que la rigueur et les goulots d'étranglement procéduraux de ces MNT avaient des effets négatifs sur l'intensité et le potentiel de leurs échanges. Environ 89% des goulots d'étranglement procéduraux provenaient du niveau national pour les exportateurs, alors qu'ils étaient de 100% pour les importateurs.

L'enquête de terrain sur les MNT au Sénégal a porté sur 116 entreprises exportatrices sur les 260 entreprises couvertes, et plus de la moitié des entreprises exportatrices étaient engagées dans des activités agroalimentaires (ITC, 2014b). Plus de 59% des 59 entreprises exportatrices agroalimentaires et 51% des 43 importateurs ont rencontré des restrictions d'accès au marché en raison des MNT, soit 252 incidences pour les entreprises exportatrices imposées par les pays de l'OCDE (67%), plus de 23% imposées au niveau national et 4% par les partenaires commerciaux de la CEDEAO. Toutes les incidences des MNT (93) à l'importation de produits agroalimentaires ont été imposées par le gouvernement sénégalais, qui proviennent des exigences d'inspection avant expédition (31%), des taxes et redevances (33%), de l'évaluation de la conformité et des exigences techniques (11% et 8%, respectivement), etc. Cependant, pour l'exportation, les MNT étaient en grande partie liées aux exigences de sécurité alimentaire - l'évaluation de la conformité et les exigences techniques ont contribué à 47% et 22% des incidences des MNT, respectivement ; elles étaient restrictives et comportaient des goulots d'étranglement procéduraux à respecter.

La principale information tirée de l'enquête menée auprès des entreprises de commerce agroalimentaire dans les quatre pays francophones est que les mesures techniques - exigences SPS - des MNT sont des obstacles commerciaux qui entravent les flux commerciaux agroalimentaires. Les difficultés liées aux mesures SPS sont dues à l'insuffisance des infrastructures de qualité et aux coûts élevés d'obtention des informations sur les MNT dans la sous-région. En outre, les procédures de mise en conformité avec ces mesures comportent certaines difficultés induites par des goulots d'étranglement officiels et non officiels.

### **5.3.2 Les éléments de l'enquête de terrain**

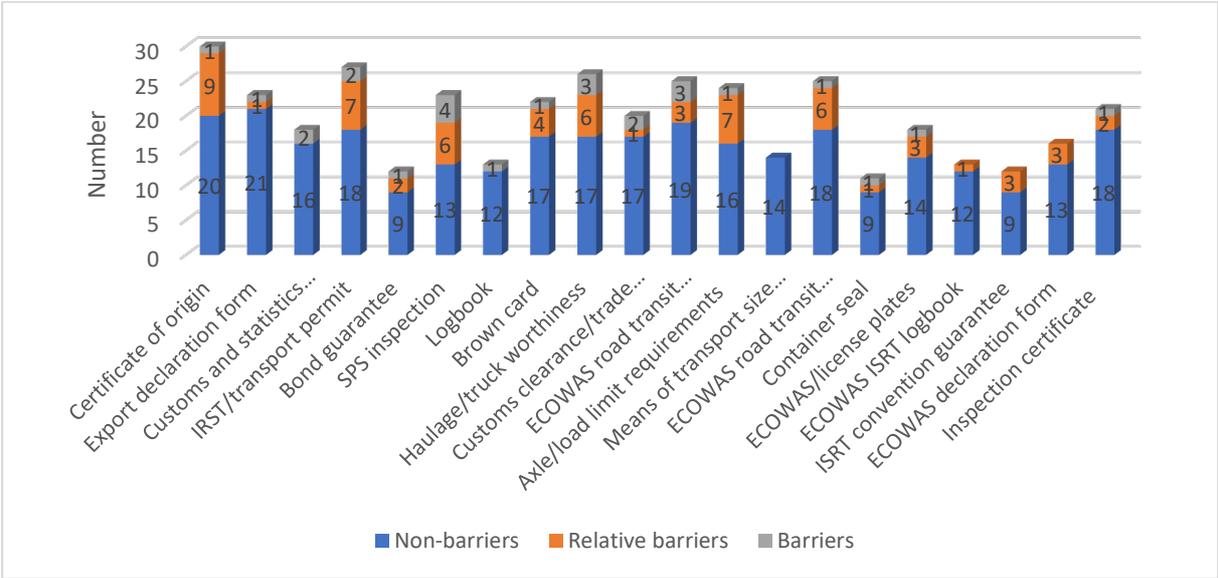
Les commerçants et les transporteurs qui empruntent ces corridors commerciaux formels sont tenus de présenter les documents nécessaires, en particulier ceux harmonisés au niveau de la CEDEAO (voir tableau 17). Cependant, les documents du tableau 17 peuvent ne pas être suffisants pour accéder aux marchés de destination, car chaque État membre a également ses propres exigences nationales auxquelles il faut se conformer avant d'accéder au marché. La

section 9.2 de l'annexe présente les documents requis et/ou les mesures d'accès au marché intra-CEDEAO spécifiques à chaque pays que les négociants/transporteurs agroalimentaires sont censés posséder en plus de ceux du tableau 17.

Les exigences supplémentaires en matière de documents et les mesures de conformité constituent souvent des obstacles pour les produits agroalimentaires traversant de nombreuses frontières avec des mesures de politique commerciale hétérogènes. Cependant, au-delà des mesures requises dans les tableaux 17 et la section 9.2 de l'annexe, les réponses de l'enquête sur le terrain indiquent que d'autres mesures doivent être respectées avant que les produits agroalimentaires n'accèdent au marché.

Les réponses sur le terrain montrent que la conformité avec la documentation commerciale requise dans le tableau 17 ne constitue pas une barrière pour les négociants/transporteurs agroalimentaires intra-CEDEAO qui ont répondu (environ 67%) (voir figure 36). Cela implique que, bien que les mesures de politique commerciale harmonisées pour le commerce intra régional au sein du groupe économique soient difficiles à respecter pour certains négociants/transporteurs agroalimentaires, l'accès à l'information sur les exigences a facilité la conformité pour de nombreux opérateurs/acteurs transfrontaliers. Toutefois, le respect de ces mesures ou règlements est une condition nécessaire. Ils ne garantissent pas l'accès au marché sans le respect des normes et des exigences de qualité des États membres, telles qu'elles sont inscrites dans les protocoles et les règlements TLS de la CEDEAO, notamment dans les articles 6 et 10.

**Figure 36 Réponses sur l'impact des documentations commerciales**



Source : Enquête sur le terrain (2021)

**Tableau 18 Documents supplémentaires relatifs au commerce agroalimentaire requis dans le commerce intra-CEDEAO, selon les répondants.**

Objet	Documentation requise
Commerçant	Certificat commercial
	Carte de commerçant
	Déclaration à la Chambre de commerce
	Formulaire de rapatriement
	Attestation ETLS
	Carte de pêcheur
	Certificat forestier
	Certificat de vaccination
	Certificat d'aptitude physique
	Carte jaune de santé
	Certificat d'entreprise
Transport/Logistiques	Certificat d'accord de chargement de la CEDEAO
	Garantie de cautionnement
	Certificat de vaccination
	Immatriculation du véhicule
	Lettre de voiture
	Lettre de voiture
	Assurance du transporteur
	Journal de bord
Agroalimentaire	Certificat phytosanitaire
	Facture
	Certificat SPS
	Permis de dédouanement
	Certificat de dédouanement des produits - quarantaine
	Administration de la quarantaine
	Certificat d'inspection des produits
	Formulaire de déclaration d'exportation
	Formulaire de déclaration d'importation
	Licence d'exportation
	Licence d'importation
	Certificat sanitaire
	Certificat de fumigation
	Emballage et étiquetage
Sécurité de l'approvisionnement alimentaire	
Documents de traitement des importations	

Source : Enquête sur le terrain (2021)

En dehors de l'exigence des documents d'identification des négociants/transporteurs agroalimentaires couverte dans la section qui a examiné la documentation commerciale, les négociants/transporteurs agroalimentaires interrogés ont énuméré 11 autres documents qui leur sont demandés avant qu'ils ne puissent effectuer une transaction et/ou traverser les frontières. Il en résulte que la détention d'un passeport de la CEDEAO n'est pas suffisante pour s'engager dans l'agroalimentaire à travers les États membres, bien que le mouvement transfrontalier soit garanti. Parmi les documents qui peuvent garantir le commerce agroalimentaire figure en bonne place l'autorisation de commercer qui est contenue dans le certificat de commerce, la carte de commerçant et le certificat ETLS. Toutefois, la validation de l'état de santé des commerçants/transporteurs est également requise par le biais de la carte jaune et du certificat de vaccination. En outre, les transporteurs sont tenus de détenir une attestation de police d'assurance, notamment contre les accidents, le camion/transport doit être immatriculé, présenter le journal de bord et la lettre de voiture. Les produits agroalimentaires échangés doivent se conformer à certaines mesures hétérogènes dans les corridors commerciaux des États

membres avant d'arriver à destination, en particulier les mesures relatives à la qualité des aliments et à la santé telles que le certificat sanitaire et phytosanitaire, l'administration de quarantaine, le certificat d'inspection des produits et le certificat de fumigation. L'imposition de ces mesures est laissée à la discrétion des États membres et, dans la plupart des cas, elles augmentent les coûts du commerce et de la mise en conformité ; elles constituent donc des entraves et/ou des barrières commerciales.

En outre, les personnes interrogées ont également identifié des mesures officielles et non officielles de politique commerciale des prix qui sont restrictives pour leurs échanges agroalimentaires au sein de la CEDEAO. La prévalence des prélèvements et des droits de douane sur les produits agroalimentaires échangés est toujours présente dans les États membres, tandis que les produits agroalimentaires non originaires ont attiré entre 20% et 35% de droits de douane. Ceci est dû, entre autres, à la non-conformité de la plupart des produits agroalimentaires échangés aux articles 2, 3, 6 et 10 des protocoles et règlements de l'ETLS. Les commerçants/transporteurs paient également la taxe sur la valeur ajoutée et l'impôt sur le revenu, ainsi que d'autres frais, comme le montrent les réponses à l'enquête. Ces résultats confirment les conclusions de l'ITC (2011), de l'ITC (2014a) et de l'ITC (2015a) qui ont confirmé la prévalence des taxes et autres charges sur les produits agroalimentaires dans certains pays sélectionnés. De plus, les personnes interrogées ont fait état de paiements non officiels pour obtenir les documents nécessaires au commerce agroalimentaire. Les résultats de l'enquête indiquent qu'il existe des restrictions quantitatives pour certains produits tels que le bétail, le manioc, la volaille et de nombreux produits en transit. Le riz, la volaille (au Nigeria), l'huile végétale, les tomates en conserve et le café brut sont purement et simplement interdits, tandis que l'huile de palme, le maïs et les produits agroalimentaires subventionnés font l'objet de restrictions volontaires à l'exportation. Par ailleurs, la prolifération des groupes armés, des milices, des kidnappeurs et de Boko Haram a entraîné des coûts supplémentaires pour les négociants, car ces groupes les extorquent et les obligent à verser de l'argent avant de pouvoir transporter les marchandises dans leur domaine. Parfois, les commerçants/transporteurs sont kidnappés, ce qui leur vaut de payer une rançon ; quant aux marchands de bétail, ils voient souvent leurs troupeaux volés. L'insécurité est donc devenue l'un des principaux problèmes et obstacles auxquels sont confrontés les négociants/transporteurs de produits agroalimentaires dans la sous-région.

Par conséquent, les résultats de la cartographie des barrières commerciales indiquent que l'insécurité est devenue une menace majeure pour le commerce agroalimentaire dans les corridors commerciaux<sup>43</sup>, en particulier ceux entre le Nigeria (partie nord), le Niger et le Mali. En outre, il existe des défis liés à l'hétérogénéité des réglementations concernant la limite de poids par essieu/véhicule/charge, l'ISRT/Carnet TRIE, le permis et l'autorisation de transit routier, le permis de licence d'exportation, l'enregistrement des exportateurs, etc.<sup>44</sup> Il existe également des barrières commerciales telles que l'interdiction pure et simple et/ou l'interdiction d'importation de certains produits agroalimentaires et des restrictions à l'exportation, notamment au Nigeria. De plus, il existe des restrictions quantitatives et saisonnières pour certains échanges agroalimentaires, notamment sur les importations de coton au Ghana, au Mali et au Niger. En outre, les exigences de certification en matière de phytosanitaire, d'évaluation

---

<sup>43</sup> Les corridors commerciaux touchés sont Kano-Niamey ; Kano-Bamako ; Abidjan-Ouagadougou-Niamey ; Dakar-Abidjan ; Lomé-Niamey et Niamey-Ouagadougou - où se déroulent les activités néfastes intensives des kidnappeurs, des voleurs de troupeaux, des bandits, des milices ethniques et religieuses telles que Boko Haram, ISIS/ISIL, etc. Des preuves similaires ont été montrées dans Torres, C. et J. van Seters (2016). Aperçu du commerce et des obstacles au commerce en Afrique de l'Ouest : aperçu de la dynamique de l'économie politique, avec un accent particulier sur le commerce agricole et alimentaire. Document de travail n° 195 du Centre européen de gestion des politiques de développement, juillet.

<sup>44</sup> Voir également West Africa Trade Hub (2009). Intégration du marché de la CEDEAO : Gap analysis. West Africa Trade Hub Technical Series No.33.

de la conformité, de fumigation, d'inspection avant expédition, de qualité des importations, de quarantaine végétale, de médecine vétérinaire, de tests de laboratoire et de santé<sup>45</sup> constituent des obstacles au commerce à certaines frontières de la sous-région, notamment au Burkina Faso, au Ghana, au Nigeria et au Togo. En outre, certains corridors commerciaux sont harcelés par les représentants des institutions aux frontières, les forces de l'ordre et les individus à la recherche de rente, ce qui a un impact sur le commerce transfrontalier agroalimentaire. Enfin, les droits de douane sur le commerce agroalimentaire sont encore prédominants pour certains produits<sup>46</sup> comme le mil, l'huile de palme, l'huile d'olive, d'autres graisses et huiles végétales fixes, l'huile d'arachide, etc. dans le commerce agroalimentaire intra-CEDEAO et mondial.

### **5.3.3 Intégration des femmes**

Il n'y a pas de discrimination à l'égard des femmes en ce qui concerne les documents commerciaux requis, d'après les réponses de l'enquête sur le terrain. Toutefois, le rapport d'entretien indique que les femmes ont souvent la bougeotte au moment de présenter les documents commerciaux aux frontières, principalement en raison de leur manque de connaissance de l'ETLS et de leur faible niveau d'éducation et de formation. Cela ouvre la voie à l'exploitation par les organismes chargés de l'application des réglementations commerciales tels que les douanes, l'administration de la quarantaine, l'inspection et les fonctionnaires chargés de la certification, etc. et parfois, les femmes sont harcelées, perdent leur argent en guise d'argent sale, font des paiements inutiles et informels/non officiels. Les exploitations par les voies formelles et informelles ont créé des barrières commerciales qui limitent l'intensité du commerce agroalimentaire des femmes et le nombre de marchés des États membres qu'elles peuvent couvrir.

### **5.4 Coûts commerciaux supplémentaires le long des corridors commerciaux formels et informels**

Le caractère informel d'une grande partie du commerce intra régional en Afrique a été établi (voir Panel Malabo Montpellier, 2020 ; CUA, 2020 ; Koroma et al., 2017 ; Bouet et al., 2020). Les preuves ont montré que la plupart des échanges intra régionaux ne sont pas correctement enregistrés dans les statistiques commerciales officielles, ce qui donne du crédit au fait que la plupart des échanges intra régionaux passent par la voie informelle. La prolifération du commerce informel pourrait s'expliquer par les difficultés à faire des affaires en raison du stress lié à l'obtention de documents commerciaux et au respect des réglementations commerciales. Les difficultés du commerce intra régional, notamment en ce qui concerne le fardeau de l'obtention des documents requis, ont rendu inévitable l'utilisation des couloirs commerciaux informels pour certains commerçants, notamment les femmes. Il existe plusieurs routes commerciales informelles au sein de la CEDEAO ; le Nigéria à lui seul compte environ 1500 frontières illégales (Kareem, 2014a). Les couloirs commerciaux illégaux qu'empruntent certains négociants/transporteurs agroalimentaires constituent une voie d'exploitation pour les organismes chargés de l'application de la loi et les chercheurs de rente orientés vers eux-mêmes ou vers des groupes. Les couloirs commerciaux informels sont souvent caractérisés par l'insécurité induite par les chercheurs de rente et les couloirs sont également utilisés par les terroristes, les milices et les bandits pour kidnapper et collecter des fonds. L'effet des barrières commerciales informelles sur le commerce agroalimentaire a été constaté par l'ITC (2011),

---

<sup>45</sup> Voir aussi [Country analysis | NTM BUSINESS SURVEYS \(intracen.org\)](#) and Torres, C. and J. van Seters (2016). Overview of trade and barriers to trade in West Africa: insights in political economy dynamics, with particular focus on agricultural and food trade. European Centre for Development Policy Management Discussion Paper No. 195, July.

<sup>46</sup> Voir aussi la base de données World Integrated Trade Solution de la Banque mondiale, évaluée en janvier 2021. <https://wits.worldbank.org>.

l'ITC (2014b) et l'ITC (2015a). Ces études ont mené des enquêtes sur le terrain au Burkina Faso, en Côte d'Ivoire, en Guinée et au Sénégal et ont révélé que les entreprises de commerce agroalimentaire devaient souvent effectuer des paiements informels au cours de leurs échanges transfrontaliers. Dans les pays étudiés, les négociants en produits agroalimentaires demandent des paiements informels et inhabituels et les fonctionnaires chargés de la réglementation des MNT ont un comportement discriminatoire.

Les résultats de l'enquête de terrain de cette étude et les entretiens avec les experts montrent qu'il y a eu une prolifération du commerce agroalimentaire informel dans les États membres de la CEDEAO en raison de l'incapacité des entreprises agroalimentaires à obtenir les documents commerciaux nécessaires pour faciliter le commerce intra régional. Cependant, les activités de commerce agroalimentaire intra-CEDEAO sont au plus bas au Nigeria en raison de la fermeture des frontières, ce qui laisse place à la prépondérance du commerce agroalimentaire informel à travers les corridors commerciaux informels et parfois certains commerçants transfrontaliers formels empruntent les corridors commerciaux informels. Bien que les couloirs commerciaux informels devraient être dépourvus d'agences gouvernementales chargées de faire respecter les réglementations commerciales, ce n'est pas le cas car certains des fonctionnaires de ces agences sont là pour percevoir des taxes non autorisées.

En outre, le commerce le long des corridors comporte plusieurs risques, parmi lesquels l'insécurité, le harcèlement et les abus - en particulier pour les femmes - les extorsions, le mauvais état des routes et des réseaux de communication, etc. Le tableau 19 montre les barrières commerciales formelles et informelles supplémentaires auxquelles sont confrontés les négociants et les transporteurs de produits agroalimentaires le long des corridors commerciaux formels et informels de la CEDEAO.

**Tableau 19 Coûts supplémentaires formels et informels des échanges agroalimentaires**

Support de coûts	Charge de coûts	
	Corridors commerciaux formels	Corridors commerciaux formels et informels
Commerçant	Taxes SPS	Taxe du conseil local
	Impôt sur le revenu	Pots-de-vin de 20 à 100 \$ pour obtenir des documents
	TVA	Pots-de-vin de 20 à 100 dollars par camion de nourriture périssable
	Frais/droits d'inspection	
	Droits de douane	
	Frais de certification	
Transporteur	Achat de licences auprès d'agents	Droits syndicaux
	Frais de location pour le déchargement/chargement	Prélèvements et droits d'au moins 100 \$/camion
	Frais de transit	Frais de pénalité/saisie d'objets
	Frais syndicaux	Nombreuses barricades
	100 \$/camion Droits et taxes	
	Frais de pénalité/saisie directe/pots-de-vin pour dépassement de la limite de charge	
	10-150 points de contrôle	

Source : Enquête sur le terrain (2021)

Les négociants en produits agroalimentaires ont dû payer des frais supplémentaires sous la forme de frais sanitaires et phytosanitaires, de certification et d'inspection aux frontières. De

plus, les résultats sur le terrain et les entretiens de suivi indiquent que les négociants paient une certaine taxe pour les locaux, effectuent des paiements officiels pour les produits agroalimentaires échangés par transport, etc. qui ne sont pas budgétisés et ajoutent souvent aux coûts de la transaction. Les transporteurs ont également encouru des coûts supplémentaires - souvent des paiements informels - notamment pour avoir dépassé la limite d'essieu/charge de camion dans certains États membres, exacerbant ainsi leurs barrières commerciales.

Les résultats de l'enquête sur le terrain indiquent que des activités de contrebande agroalimentaire ont lieu dans les corridors commerciaux illégaux, en particulier au Nigeria, en raison de la fermeture des frontières terrestres, ce qui implique à la fois les commerçants et les transporteurs. D'après l'enquête de terrain réalisée au début de l'année 2021, le riz et les aliments surgelés - des produits agroalimentaires interdits - font l'objet d'une contrebande par le biais d'une route commerciale informelle dont le nom n'a pas été révélé mais qui est appelée "no man's land", située à quelques kilomètres de la frontière d'Idiroko<sup>47</sup>, dans l'État d'Ogun, au Nigeria. La contrebande de produits agroalimentaires s'effectue sur la route commerciale informelle identifiée au moyen de motocyclettes appelées "Okada" et de porteurs à tête humaine rémunérés ; en outre, malgré la faiblesse des activités commerciales à la frontière d'Idiroko au moment de la visite, le commerce agroalimentaire informel se poursuit principalement par le transport des marchandises au moyen de porteurs à tête humaine et d'"Okada". Il existe également un commerce informel de riz, d'huile végétale et de tomates en conserve entre Parakou, un village de la République du Bénin, et Irawo, une ville voisine de Saki, au Nigeria. Les voitures et les motos sont utilisées comme moyens de transport pour les produits agroalimentaires dans le commerce informel entre les routes commerciales informelles de Parakou et d'Irawo, à partir desquelles les produits sont distribués dans les principales villes du sud-ouest du Nigeria. Il a également été découvert qu'en raison de la fermeture des frontières nigérianes et du COVID-19, le commerce agroalimentaire informel s'est développé dans les corridors commerciaux Lagos-Abidjan. En effet, les produits ne peuvent pas être transportés directement de Lagos à Abidjan<sup>48</sup>, mais doivent s'arrêter à la frontière d'Elubu, au Ghana, d'où s'effectuera une transition, c'est-à-dire un arrangement informel pour décharger les produits sur un autre camion à destination d'Abidjan. Cela a augmenté la durée des échanges (de 48 heures à 5-7 jours), les frets (de < 300 \$ à > 800 \$) et les coûts globaux des échanges. (Source : enquête sur le terrain 2021).

## **5.5 Lacunes du financement du commerce agricole**

### **5.5.1 Financement du développement**

De même que l'on ne saurait trop insister sur l'importance du crédit pour les investissements et les innovations dans les pays développés, notamment dans le secteur commercial, de même la question du financement du développement du sous-développement pour les pays en développement. La question du financement de l'agriculture est devenue primordiale étant donné que l'économie de la CEDEAO est agraire. Ce financement du développement est essentiel pour stimuler la production du secteur agricole, en particulier dans le sous-secteur alimentaire, pour une production alimentaire durable et la sécurité alimentaire. Cependant, les dépenses publiques, le financement et les facilités de crédit au secteur agricole sont nettement insuffisants pour élargir la frontière de la performance du secteur, en particulier dans le commerce agroalimentaire. Les portefeuilles de financement agricole privé, c'est-à-dire les marchés monétaires et des capitaux, les subventions de contrepartie et l'aide sont également

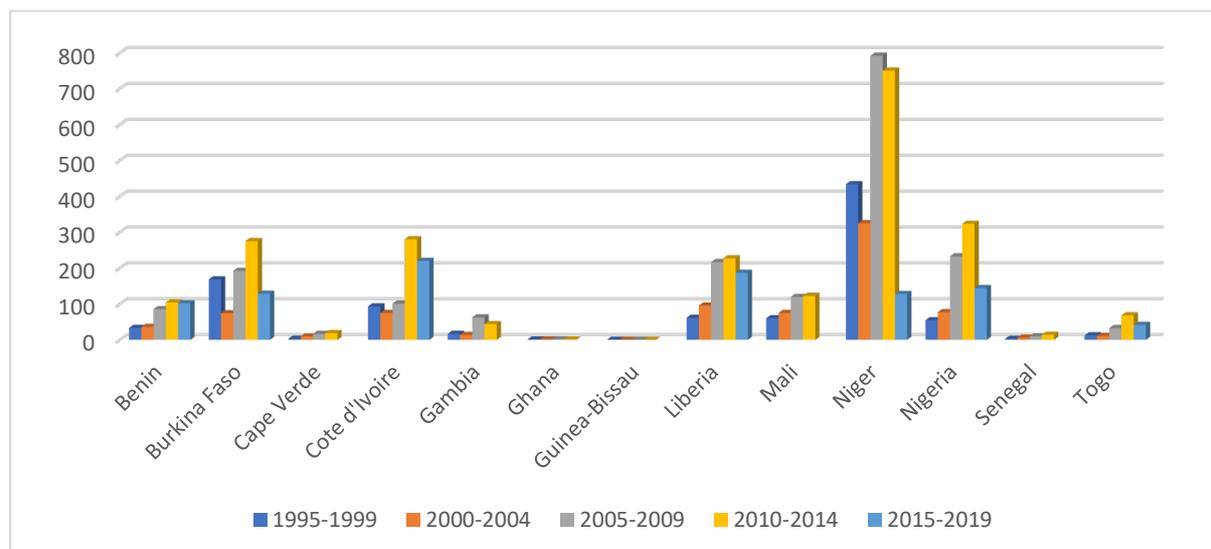
---

<sup>47</sup> La frontière vient d'être rouverte, et les mesures relatives à la pandémie de coronavirus (COVID-19) ont également limité les activités économiques.

<sup>48</sup> Cela s'explique par le fait que la Côte d'Ivoire a interdit l'entrée de produits en provenance du Nigeria.

faibles et insuffisants pour améliorer la frontière des possibilités de production du commerce agroalimentaire dans la sous-région.

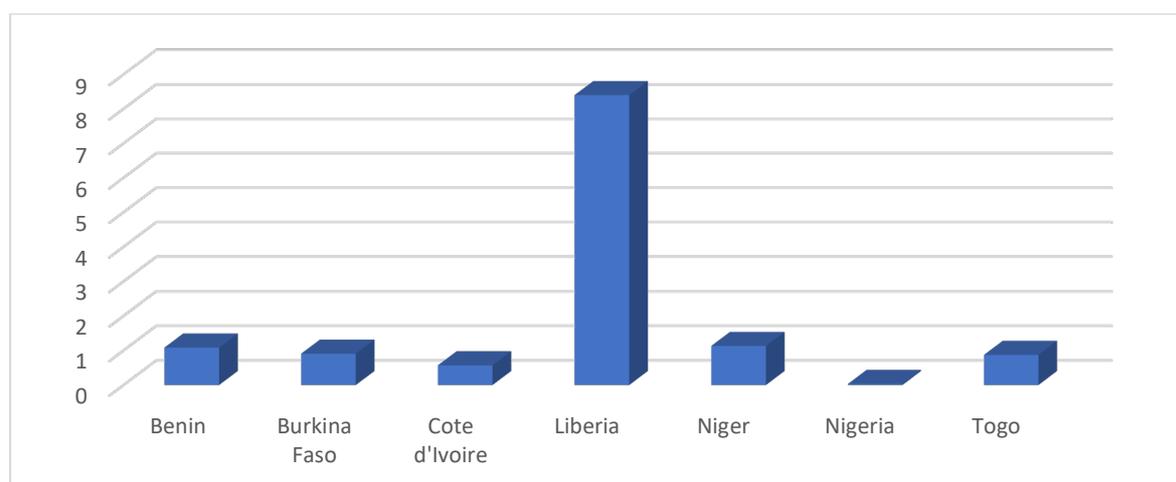
**Figure 37 Les dépenses agricoles moyennes du gouvernement (en millions de dollars)**



Source : calculé à partir de l'IFPRI (2019)

La figure 37 présente la moyenne périodique des dépenses agricoles des pays<sup>49</sup> où il est montré que le Niger avait les plus grandes dépenses agricoles sauf pour 2015-2019. Cependant, pour la période 2015-2019, la Côte d'Ivoire a eu les dépenses agricoles les plus importantes avec une valeur de 220 millions de dollars, suivie du Liberia avec 187 millions de dollars. On peut constater que les pays ont déboursé peu d'argent pour le secteur agricole et c'est l'une des raisons de la faible production et de la diversification des produits de base. La part des dépenses agricoles dans le PIB<sup>50</sup> est la plus importante pour le Liberia (8%) et la plus faible pour le Nigeria (0,03%), ce qui implique la mauvaise performance du secteur agricole dans beaucoup de pays (voir figure 38).

**Figure 38 Part des dépenses agricoles publiques dans le PIB, 2015-2019 (%)**



Source : calculé à partir de l'IFPRI (2019) et de UNCTADStat (consulté en janvier 2021)

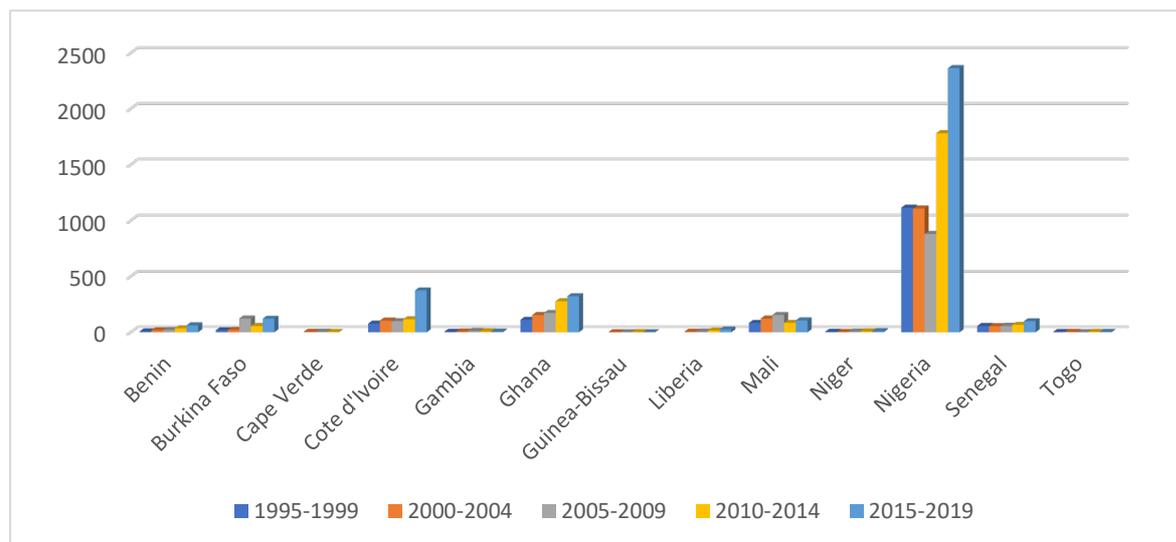
En termes de crédit au secteur agricole, l'économie nigériane a enregistré le taux le plus élevé tout au long des périodes étudiées (figure 39), ce qui pourrait être dû à la taille de l'économie et

<sup>49</sup> Il n'y a pas d'information pour la Guinée et la Sierra Leone.

<sup>50</sup> Seuls les pays de la figure 25 disposent d'informations pour cette période.

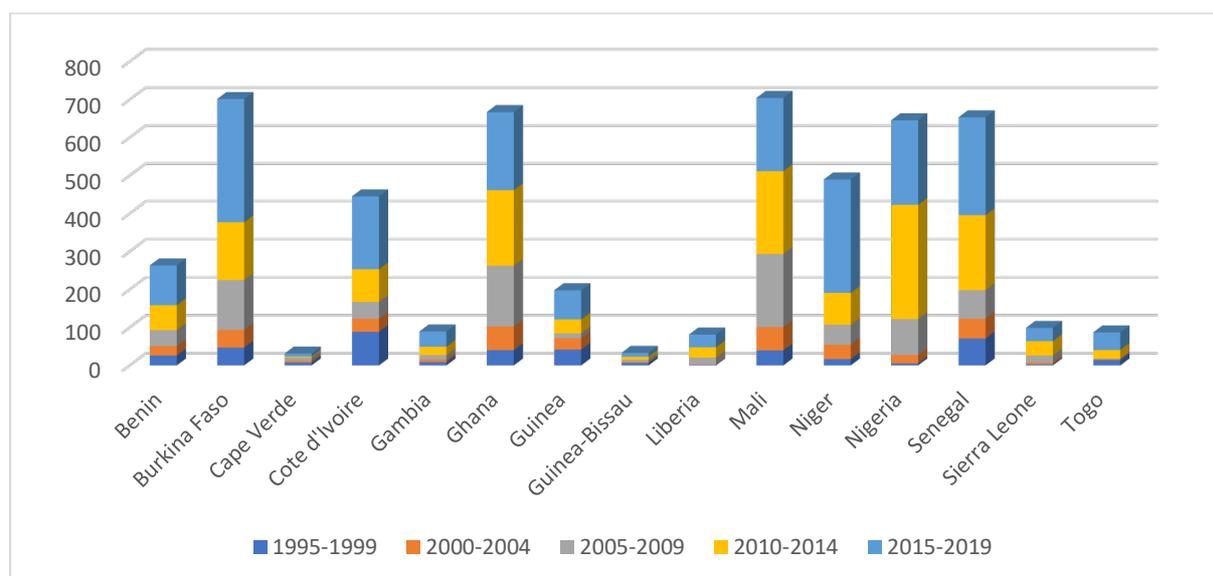
à l'approfondissement du secteur financier. Les autres États membres ont un crédit très limité au secteur agricole. Cependant, un nombre considérable de pays ont reçu de l'aide au développement à l'étranger au cours de ces périodes ; alors que le Mali a obtenu le montant le plus élevé en 2005-2009 avec 193 millions de dollars, le Nigeria a reçu 301 millions de dollars - le plus élevé - en 2010-2014 et le Burkina Faso a eu le montant le plus élevé en 2015-2019 avec 325 millions de dollars (figure 40). Bien que le secteur agricole de cette sous-région ait reçu quelques APD, la majorité d'entre elles ne sont pas destinées directement aux chaînes d'approvisionnement alimentaire et/ou aux négociants/entreprises agricoles, mais aux institutions de recherche.

**Figure 39 Le crédit agricole moyen (millions de dollars)**



Source : calculé à partir de FAOSTAT (consulté en mars 2021)

**Figure 40 L'aide moyenne au développement du secteur agricole à l'étranger (en millions de dollars)**



Source : calculé à partir de FAOSTAT (consulté en mars 2021)

Au niveau de la CEDEAO, la communauté économique a reconnu l'importance du financement du développement et a initié ab initio le Fonds de coopération, de compensation et de développement, qui s'est ensuite métamorphosé en une banque internationale de développement connue sous le nom de Banque d'investissement et de développement de la CEDEAO (BIDC).

L'un des objectifs de cette institution financière est de promouvoir le commerce intra régional à travers le soutien aux activités commerciales et à l'agriculture pour assurer la sécurité alimentaire dans la sous-région. Le rapport du Panel Malabo Montpellier (2020) indique qu'une entreprise nigériane a reçu la somme de 3 millions de dollars en 2012 pour revitaliser et moderniser ses minoteries. Par ailleurs, l'Agence régionale pour l'agriculture et l'alimentation (RAAF) a été créée en 2013 par la CEDEAO pour financer le développement agricole durable par la mise en œuvre de la politique agricole de la CEDEAO (ECOWAP) et de la politique régionale d'investissement agricole (RAIP). Le RAAF renforce les capacités des institutions agricoles en matière d'orientation et d'intelligence stratégiques, de suivi et d'évaluation, et de lois et règlements commerciaux dans les États membres. Les institutions de financement agricole de la communauté économique sont censées stimuler et améliorer la productivité du système alimentaire afin de réduire l'insécurité alimentaire et d'augmenter les revenus et l'emploi. Les initiatives de financement ont soutenu l'expansion des productivités alimentaires dans les États membres, qui ont été stimulées par la production de riz et de maïs dans le sous-secteur des céréales (Panel Malabo Montpellier, 2020).

### **5.5.2 Données de l'enquête de terrain**

Les résultats de l'enquête sur le terrain indiquent que des efforts ont été déployés dans les pays de la CEDEAO pour améliorer le financement du développement de la production et du commerce agricoles. Les initiatives d'offre de financement agricole tendent à augmenter le financement des activités agricoles, en particulier la production et le commerce alimentaires.

#### **5.5.2.1 Du côté de l'offre**

Le département de financement du développement a été créé au sein de la Banque centrale du Nigeria pour financer la production et le commerce agricoles et alimentaires. De nombreux pays comme le Ghana, le Nigeria, etc. ont créé des banques d'exportation et d'importation, des banques de développement et des banques agricoles pour soutenir le système agroalimentaire et créer des emplois dans le secteur. Des efforts ont également été déployés pour stimuler les prêts aux PME agroalimentaires dans de nombreuses chaînes de valeur, en outre, les banques centrales ont fait des efforts concertés pour persuader les institutions du marché monétaire de diriger une certaine proportion de leurs portefeuilles de crédit/prêts vers les agriculteurs, tandis que les institutions internationales telles que le FIDA et la Banque mondiale ont des installations/interventions dans cette sous-région pour le secteur agroalimentaire. Le rapport de terrain indique que les efforts de financement de l'agriculture ont porté leurs fruits, puisque certaines formules de financement/prêt sont destinées aux PME des chaînes de valeur agricoles (voir tableau 20). La Banque centrale du Nigeria a introduit le programme des emprunteurs d'ancrage (ABP) en plus du programme de garantie du crédit agricole existant ; la Banque ghanéenne d'exportation et d'importation a institué les facilités CAPEX et agro commerciales et garantit la performance du secteur agroalimentaire. Dans certains pays, des prêts spécifiques aux chaînes de valeur agroalimentaire sont mis en place, tels que des prêts pour la volaille, l'agriculture commerciale, la transformation agroalimentaire, etc.

**Tableau 20 Efforts et montages financiers pour améliorer le financement du commerce agricole**

<b>Efforts de financement de l'agriculture</b>	<b>Paquet de financement pour les PME</b>
Création d'un département de financement du développement pour financer l'agroalimentaire.	Financement du commerce
Subventions et aides	Programme d'emprunteurs d'ancrage - CBN
Incitations et subventions	Système de garantie des crédits agricoles - CBN
Facilité d'accès aux prêts - taux d'intérêt et garanties plus faibles, délai de remboursement des prêts	Programme d'investissement dans les petites et moyennes entreprises agroalimentaires
Création d'institutions financières spécialisées - banques EXIM, banques de développement, banques agricoles, etc.	Facilités CAPEX de la GEXIM, facilités et garantie de financement du commerce.
Prêts aux PME pour les chaînes de valeur agricoles	Prêts pour la volaille, prêts pour l'agro-transformation, prêts pour l'agrobusiness et la commercialisation.
Réglementation par les banques centrales des prêts agricoles des banques.	Prêts commerciaux agroalimentaires - CBN
Déploiement des interventions agricoles	Partage des risques basé sur des incitations nigérianes pour les prêts agricoles - CBN
Facilités du FIDA	Facilités de prêts de l'Autorité de développement du millénaire
Banques et facilités de microfinance	Banques et prêts de microfinance

Source : Enquête sur le terrain (2021)

En outre, les résultats du terrain montrent qu'il y a eu quelques paquets de financement agricole spéciaux et/ou des prêts de garantie pour les entreprises agroalimentaires et la commercialisation. La plupart des personnes interrogées déclarent que les acteurs du système alimentaire bénéficient d'un soutien tel que l'assurance agricole. Les résultats montrent également que les institutions financières ont alloué entre 35% et 65% de leurs portefeuilles de prêts aux agro-industries et à la commercialisation, mais qu'ils ne sont pas épuisés à chaque exercice financier<sup>51</sup>. Les entretiens avec les experts et les réponses du terrain ont identifié certains des facteurs qui influencent toujours l'approbation des prêts aux bénéficiaires (voir tableau 21). Bien que le rapport de terrain montre qu'il n'y a pas de préjugé sexiste concernant les bénéficiaires des financements/prêts agroalimentaires et qu'il y a beaucoup de femmes bénéficiaires de prêts<sup>52</sup>, on constate que certains facteurs, tels que ceux mentionnés dans la figure 41, empêchent les femmes d'accéder aux prêts. Par exemple, la disponibilité de garanties et/ou d'actifs fixes non appropriés a constitué un obstacle majeur à l'obtention d'un prêt par les femmes. Compte tenu des obstacles à l'approbation des prêts pour les femmes, il existe des facilités financières agricoles spécifiques destinées aux femmes. Les réponses de l'enquête sur le terrain indiquent que les facilités financières sont accessibles aux femmes soit par une demande individuelle, soit par une demande conjointe ou de groupe, avec des conditions relativement souples. Les conditions n'exigent pas d'actifs fixes en garantie, les garanties personnelles ou de groupe ne sont pas nécessaires, l'assurance de protection de prêt est à faible prime, cependant, seule une garantie du gouvernement est requise.

<sup>51</sup> Cela est dû à l'absence ou à l'insuffisance de garanties, à une mauvaise proposition de prêt/viabilité de l'entreprise, etc.

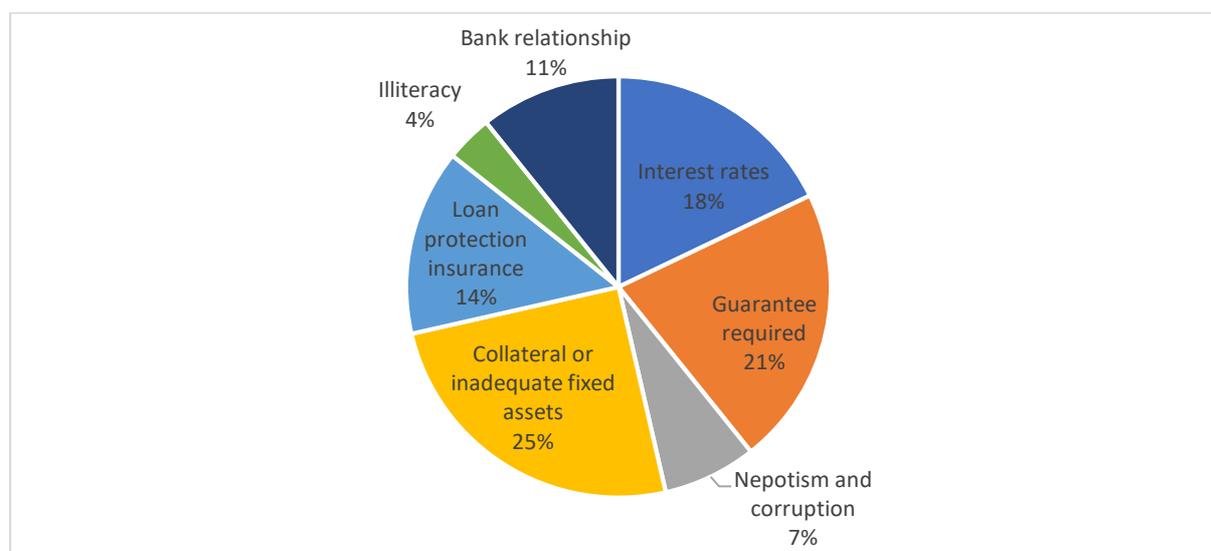
<sup>52</sup> Elles se situent dans la tranche d'âge 31-50 ans. Nous constatons que l'âge est un facteur déterminant pour l'accès aux prêts agroalimentaires pour les femmes, car la majorité des candidates de plus de 50 ans sont rejetées.

**Tableau 21 Déterminants des prêts agricoles par importance (par ordre décroissant)**

No.	Exigences
1	Solvabilité
2	Compte bancaire
3	Garant/garantie
4	Viabilité de l'entreprise
5	Assurance agricole
6	Facteurs divers - caractère, capacité, apport en capital
7	Antécédents en matière de crédit
8	Âge

Source : Enquête sur le terrain (2021)

**Figure 41 Facteurs empêchant les femmes d'accéder aux facilités de crédit**



Source : Enquête sur le terrain (2021)

### 5.5.2.2 Du côté de la demande

Les résultats du côté de la demande de prêts agroalimentaires indiquent qu'environ 67% des demandeurs ne possédaient pas les garanties requises, mais qu'ils pensaient néanmoins posséder les documents de prêt nécessaires. Cependant, leurs demandes sont rejetées en raison du manque de garanties, de garants<sup>53</sup>, de la nécessité de faire une demande en tant que groupe d'agriculteurs ; d'autres raisons non techniques apparaissent, comme le fait que les demandeurs ne sont pas des clients des banques, l'incapacité de donner une gratification/un pot-de-vin et les mauvaises procédures administratives.

Ainsi, malgré les initiatives et l'évolution de certains portefeuilles d'offre de financement agricole, il existe toujours des écarts entre la demande et l'offre de financement/prêts pour le commerce agroalimentaire. Bien que certains pays comme la Côte d'Ivoire, le Ghana, le Nigeria aient fait des efforts pour augmenter l'offre de financement du développement au secteur agroalimentaire par la création de la banque de développement, de la banque agricole, de la banque d'exportation et d'importation, etc., les initiatives font encore défaut dans des pays comme la Gambie, la République du Bénin, etc. Il y a eu quelques améliorations dans l'offre de ce financement du développement, mais le principal défi est l'accessibilité aux facilités de crédit en raison de certaines des conditions qui y sont attachées. Les écarts entre la demande et l'offre

<sup>53</sup> Deux garants - qui doivent être des fonctionnaires - sont nécessaires pour obtenir un prêt pour l'achat d'un camion.

de prêts pour les entreprises agroalimentaires et la commercialisation sont en grande partie dus à l'incapacité des demandeurs à trouver les garants de prêts et/ou les garanties appropriées, ainsi qu'à d'autres facteurs énumérés dans le tableau 21.

## **5.6 Questions relatives aux normes de qualité communes et aux infrastructures de qualité**

### **5.6.1 Efforts nationaux et régionaux**

D'une manière générale, les déficiences en matière d'infrastructures ont été le fléau du développement durable dans la CEDEAO, tandis que la disponibilité d'infrastructures de qualité<sup>54</sup> qui peuvent propulser des produits de norme internationale et la facilitation du commerce, en particulier dans le secteur agroalimentaire, est manifestement limitée. Pour pallier les déficiences en matière d'infrastructures de qualité, la communauté économique est intervenue sous la forme de l'introduction du Programme du système qualité en Afrique de l'Ouest (PSQAO) en 2014 pour soutenir sa politique de qualité (ECOQUAL) et la politique commune d'investissement en Afrique de l'Ouest (PCCIO). Ce programme structuré est conçu pour mettre en œuvre le système d'infrastructure de qualité de la CEDEAO en employant les politiques, les normes, les réglementations et le savoir-faire technique des produits échangés au niveau international afin de garantir la production de produits de qualité pour les marchés commerciaux intra régionaux et mondiaux. Sa principale fonction technique est de soutenir la mise en œuvre des règlements techniques, des politiques de normalisation, d'évaluation de la conformité, d'accréditation, de certification, de métrologie et de promotion de la qualité, ainsi que le cadre de mise en œuvre<sup>55</sup>. Depuis 2018, le WAQSP s'est métamorphosé en une agence de la qualité de la CEDEAO (ECOWAQ).

Bien que beaucoup reste à désirer en termes de fourniture d'infrastructures de qualité dans la CEDEAO, l'initiative WAQSP/ECOWAQ a fait passer la sous-région du " niveau traditionnel d'infrastructure " à un " stade de décollage ". Ceci est dû à la plateforme fournie en collaboration avec le Programme nigérian d'infrastructures de qualité (NQIP) pour les membres régionaux et internationaux et la reconnaissance du système national d'accréditation du Ghana, du système national d'accréditation du Nigeria, du Système d'accréditation ouest-africain et du système régional d'accréditation de la CEDEAO. Les organismes d'accréditation ont fait des efforts pour améliorer les essais et la certification des laboratoires - institutions accréditées - pour une augmentation des essais de produits et de l'assurance qualité pour les consommateurs. Le nombre de laboratoires accrédités et d'experts formés est en augmentation dans certains pays, notamment en Côte d'Ivoire, au Nigeria et au Ghana, ce qui pourrait favoriser l'apparition de produits sains et de qualité pour les consommateurs. En outre, la formulation et l'adoption officielle de politiques nationales de qualité ont été soutenues dans 8 États membres par le WAQSP afin d'améliorer les normes de qualité des produits, en particulier pour les produits agroalimentaires. Il a également stimulé l'amélioration des infrastructures de sécurité alimentaire pour les laboratoires d'essai et d'inspection ainsi que le développement des capacités de tous les acteurs des infrastructures de qualité dans la sous-région. Le système de surveillance de la sécurité alimentaire et l'application des mesures SPS ont été renforcés par le WAQSP sous la mise en œuvre de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI).

---

<sup>54</sup> Il s'agit de la pertinence et de l'adéquation de l'infrastructure qui est essentielle au développement de produits commercialisés de qualité.

<sup>55</sup> Voir [Context | ECOWAQ \(waqsp.org\)](https://www.waqsp.org)

## 5.6.2 Résultats de l'enquête sur le terrain

Malgré l'amélioration enregistrée dans les efforts d'initiative d'infrastructure de qualité de la CEDEAO à travers le WAQSP, les faits ont montré qu'il y a beaucoup d'écarts entre l'infrastructure réelle et l'infrastructure requise qui nécessite une amélioration de la qualité des produits agroalimentaires pour un meilleur accès aux marchés de ses partenaires commerciaux, en particulier l'UE et les États-Unis. Les informations tirées des entretiens avec les experts sur les infrastructures de qualité pour la mise à niveau des produits agroalimentaires et l'accès au marché montrent que la CEDEAO manque d'agences d'étalonnage des infrastructures qui peuvent produire et/ou fournir les infrastructures de métrologie telles que l'humidité, la pression, le poids, la température, le volume, etc. nécessaires pour garantir et appliquer la sécurité alimentaire.

En outre, il y a un nombre limité de laboratoires adéquats et bien équipés pour tester et inspecter la sécurité des produits agro-alimentaires, ce qui encourage les tests et la certification à l'étranger qui prennent souvent du temps, c'est-à-dire parfois un an à accomplir. Les quelques laboratoires de sécurité alimentaire disponibles sont confrontés au problème de la réparation des équipements, qui n'est pas possible à l'échelle nationale et régionale, à l'exception des faibles capacités de réparation au Nigeria et au Ghana, tandis que de nombreuses réparations sont effectuées à l'étranger, dans l'UE et aux États-Unis. Par conséquent, plus les laboratoires sont complexes, moins ils sont en mesure d'effectuer les réparations, car cela implique la nécessité de faire appel à des responsables de la qualité et de la gestion pour gérer efficacement les réparations. Pour avoir des produits agroalimentaires de qualité pour le commerce, la CEDEAO a besoin d'infrastructures de métrologie qui peuvent être obtenues par un étalonnage national ou régional ou par de lourds investissements dans l'importation d'installations pour mesurer et tester la température, le contenu et la qualité du sol, des semences, de l'eau, etc. Bien qu'il existe un nombre limité de laboratoires de métrologie reconnus au niveau international, leurs certifications ne le sont pas. En outre, les quelques institutions d'accréditation de la CEDEAO et de la région africaine ne sont pas reconnues internationalement en raison, entre autres, du faible développement des capacités et de l'accès inadéquat à une main-d'œuvre de qualité pour l'évaluation des laboratoires d'essai et d'inspection.

Les résultats de l'enquête ont fait allusion à l'interview des experts selon laquelle le niveau actuel des infrastructures de qualité dans la CEDEAO est insuffisant pour le commerce agroalimentaire, plus de 71% des réponses étant d'accord avec cette affirmation. Les 10 principales infrastructures nécessaires et suffisantes pour un commerce agroalimentaire de qualité sont identifiées dans le tableau 22, qui sont classées en deux catégories : les infrastructures de qualité "soft" et "hard".

**Tableau 22 Les 10 principales lacunes en matière d'infrastructures de qualité pour le commerce agroalimentaire (par ordre décroissant).**

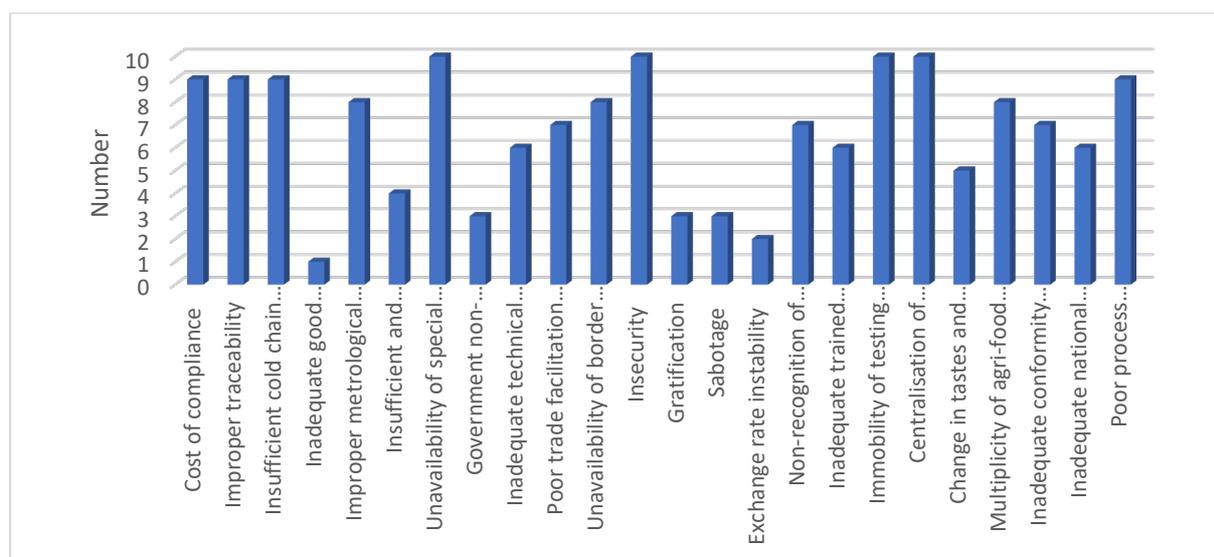
Infrastructures immatérielles de qualité	Infrastructures matérielles de qualité
Régime réglementaire efficace	Laboratoires accrédités SPS
Réglementations des normes accessibles	Installations de vérification de l'étalonnage
Sensibilisation, éducation et communication dans le domaine SPS	Laboratoires de métrologie
Installations de traçabilité	Unité de traitement standard
Politique nationale de qualité	Installations d'inspection
Développement des capacités	Technologie de traçabilité des processus
Accessibilité des pesticides/herbicides	Balance et pont de pesée
Inspecteurs agréés	Entrepôt agroalimentaire des frontières
Opérationnalisation des organismes d'accréditation	Laboratoires de référence régionaux
Prestataires de services SPS formés	Scanners

Source : Enquête sur le terrain (2021)

Les infrastructures de qualité nécessitent de lourds investissements qui pourraient se chiffrer en millions de dollars US, ce qui pourrait être coûteux pour de nombreux pays. Les réponses montrent que le développement des services d'évaluation de la conformité, tels que les laboratoires d'essais accrédités et les inspecteurs agréés, ainsi que le cadre juridique et l'infrastructure de métrologie sont nécessaires en Côte d'Ivoire, au Ghana et au Sénégal. De plus, l'opérationnalisation de l'infrastructure nationale de qualité dans de nombreux États membres rencontre des difficultés, tandis que les principales infrastructures de qualité fournies au niveau régional n'ont pas été rendues opérationnelles, ce qui rend difficile l'amélioration de la qualité des produits agroalimentaires commercialisés.

Bien que des efforts soient déployés pour combler les lacunes identifiées dans les infrastructures de qualité pour les produits agroalimentaires commercialisés aux niveaux national et régional, plusieurs obstacles doivent encore être franchis, ce qui nécessite l'engagement des gouvernements et de lourds investissements dans les infrastructures. Certains de ces obstacles ou défis nécessitent une réforme de l'administration, de la gouvernance et/ou des politiques pour une atténuation à court terme, tandis que d'autres ne pourront être surmontés qu'à long terme en raison du financement du développement impliqué. Le classement de l'importance des défis à relever pour obtenir des infrastructures de qualité est présenté dans la figure 42.

**Figure 42 Classement des défis de l'infrastructure de qualité**



Source : Enquête sur le terrain (2021)

Les services d'infrastructure de qualité sont classés comme les plus difficiles pour les acteurs du commerce agroalimentaire dans l'intra-CEDEAO, en particulier pour les négociants et les experts en évaluation de la conformité. En outre, les coûts élevés de conformité du service d'évaluation de la conformité, les chaînes de froid limitées pour les négociants agroalimentaires sont des défis majeurs, tandis que les difficultés de traçabilité et la technologie inadéquate pour le processus de traçabilité sont des problèmes liés aux agences d'application de la réglementation. La mauvaise gouvernance, le sabotage et l'inadéquation des infrastructures de facilitation du commerce aux frontières ont été identifiés comme des défis à l'infrastructure de qualité pour le commerce agroalimentaire. Ainsi, pour surmonter les défis liés aux infrastructures de qualité, les éléments de la figure 42 doivent être réalisés par étapes à court, moyen et long termes.

En outre, bien qu'il n'y ait pas d'exclusivité dans la fourniture d'infrastructures de qualité, en particulier d'infrastructures matérielles, le niveau d'éducation insuffisant des femmes les

désavantage dans l'utilisation optimale des infrastructures agroalimentaires de qualité disponibles. Cela a eu un impact sur la qualité de leurs produits agroalimentaires commercialisés et sur leur incapacité à se conformer aux réglementations requises, ce qui les a fait basculer vers le commerce informel et a inhibé l'intensité de leur commerce et les avantages du commerce intra-CEDEAO. En outre, le manque de sensibilisation de nombreux commerçants, en particulier les femmes, aux mesures prises derrière les frontières et aux documents requis pour le commerce transfrontalier, affecte leur accès au marché, leur exploitation et leur harcèlement aux frontières. En outre, les entretiens avec les experts montrent que la plupart des accréditeurs techniques, des inspecteurs agréés et des prestataires de services SPS sont des hommes. Les femmes sont nombreuses à se porter candidates aux activités économiques et celles qui le font risquent d'être écartées des processus de sélection.

## **6 Options stratégiques dérivées des conclusions du rapport et des ateliers des parties prenantes**

Les options stratégiques sont développées pour améliorer le commerce agricole et la politique commerciale, les infrastructures de qualité et le financement du commerce agricole dans la CEDEAO. Les options sont destinées aux décideurs politiques nationaux et à la communauté des donateurs. Les options stratégiques sont basées sur l'hypothèse que soit suffisamment de produits à commercialiser sont disponibles, soit il existe des potentiels commerciaux. Les questions relatives à l'amélioration de la transformation nationale et de la valeur ajoutée sont exclues car elles sortent du cadre de cette étude, mais nous supposons que c'est le rôle des projets de chaîne de valeur. Par ailleurs, un aspect central des options stratégiques est le rôle du commerce informel.

Dans l'ensemble, les recommandations de soutien suivantes ont été élaborées :

1. Soutenir le renforcement, la mise en œuvre et la capacité d'exécution de la Commission de la CEDEAO et des États membres en matière de facilitation du commerce.
2. Investir dans des infrastructures matérielles et immatérielles de qualité.
3. Soutenir le commerce informel et les commerçants en facilitant la mise en œuvre du programme d'appui à la réglementation du commerce informel de la CEDEAO.
4. Soutenir les programmes de sensibilisation au genre et les femmes commerçantes.
5. Améliorer l'accès au financement du commerce agroalimentaire, en particulier pour les femmes.

Pour chacune des options stratégiques, sur la base du discours des ateliers et des entretiens avec les experts, des domaines d'attention spécifiques ont été identifiés qui peuvent être abordés. Ils sont présentés dans le tableau ci-dessous. En outre, les produits de base suivants ont été identifiés comme ceux qui ont un grand potentiel pour l'intensification du commerce : Fruits et légumes, poisson, noix, huile de tournesol, huile de palme, manioc, pêche, oignons, niébé, graines de coton, sorgho et riz. De plus, ces produits sont très pertinents pour le commerce formel et informel ainsi que pour les femmes qui sont impliquées dans la production, la transformation et/ou le commerce de ces produits.

**Tableau 23 Élaboration d'options stratégiques**

Recommandation / Option stratégique	Domaine stratégique d'application				Objectif
	Facilitation du commerce	Informal Commerce	Infrastructure de qualité	Financement Agricole	
<p><b>Renforcer la capacité de plaider, de mise en œuvre et d'application de la Commission de la CEDEAO et des États membres : Se concentrer sur la facilitation du commerce et les normes</b></p> <p>Domaines d'action spécifiques qui peuvent être abordés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Transparence des règles et régimes commerciaux ainsi que la sensibilisation des commerçants transfrontaliers sur les réglementations commerciales existantes et le signalement des changements dans les régimes commerciaux à la CEDEAO ;</li> <li>• Promouvoir la conformité des États membres aux protocoles ETLs, en particulier les articles 6 et 10 de la section II ;</li> <li>• Travailler sur des concessions et/ou des délais réduits pour les produits agroalimentaires commercialisés aux frontières ("voies vertes") ;</li> <li>• Améliorer la capacité de la Commission à concilier les différences réglementaires entre les États membres.</li> <li>• Encourager la numérisation des procédures commerciales et douanières ;</li> <li>• Développer des réglementations homogènes en matière de limites d'essieux et de charge;</li> <li>• Harmoniser et/ou renforcer la reconnaissance mutuelle des normes SPS ;</li> <li>• Rationaliser les normes nationales et les exigences de qualité.</li> </ul>	X	X			<p>Rationaliser/simplifier la mise en œuvre des règles.</p> <p>Réduire les pertes de nourriture et le temps d'attente à la frontière.</p> <p>Améliorer l'approvisionnement alimentaire et réduire l'insécurité alimentaire.</p>
<p><b>Investir dans des infrastructures matérielles et immatérielles de qualité</b></p> <p>Domaines d'action spécifiques qui peuvent être abordés (en coopération avec la PTB) :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Mise à disposition d'entrepôts agroalimentaires aux frontières ;</li> <li>• S'attaquer aux problèmes des chaînes d'approvisionnement alimentaire, notamment en ce qui concerne la commercialisation des produits : infrastructure du marché (certification, normes de qualité, entrepôts, équipements de contrôle, etc ;</li> <li>• Développement et mise en œuvre de la politique nationale des États membres sur l'assurance qualité en accord avec l'assurance qualité de la CEDEAO ;</li> </ul>	X	X	X	X	<p>Aborde des aspects importants de la facilitation des échanges et tient compte de la nature périssable des produits agroalimentaires.</p>

Recommandation / Option stratégique	Domaine stratégique d'application				Objectif
	Facilitation du commerce	Informal Commerce	Infrastructure de qualité	Financement Agricole	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Améliorer les capacités humaines et le savoir-faire technique pour fournir des services d'assurance qualité ;</li> <li>• Élaborer un programme de formation professionnelle pour les auditeurs/inspecteurs de qualité ;</li> <li>• Soutenir l'obtention d'un plus grand nombre d'évaluateurs d'accréditation ;</li> <li>• Fournir une formation aux agents frontaliers afin d'améliorer la vitesse de dédouanement des denrées agroalimentaires périssables.</li> </ul>					
<p><b>Soutenir la mise en œuvre du programme d'appui à la réglementation du commerce informel de la CEDEAO.</b></p> <p>Domaines d'action spécifiques qui peuvent être abordés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Améliorer la base de données sur le commerce informel ;</li> <li>• Faciliter la circulation transfrontalière des commerçants de produits agroalimentaires de subsistance, en particulier pour les femmes ;</li> <li>• Prendre en compte les négociants en produits agroalimentaires de subsistance dans les réglementations et les statistiques commerciales officielles ;</li> <li>• Mettre en œuvre des politiques commerciales qui permettent la reconnaissance des commerçants transfrontaliers de produits agroalimentaires de subsistance ;</li> </ul>		X			Améliorer la vie et les affaires des commerçants informels/femmes
<p><b>Soutenir les femmes commerçantes et leur sensibilité (collaborer avec les organisations de femmes, par exemple le Centre des femmes et des enfants de la CEDEAO basé à Dakar).</b></p> <p>Domaines d'action spécifiques qui peuvent être abordés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Travailler avec les groupes de femmes (en ce qui concerne l'éducation, la formation, les sessions d'information, les connaissances sur les questions de marketing et de qualité) ;</li> <li>• Promouvoir les règlements de facilitation du commerce agroalimentaire liés aux femmes ;</li> <li>• Former les agents frontaliers à la mise en œuvre des règles et les sensibiliser à la pertinence/facilitation du commerce transfrontalier sensible au genre.</li> </ul>	X	X	X	X	Améliorer la vie et les affaires des femmes commerçantes  Reconnaître l'importance des femmes dans le commerce agroalimentaire

Recommandation / Option stratégique	Domaine stratégique d'application				Objectif
	Facilitation du commerce	Informal Commerce	Infrastructure de qualité	Financement Agricole	
<p><b>Améliorer l'accès au financement (collaborer avec les associations de commerçants, par exemple l'Association ouest-africaine du commerce transfrontalier AOCTAH-WACTAF).</b></p> <p>Domaines d'action spécifiques qui peuvent être abordés :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Développer et mettre en œuvre une option spéciale de financement du développement pour le commerce transfrontalier agroalimentaire intra-CEDEAO ;</li> <li>• Renforcement du secteur bancaire : transfert d'argent sécurisé ;</li> <li>• Les Etats membres devraient intégrer le financement agricole dans les marchés de capitaux ;</li> <li>• Mieux répondre aux besoins spéciaux concernant les garanties, par exemple la saisonnalité des récoltes ;</li> <li>• Développer des groupes de microfinance pour les femmes (en coopération avec KfW);</li> <li>• Développer des instruments financiers spéciaux pour les femmes commerçantes (en coopération avec la KfW).</li> </ul>				X	Amélioration de la vie et des affaires des commerçants informels/femmes

Source : compilation personnelle.

## 7 Conclusion

On ne saurait trop insister sur l'importance de la question du commerce intra régional, en particulier dans le domaine agroalimentaire, pour les aspirations de développement des États membres, notamment de la CEDEAO. En outre, le commerce intra-CEDEAO dans le domaine de l'agroalimentaire pourrait réduire l'insécurité alimentaire, la pauvreté et le chômage, ainsi que repousser les limites du système alimentaire. La perturbation des flux commerciaux agroalimentaires par la mise en œuvre de politiques commerciales et domestiques préjudiciables aux flux commerciaux inhibera les bénéfices associés au commerce agroalimentaire intra régional.

Le commerce agroalimentaire au sein de la CEDEAO augmente et continuera d'augmenter de manière "permanente" et/ou au niveau des micro et petites entreprises, bien que les statistiques officielles du commerce indiquent qu'il est faible, cependant, une plus grande partie du commerce agroalimentaire a lieu de manière informelle et non documentée. La prolifération du commerce agroalimentaire informel au sein de la CEDEAO est due à la prépondérance et à l'hétérogénéité des mesures de politique commerciale des États membres sur les négociants/transporteurs et les produits agroalimentaires échangés. En outre, l'insuffisance des capitaux, les problèmes de sécurité et de qualité des aliments, la difficulté à respecter les documents commerciaux et à faire des affaires, etc. sont d'autres raisons de la prolifération du commerce agroalimentaire transfrontalier informel. Afin d'étendre, d'améliorer et de soutenir le commerce agroalimentaire intra-CEDEAO et les politiques commerciales, la Commission de la CEDEAO, les États membres et les partenaires de développement/communauté des donateurs doivent réexaminer le modèle et la structure du commerce, mettre à jour leur compréhension des flux commerciaux agroalimentaires et des barrières commerciales associées. En outre, il est essentiel de connaître les lacunes en matière de financement agricole qui entravent ces flux commerciaux et les lacunes en matière d'infrastructures de qualité qui ont un impact sur la sécurité des aliments échangés.

Les options stratégiques pour améliorer le commerce agroalimentaire intra-CEDEAO qui ont émergé de cette étude sont les suivantes : premièrement, la mise en œuvre, le renforcement et l'amélioration de la facilitation des échanges de la CEDEAO et des États membres par l'harmonisation des réglementations relatives aux limites d'essieu/de charge utile, au contrôle technique des camions, aux exigences et aux permis relatifs à la taille des véhicules, au certificat d'inspection des véhicules, à la nomenclature douanière et statistique, aux certificats sanitaires et phytosanitaires qui sont applicables aux domaines stratégiques de la facilitation des échanges et du commerce informel ; deuxièmement, l'investissement dans l'infrastructure immatérielle de qualité (comme les accréditeurs, les inspecteurs agréés/les prestataires de services SPS formés, la politique nationale en matière d'infrastructure de qualité, les installations pour la traçabilité et l'opérationnalisation des organismes accrédités) et matérielle (comme les laboratoires SPS accrédités, les laboratoires d'étalonnage et de métrologie, les laboratoires de référence régionaux et les installations d'inspection) qui sont applicables aux domaines stratégiques de la facilitation du commerce, du commerce informel, de l'infrastructure de qualité et du financement agricole ; troisièmement, la mise en œuvre du programme de soutien à la réglementation du commerce informel de la CEDEAO ; quatrièmement, le soutien aux femmes commerçantes et leur sensibilité - question transversale pour la facilitation du commerce, le commerce informel, l'infrastructure de qualité et le financement de l'agriculture - enfin, l'amélioration de l'accès au financement de l'agriculture.

La pandémie actuelle de Covid-19 a montré non seulement l'importance du commerce régional mais aussi les problèmes qui résultent de sociétés mondialisées et étroitement intégrées. Néanmoins, l'isolement des économies les unes des autres ne peut être la voie de l'avenir. Le commerce régional fonctionnel sert d'outil de réduction des risques car les options d'achat et de vente de fournitures deviennent plus disponibles et permettent de générer des revenus. Il s'agit d'une caractéristique importante dans un avenir incertain, marqué par le changement climatique, où la probabilité de catastrophes naturelles et de multiples types de crises est susceptible d'augmenter. L'intégration et la collaboration régionales peuvent aider à surmonter cette incertitude et à améliorer les flux agro-commerciaux, à promouvoir la reprise économique et à contribuer à la sécurité alimentaire et aux moyens de subsistance de nombreuses personnes.

## 8 References

- Afrika, J. & Ajumbo, G. 2012. *Informal Cross Border Trade in Africa: Implications and Policy Recommendations*. Africa Economic Brief Volume 3, Issue 10, African Development Bank.
- African Union Commission (2020). Framework for boosting intra-Africa trade in agricultural commodities and services. Africa Union Publication, Addis Ababa.
- African Union Commission-United Nations Economic Commission for Africa (2012). Boosting Intra-Africa trade: issues affecting intra-African, proposed action plan for boosting intra-African and framework for the fast-tracking of a continental free trade area. AUC Publication, Addis Ababa.
- Bouet, A., Cosnard, L. and C. S., Fall (2019). Africa in Global Agricultural Trade, in Bouet, A and S. P., Odjo (Eds). Africa Agriculture Trade Monitor Report 2019. Washington, DC: International Food Policy Research Institute (IFPRI).
- Bouet, A., Cisse, A. and F., Traore (2020). Informal Cross-Border Trade in Africa, in Bouet, A., S. P., Odjo and C., Zaki (Eds). Africa Agriculture Trade Monitor 2020. Washington, DC: International Food Policy Research Institute (IFPRI).
- Bromley et al. (2011) *Regional Agricultural Transport and Trade Policy*, West Africa Trade Hub Technical Report No #41
- Brenton, P., and C. Soprano. (2018). Small Scale Cross-border Trade Africa: Why it Matters and How it Should Be Supported. *Bridges Africa*, 7 (4), 4-6.
- Cissokho, L., Haughton, J., Makpayo, K. and A., Seck (2012). Why is agricultural trade within ECOWAS so high? *Journal of African Economies*, 22 (1), 22-51.
- Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH (2019). Promoting trade in West Africa II: improving the efficient movement of goods in the ECOWAS region. GIZ, Bonn, Germany.
- Do, Q., Levchenko, A. A. and C. Raddatz (2016). Comparative advantage, international trade, and fertility. *Journal of Development Economics*, 119, 48-66. <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0304387815001170>.
- ECOWAS Commission (2010). ECOWAS Revised treaty. Abuja, Nigeria.
- Engel, J. and M. Jouajean (2017). Barriers to trade in food staples in West Africa: an analytical review. Overseas Development Institute Report: Shaping policy for development.
- Food and Agriculture Organisation (2006). Agriculture, trade negotiations and gender. FAO Publication, Rome. [www.fao.org/3/a-a0493e.pdf](http://www.fao.org/3/a-a0493e.pdf).
- Food and Agriculture Organisation (2017). Formalisation of Informal Trade in Africa: trends, experiences and socio-economic impacts. Accra, Ghana.
- Food and Agriculture Organisation (2021). FAO Statistics, accessed in April 2021.
- Fugazza, M. (2013). The Economics Behind Non-Tariff Measures: Theoretical Insights and Empirical Evidence, UNCTAD Policy Issues in International Trade and Commodities Studies Series, No. 57.
- Fofana, I., Odjo, S. P. and F. Traore (2019). Gender and trade in Africa: Case study of Niger. IFPRI Discussion Paper 01885. [ebrary.ifpri.org/utills/getfile/collection/p15738coll2/id/133507/filename/133719.pdf](http://ebrary.ifpri.org/utills/getfile/collection/p15738coll2/id/133507/filename/133719.pdf).
- Gourdon J. and A. Nicita (2013). A Preliminary Analysis on Newly Collected Data on Non-Tariff Measures, Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series no. 53.
- International Food Policy Research Institute (2019). SPEED | IFPRI : International Food Policy Research Institute. "Statistics on Public Expenditures for Economic Development (SPEED)." <https://doi.org/https://doi.org/10.7910/DVN/MKX1TU>
- International Food Policy Research Insitute (2020). Africa Agricultural Trade Monitor Report 2020. IFPRI, Washington D.C.
- International Trade Center (2011). Burkina Faso: Perspectives des entreprises sur les mesures non tarifaires: serie de L'ITC mesures non tarifaires. ITC Publication, Geneva.
- International Trade Center (2014a). Cote d'Ivoire: Perspectives des entreprises: serie de l'ITC sur les mesures non tarifaires. ITC Publication, Geneva.
- International Trade Center (2014b). Senegal: Perspectives des entreprises sur les mesures non tarifaires: serie de L'ITC mesures non tarifaires. ITC Publication, Geneva.
- International Trade Center (2015a). Guinee: Perspectives des entreprises: serie de l'ITC sur les mesures non tarifaires. ITC Publication, Geneva.

- International Trade Center (2015b). Unlocking Markets for Women to Trade. ITC Publication, Geneva. [https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/women\\_in\\_trade\\_web.pdf](https://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/women_in_trade_web.pdf)
- International Trade Centre (2017). *SheTrades: Promoting SME Competitiveness in Kenya*. ITC, Geneva.
- Japan International Cooperation Agency (2012). Data collection survey of traffic for international port and international corridor for West Africa. [12230611\\_01.pdf \(jica.go.jp\)](https://www.jica.go.jp/2230611_01.pdf)
- Karkare, P., Byiers, B., Apiko, P. and M., Kane (2021). A system, not an error: informal cross-border trade in West Africa. ECDPM Discussion Paper No. 300.
- Kareem, O.I. (2011). The European Union trade policies and Africa's exports. *World Economics* 12(2): 49-64.
- Kareem, O. I. (2014a). The welfare impact in Nigeria of the common external tariff of ECOWAS: a distributional effects analysis" in United Nations Conference for Trade and Development (UNCTAD) (eds.) "Trade Policies, Household Welfare and Poverty Alleviation: Case Studies from the Virtual Institute Academic Network", United Nations, Geneva, Switzerland. [http://unctad.org/en/PublicationChapters/gds2014d3\\_08\\_Nigeria\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationChapters/gds2014d3_08_Nigeria_en.pdf)
- Kareem, O.I. (2014b). Product standards and Africa's agricultural exports. AGRODEP Working Paper 0009, Washington, DC: International Food Policy Research Institute.
- Kareem, O. I. (2019a). Border measures and Africa's food trade: export market comparative analysis, WTO Symposium on 'The Role of Trade in the Global Agri-Food System', Geneva, Switzerland, 27<sup>th</sup> – 28<sup>th</sup> June 2019. DOI: 10.13140/RG.2.2.36106.41924
- Kareem, O. I. (2019b) "Jenseits von Hühnerteilen: Was Afrikas Agrarprodukte im Wettbewerb hemmt/Beyond chicken parts: What inhibits Africa's agricultural products in competition", *Welternahrung: Das fachjournal der Welthungerhilfe*. <https://www.welthungerhilfe.de/welternahrung/rubriken/entwicklungspolitik-agenda2030/wettbewerbsnachteile-afrikanischer-agrarprodukte/>
- Kareem, O. I. (2018). Determinants of Large-Scale Land Investment in Africa. *Land Use Policy*, Vol. 75, pp. 180 - 190. <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0264837716302502>
- Kareem, O. I. (2016). Food safety regulations and fish trade: evidence from European Union – Africa trade relations, *Journal of Commodity Market*, Vol. 2 (1), pp. 18 – 25. <http://authors.elsevier.com/sd/article/S2405851315300568>. DOI: 10.1016/j.jcomm.2016.07.002
- Kareem, F. O., and O. I. Kareem (2020). Employment responses to EU food safety regulations: a gender perspective. *The European Journal of Development Research*. <https://doi.org/10.1057/s41287-020-00330-8>
- Karoff, T. (2021). [The hidden world of informal African trade: Policy seminar wrap-up. Africa South of the Sahara \(foodsecurityportal.org\)](https://www.foodsecurityportal.org/).
- Kiratu, S. and S. Roy (2010). Beyond Barriers: the gender implications of trade liberalisation in Southern Africa. Trade Knowledge Network, International Institute of Sustainable Development, Manitoba, Canada.
- Koroma, S., Nimarkoh, J., You, N., Ogalo, V. and B. Owino (2017). Formalisation of informal trade in Africa: trends, experiences and socio-economic impacts. Food and Agricultural Organisation-Consumer Unity Trusts Society International. FAO Publication, Accra.
- Malabo Montpellier Panel (2020). Trading up: policy innovations to expand food and agricultural trade in Africa. Dakar, Senegal: AKADEMIYA2063.
- Rostow, W. (1991). The Five Stages-of-Growth: a Summary. In *the Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto* (pp. 4-16). Cambridge: Cambridge University Press. doi:10.1017/CBO9780511625824.005.
- Rudloff, B. and C. Wieck (2020). Sustainable supply chains in the agricultural sector: adding value instead of just exporting raw materials. *Stiftung Wissenschaft und Politik/German Institute for International and Security Affairs (SWP) Comment No. 43*, September.
- Pan-Africa Quality Infrastructure (2017). PAQI Stocktaking document 2017. [www.paqi.org](http://www.paqi.org).
- Permanent Interstate Committee on Drought Control in the Sahel (CILSS) database, assessed in May 2021. <http://www.eco-icbt.org/>.
- Sahel West Africa Club/ Organisation of Economic Cooperation and Development (SWAC/OECD) (2019). Women and Trade Networks in West Africa. OECD Publication, Paris. [https://read.oecd-ilibrary.org/development/women-and-trade-networks-in-west-africa\\_7d67b61d-en#page22](https://read.oecd-ilibrary.org/development/women-and-trade-networks-in-west-africa_7d67b61d-en#page22).
- Sahel West Africa Club/ Organisation of Economic Cooperation and Development (SWAC/OECD) (2021). Food system transformations in the Sahel and West Africa: implications for people and policies, Maps & Facts, no. 4, April 2021.

- Tondel, F., D'Alessandro, C., Hathie, I. and C., Blancher (2020). Rice trade and value chain development in West Africa: an approach for more coherent policies. ECDPM Discussion Paper Paper No. 283.
- Torres, C. and J. van Seters (2016). Overview of trade and barriers to trade in West Africa: insights in political economy dynamics, with particular focus on agricultural and food trade. European Centre for Development Policy Management Discussion Paper No. 195, July.
- Ukaoha, K. and A. Ukpe (2012). The ECOWAS Common External Tariff (CET) and Regional Integration. *ECOWAS Vanguard*, 2(2), 1-12.
- Ukaoha, K. and A. Ukpe (2013). The ECOWAS trade liberalisation scheme: genesis, conditions and appraisal. *ECOWAS Vanguard*, 2(3), 1-12.
- United Nations Conference for Trade and Development (2018). East African Community regional integration: trade and gender implications. UNCTAD Publication. <http://creativecommons.org/licenses/by/3.0/igo/>.
- United Nations Conference for Trade and Development (2019). International Classification of Non-Tariff Measures: 2019 Version. UNCTAD Publication, New York. [International Classification of Non-tariff Measures - 2019 edition \(unctad.org\)](https://unctad.org/publication/International-Classification-of-Non-tariff-Measures-2019-edition)
- United Nations Conference for Trade and Development (2021). UNCTADSTAT. [Beyond 20/20 WDS \(unctad.org\)](https://unctad.org/publication/Beyond-2020-WDS).
- United Nations Economic Commission for Africa (UNECA)-Africa Union (AU)-African Development Bank (AfDB) (2010). Assessing Regional Integration in Africa IV: Enhancing Intra-African Trade by the Economic Commission for Africa, UNECA Publication, Addis Ababa.
- United Nations Women. 2010. Unleashing the Potential of Women Informal Cross Border Traders to Transform Intra-African.
- United States Agency for International Development (2016). Evaluation of sanitary and phytosanitary (SPS) trade policy constraints within the maize and livestock value chains in West Africa: Nigeria, Ghana, Cote d'Ivoire, Burkina Faso and Mali. Leveraging Economic Opportunities Report #37. USAID Publication, Washington DC.
- West Africa Trade Hub (2009). ECOWAS market integration: Gap analysis. West Africa Trade Hub Technical Series No.33.
- World Bank (2004). The impact of international trade on gender equality: do women benefit from expansions in international trade? PREM Notes 30200 – Gender, No. 86. <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/190218/1/adbi-wp797.pdf>.
- The World Bank Group (2020). Trading for Development in the Age of Global Value Chains. The World Bank Group World Development Report, Washington DC, USA.
- World Bank and World Trade Organization (2020). *Women and Trade: The Role of Trade in Promoting Gender Equality*. Washington, DC: World Bank. doi:10.1596/978-1-4648-1541-6.
- World Bank's World Integrated Trade Solution database, assessed in January 2021. <https://wits.worldbank.org>.
- World Trade Organisation (2020). Regional trade agreements database. [WTO | Regional trade agreements](https://wto.org/regional-trade-agreements)

## 9 Annexe

### 9.1 Questionnaire de l'enquête sur le terrain

#### Instruction importante

Veillez noter que certaines sections du questionnaire peuvent ne pas vous concerner. La section 1 s'applique à tous les répondants. Si vous êtes un expert d'une institution internationale, régionale ou nationale, veuillez remplir les sections 2.1 et 4. En revanche, si vous êtes un négociant ou un transporteur de produits agroalimentaires, veuillez remplir les sections 2.2, 3.3 et 4.0. Si votre expert financier est issu de l'institution internationale, régionale ou nationale, veuillez remplir la section 3.1 ; si votre expert financier est issu d'une institution financière privée, veuillez remplir la section 3.2. L'expert en infrastructures de qualité doit remplir la section 4.

#### 1. informations de base sur les personnes interrogées

Nom du répondant.....

L'organisation des répondants.....

Courriel de contact du répondant.....

	Information	Applicable	Cochez (X) comme il convient
1	Sexe	Mâle	
		Femme	
2	Tranche d'âge/groupe	18 - 30	
		31 - 50	
		>51	
3	Type de corridor commercial	Formel	
		Informel	
4	Nom du corridor commercial		
5	Nom des pays de la question n°4		
6	Poste frontière et pays		
7		Trader	
		Transporteur	
		Institution	
		Expert financier	
		Expert QI	

## **2. Cartographie des barrières commerciales**

### **2.1 Institutions/Agence de régulation**

- Quels sont les documents commerciaux requis pour les produits agroalimentaires échangés de part et d'autre des frontières ?
- Quelles sont les exigences des transporteurs de produits agroalimentaires à travers la frontière?
- Quels documents les négociants en produits agroalimentaires doivent-ils produire avant d'être autorisés à franchir les frontières ?
- Quelles sont les mesures réglementaires - en termes de normes de sécurité alimentaire - auxquelles les produits agroalimentaires échangés doivent se conformer ?
- Quelles sont les autres mesures à prendre derrière la frontière pour les produits agroalimentaires échangés ?
- Combien de temps faut-il pour accomplir les procédures douanières à la frontière ?
- Les transporteurs et les négociants de produits agroalimentaires bénéficient-ils de concessions ou d'avantages en raison de la nature de ces produits ?
- Quels sont les droits de douane sur les produits agroalimentaires ?
- Les négociants en produits agroalimentaires paient-ils des droits et/ou des prix à la frontière supplémentaires en plus des droits de douane ?
- Si oui, quels sont-ils ?
- Existe-t-il des restrictions quantitatives ou des quotas sur des produits agroalimentaires?
- Si oui, sur quel produit agroalimentaire ?
- Existe-t-il des restrictions volontaires à l'exportation de produits agroalimentaires ?
- Si oui, pour quel produit agroalimentaire ?
- Parmi les produits agroalimentaires, lesquels sont interdits ?
- Quels sont les principaux produits agroalimentaires échangés au-delà des frontières ?
- Quels produits agroalimentaires sont souvent échangés par les femmes à travers cette frontière?

### **2.2 Commerçants/Transporteurs**

- Quel type de commerçants êtes-vous ? Petits, moyens, grands ?
- Quels sont les principaux produits agroalimentaires échangés à travers les frontières ?
- Vos produits agroalimentaires échangés sont-ils soumis à des droits de douane ?
- Existe-t-il des restrictions quantitatives/quotas pour les produits agroalimentaires échangés ? Si oui, indiquez.....
- Combien de temps faut-il pour accomplir les procédures de douane et d'immigration à la frontière ?
- Quels sont les produits agroalimentaires que vous commercialisez et/ou transportez à la frontière ?
- Existe-t-il des produits agroalimentaires interdits ou soumis à des restrictions ? Si oui, de quel produit agroalimentaire s'agit-il ? .....
- Pratiquez-vous encore le commerce ou le transport des produits agroalimentaires interdits ou réglementés ?

- Lesquelles des mesures non tarifaires/disposées à la frontière suivantes sont imposées ou requises pour les produits agroalimentaires à la frontière ?  
Cochez les cases appropriées et classez-les par ordre d'importance (1=le plus important, ....., jusqu'à la fin).

		Cochez	Importance	Restriction
1	Certificat d'origine			
2	Formulaire de déclaration d'exportation			
3	Nomenclature douanière et statistique			
4	Permis de transit/transport routier inter-états			
5	Garantie de cautionnement			
6	Inspections sanitaires et phytosanitaires			
7	Journal de bord			
8	Carte brune			
9	Contrôle technique du transport routier/du camion			
10	Livret de dédouanement/vignette d'importation ou d'exportation			
11	Certificat de l'accord de la Cedeao sur les véhicules de transit routier			
12	Limite de 11,5 tonnes par essieu et par charge			
13	Dimensions du moyen de transport (longueur, largeur et hauteur)			
14	Certificat d'accord de transit routier de conteneurs de la CEDEAO			
15	Sceau du conteneur			
16	Plaque d'immatriculation - avant et arrière, plaques TRIE, nationales ou CEDEAO			
17	Journal de bord TRIE de la CEDEAO - carnet TRIE			
18	Garantie de la convention TRIE - caution ou garantie - transit multiple ou simple			
19	Formulaire de déclaration CEDEAO			
20	Preuve d'inspection			
21	Autres.....			

- Parmi ces mesures, quelles sont celles que vous considérez comme des obstacles au commerce et qu'il vous est difficile de respecter (veuillez les classer selon qu'elles sont non restrictives, relativement restrictives ou restrictives dans la dernière colonne du tableau ci-dessus) ?
- Existe-t-il des barrières commerciales spécifiques au genre ? Si oui, quelles sont-elles ?
- Existe-t-il des restrictions saisonnières pour les produits agroalimentaires commercialisés ?
- La limite de chargement autorisée pour les camions est-elle la même dans tous les États membres ? Si non, indiquez la limite par État membre ? .....
- Si non, indiquez la limite dans votre corridor commercial.....
- Que se passe-t-il en cas de surcharge ou de surpoids des camions dans un État membre ? Y'a-t-il des coûts associés ?
- Quel est le temps nécessaire pour remplir tous les documents / procédures à la frontière ?
- Y a-t-il des coûts associés à la documentation ? Si oui, combien ?

- Avez-vous été confronté à des points de contrôle sur la route vers la frontière ? Si oui, combien ?
- Payez-vous des frais non officiels à la frontière pour permettre le passage de vos produits ?
- Si oui, à quelle fréquence les payez-vous ? Parfois.... Toujours.....
- La preuve d'inspection de 6 mois est-elle respectée dans les Etats membres avec lesquels vous faites du commerce ?
- Y'a-t-il des restrictions de mouvement dues à d'autres documents que le passeport/certificat de voyage de la CEDEAO comme requis ?
- La langue est-elle une barrière ?

### **3. L'écart du financement du commerce**

Instruction : La section 3.1 doit être complétée par les institutions financières internationales/publiques. La section 3.2 doit être complétée par l'institution financière privée. La section 3.3 doit être complétée par les négociants/transporteurs agricoles.

#### **3.1 Institutions financières nationales/régionales ou internationales**

- Quels sont les efforts déployés pour améliorer le financement du commerce agricole ?
- Existe-t-il des fonds de banques de développement destinés au secteur du commerce agroalimentaire ?
- Quel paquet/plateforme de financement est disponible pour financer les PME agroalimentaires et les autres acteurs ?
- L'ensemble des prêts sont-ils accessibles aux groupes vulnérables tels que les femmes ? Si non, quels sont les obstacles ou les barrières à l'accès aux prêts ?
- Existe-t-il une offre spéciale de financement agricole ou des prêts de garantie pour l'agrobusiness et la commercialisation ?
- Existe-t-il des portefeuilles de prêts agricoles spécifiques destinés à ces groupes vulnérables - les femmes ?
- Quels sont les efforts des banques centrales pour financer les entreprises agricoles et la commercialisation ?
- Quelles facilités de crédit et quels guichets financiers sont à la disposition de la Banque de développement pour les entreprises agricoles et la commercialisation ?
- Existe-t-il une assurance agricole pour les acteurs des chaînes de valeur de l'approvisionnement agroalimentaire ?
- Existe-t-il un soutien spécial pour les acteurs de ce secteur afin de stimuler la production et le commerce ?

#### **3.2 Banque financière/micro/coopérative et sociétés d'épargne et de coopération**

- Quelles sont les conditions à remplir pour obtenir un prêt agricole ?
- Quels sont les facteurs qui déterminent l'émission de prêts agricoles ?
- Quel pourcentage des liquidités de la Banque est affecté à la charge ?
- Les prêts agricoles ont contribué à quel pourcentage de la facilité de charge totale ?

- Existe-t-il des facilités de financement agricole spécifiques destinées aux femmes, aux jeunes, aux autres acteurs vulnérables ? Si oui, dans quelle mesure ces prêts leur sont-ils accessibles ?
- Quelles sont les conditions associées aux prêts spécifiques aux femmes ?
- Combien y a-t-il de bénéficiaires de prêts spécifiques aux femmes par an ? Dans quelle tranche d'âge se situent-ils ?
- Combien de financements de commerce agricole sont effectués par an ?
- Combien de personnes ont demandé un prêt ?
- Combien de bénéficiaires de prêts par an ?
- Combien de bénéficiaires de prêts sont des femmes ? Quelle est leur tranche d'âge ?
- Combien sont rejetés ?
- Combien d'entre eux sont des femmes ?..... Quelle est leur tranche d'âge ? .....
- Quelles sont les raisons des rejets de prêts agricoles ?
- Chaque année, la Banque épuise-t-elle le capital alloué aux prêts agricoles ?
- Si non, pourquoi ? Est-ce dû aux facteurs suivants (cochez la case correspondante) :

	Raison de la non-exhaustivité des prêts bancaires	Cochez la case appropriée
1	Absence de garantie ou garantie insuffisante.	
2	Mauvaises propositions de charge.	
3	La marchandise agricole négociée n'est pas lucrative.	
4	Le négociant agricole n'est pas un client de la Banque.	
5	La politique de la Banque est de ne pas épuiser les fonds alloués.	
6	La majorité des demandeurs sont des femmes et risquent d'être en défaut de paiement.	
7	Les femmes doivent présenter des garants masculins.	
8	Autres.....	

### 3.3 Négociant agricole/transporteur

- Avez-vous des garanties pour la demande de prêt ?
- Pensez-vous avoir les documents nécessaires pour le prêt ?
- Avez-vous pu obtenir le prêt effectivement demandé ? Si non, pourquoi ? Est-ce dû aux facteurs suivants :

	Contraintes liées aux prêts	Cochez la case appropriée
1	Insuffisance des crédits agricoles bancaires.	
2	Un grand nombre de demandeurs de prêts.	
3	Parce que vous n'êtes pas client de la banque.	
4	Impossibilité d'accorder des gratifications aux fonctionnaires de la banque.	
5	Mauvaise procédure administrative.	
6	Garantie insuffisante.	
7	En raison de votre sexe.	
8	Les candidats plus âgés sont souvent pris en considération.	
9	Un groupe de produits agricoles ou un groupe d'agriculteurs sont préférés.	
10	Autres.....	

- Demandez-vous le prêt seul ou en tant que groupement de producteurs ?

#### 4. Interview sur la qualité des infrastructures

- La qualité actuelle des infrastructures est-elle suffisante pour le commerce transfrontalier de produits agricoles et alimentaires ? (Pas du tout d'accord, pas d'accord, neutre, d'accord, tout à fait d'accord).
- Quelles sont les infrastructures nécessaires pour un commerce agroalimentaire réussi ?
- Quelles sont les implications financières des infrastructures requises ?
- Quelles sont les opérations et procédures de votre pays en matière de normes de qualité pour l'agroalimentaire ?
- Quels sont les défis à relever en matière d'infrastructures de qualité pour le commerce agroalimentaire ?
- Dans quelle mesure ces infrastructures de qualité en matière de sécurité agroalimentaire sont-elles suffisantes ? Les options sont : suffisant, relativement suffisant et non suffisant.

	<b>Infrastructures de qualité en matière de sécurité alimentaire</b>	<b>Degré de conformité aux normes</b>
1	Laboratoire	
2	Test de la qualité des aliments/contrôle de la qualité	
3	Certification	
4	Inspection et accréditation de la conformité à la qualité	
5	Étiquetage	
6	Évaluation de la conformité	
7	Autres.....	

- Dans quelle mesure ces infrastructures de qualité sont-elles suffisantes dans votre pays ? (Option : suffisant ; relativement suffisant et non suffisant)

	<b>Disponibilité d'infrastructures de qualité</b>	<b>Niveau de satisfaction</b>
1	Installations permettant de faire respecter la sécurité alimentaire à la frontière	
2	Installations de quarantaine alimentaire de base	
3	Installations d'inspection de la qualité des produits agroalimentaires	
4	Inspection de l'étiquetage	
5	Laboratoire	
6	Installations d'essai et de certification	
7	Automatisation et procédures douanières	
8	Installations de contrôle du contrôle technique et du poids des véhicules de transport de marchandises et des camions	
9	Mesure et certification des limites d'essieu/de charge	
10	Installations d'automatisation des procédures douanières	
11	TIC pour traiter les documents commerciaux, par exemple les certificats d'origine, les formulaires, les enregistrements commerciaux, etc.	
12	Contrôle et surveillance des importations et autres installations de licences automatiques	
13	Personnel approprié pour l'inspection de la qualité	

- Y'a-t-il un besoin de développement des capacités en matière de normes et de certification des produits ?
- Les institutions/négociants ont-ils besoin de développer leurs capacités ? Si oui, dans quels domaines ?

	Besoin de développement des capacités	Cochez la case appropriée
	Soutien technique en matière d'inspection et de contrôle de la qualité	
	Installations et équipements	
	TIC/numérisation du commerce	
	Enrichissement des laboratoires	
	Évaluation de la conformité et certification	
	Mesures techniques - normes de production, de transformation et de commercialisation	
	Manipulation des aliments	
	Développement humain/personnel	

- Quels sont les défis à relever pour obtenir des infrastructures de qualité ?
- Quel est le soutien institutionnel requis pour des infrastructures de qualité ?
- Quelle expertise professionnelle et technique est nécessaire pour améliorer le commerce agroalimentaire sous régional ?
- La rémunération appropriée du personnel pourrait être un défi dans de nombreuses institutions, quel est votre point de vue à ce sujet ?

## 9.2 Les mesures de politique commerciale intra-CEDEAO des Etats membres

Country	Import requirement	Export requirement
Benin	Carte brune <sup>56</sup>	Cautionnement TISF
	Certificat phytosanitaire	Certificat de déclaration
	Carte jaune	Certificat d'inspection
	Certificat d'origine	Inspection avant expédition
	Certificat d'inspection	
	Permis de transport inter-États	
	Facture commerciale originale	
	Journal de bord ISRT/Carnet TRIE	
	Déclaration anticipée d'importation (DAI)	
	Certificat d'importation	
	Note de suivi de la cargaison	
	Facture pro-forma	
	Certificat d'assurance	
	Connaissance	
Sceau du conteneur		
Burkina Faso	Certificat national de conformité <sup>57</sup>	Licence d'exportation
	Permis de conduire	Certificat d'exportation

<sup>56</sup> Ce document vise à garantir une indemnisation équitable aux victimes d'accidents de la route dans les États. <https://www.ecowas.int/speciali.zed-agencies/ecowas-brown-card/>.

<sup>57</sup> Obligatoire pour le lait, les huiles alimentaires, les céréales, le riz, le thé, le sucre, etc. [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp462\\_crc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp462_crc_e.htm).

Country	Import requirement	Export requirement
	Formulaire de déclaration de la CEDEAO	Formulaire de déclaration d'exportation
	Déclaration préalable à l'importation (DPI) <sup>58</sup>	Avis de débit du compte du correspondant étranger <sup>59</sup>
	Certificat phytosanitaire <sup>60</sup>	Certificat d'origine
	Autorisation spéciale d'importation (ASI) <sup>61</sup>	Lettre de change
	Certificat d'assurance	Facture pro forma
	Facture commerciale et liste de colisage	Contrat d'exportation
	Certificat d'inspection	Avis de transfert reçu par la BCEAO
	Certificat de vérification (AV)	Titres de transit
	Contrat commercial/facture	Certificat de responsabilité
	Déclaration sommaire (incluant la feuille de route)	Bon de commande/lettre de crédit
	Certificat de pêche	Informations électroniques sur l'exportation
	Certificat d'origine (CEDEAO)	
	Carte brune	
	Inspection COTECNA	
	Certificat Halal	
	Certificat fiscal	
	Note de fret (LTA)	
	Fiche de détail et déclaration de valeur obligatoire (DV)	
	Caution (acquit-à-caution)	
	Carnet Trie de l'ISRT	
	Certificat de fumigation	
Cote d'Ivoire	Déclaration d'importation (DAI)	Numéro d'enregistrement d'exportation
	Numéro d'enregistrement d'importation	Licence d'exportation
	Licence d'importation <sup>62</sup>	Facture commerciale et liste de colisage
	Facture commerciale originale	Certificat d'origine
	Certificat d'origine	Certificats d'inspection
	Certificat d'assurance	Certificat de poids <sup>63</sup>
	Carte routière	Certificat de pêche
	Facture de fret originale/Carnet TRIE	Facture consulaire
	Certificat d'assurance	
	Carte routière	
	Facture de fret originale/Carnet TRIE	

<sup>58</sup> Pour les marchandises dont la valeur est égale ou supérieure à 500.000 FCFA. [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp462\\_crc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp462_crc_e.htm).

<sup>59</sup> Spécifique pour le commerce international mais pourrait être exigé pour les marchandises en transit. Voir plus d'informations (CEDEAO, 2004).

<sup>60</sup> Pour les produits végétaux non transformés (WTO Review, 2017).

<sup>61</sup> Par exemple, la farine (1000 tonnes minimum), le sucre (2000 tonnes minimum).

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp462\\_crc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp462_crc_e.htm).

<sup>62</sup> <https://howtoexportimport.com/Documents-required-for-exporting--9255.aspx>.

<sup>63</sup> <https://www.privacyshield.gov/article?id=Gambia-Import-Requirements-and-Documentation>

Country	Import requirement	Export requirement
	Liste de colisage	
	Connaissment	
	Facture pro-forma	
	Note de suivi de la cargaison	
	Certificat d'inspection de Webb Fontaine	
The Gambia	Certificat de déclaration d'importation	Certificat de déclaration d'exportation
	Facture commerciale	Certificat d'inspection
	Inspection douanière	Droits de douane et taxes à l'importation
	Certificat sanitaire <sup>64</sup>	
	Certificat d'origine	
	Permis d'importation spécifique à la consignation <sup>65</sup>	
	Certificat phytosanitaire	
	Droits de douane à l'importation	
	Païement de la TVA	
	Prélèvement à l'importation	
	Connaissment	
Ghana	Formulaire C. 59 <sup>66</sup>	Formulaire A2 de contrôle des changes de la Banque du Ghana
	Certificat d'origine	Formulaire de déclaration électronique
	Connaissment original	Certificat d'origine
	Permis/licence d'importation	Facture pro forma
	Liste de colisage	Certificats d'inspection <sup>67</sup>
	Certificat phytosanitaire	Licence d'exportation
	Certificat vétérinaire	Cautionnement TRIE
	Facture pro forma	Carte brune
	Passeport	Formulaires d'exportation non traditionnels
	Déclaration de transit	Facture de TVA et NHIL
	Certificat d'inspection (FCVR)	Lettre de voiture
	Certificat d'assurance <sup>68</sup>	
	Certificat de qualité d'importation <sup>69</sup>	
	Certificat de quarantaine végétale	
	Facture attestée (C.61)	
	Formulaire de déclaration d'importation (IDF)	
	Certificat de fumigation	
	Certificat d'exonération fiscale (TCC)	
	Certificat de numéro d'identification fiscale (TIN) ou carte du Conseil des chargeurs	

<sup>64</sup> Spécifique pour les viandes et produits carnés frais ou congelés préemballés (y compris les abats) (OMC, 2017).

<sup>65</sup> Les informations sont basées sur l'analyse des lacunes de la zone de libre-échange de la CEDEAO (West Africa Trade Hub, 2009).

<sup>66</sup> <https://howtoexportimport.com/Customs-process-for-export-9254.aspx>

<sup>67</sup> <https://howtoexportimport.com/Documents-required-for-import-customs-clearance-159.aspx>

<sup>68</sup> <https://howtoexportimport.com/Documents-required-for-import-customs-clearance-159.aspx>

<sup>69</sup> Poisson spécifique ou frais/traité. [https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp462\\_crc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tp462_crc_e.htm)

Country	Import requirement	Export requirement
	Rapport final de classification et d'évaluation (FCVR)	
	Carnet de douane international	
	Certificat de matriculation (carte de propriété) ou carnet de bord	
	Certificat de réimportation	
	Lettre de crédit	
	Formulaire AI de la Banque du Ghana	
	Permis d'importation par la Commission forestière (TIDD)	
	Carnet ou Tryptique	
Guinea Bissau	Déclaration d'importation	Déclaration d'exportation
	Inspection d'importation	Facture pro forma
	Certificat phytosanitaire	Licence d'exportation <sup>70</sup>
	Permis d'importation	Certificat d'origine
	Caution (garantie de la convention TRIE)	Preuve d'enregistrement
	Déclaration préalable à l'importation (DAI)	Crédit de dédouanement
	Certificat d'inspection vétérinaire	
	Facture commerciale originale	
	Carnet TRIE, ECOWAS ISRT logbook	
	Carte routière	
	Taxe spéciale à l'importation (TCI) en Côte d'Ivoire	
	Taxe de protection dégressive (TDP)	
	Note de suivi de la cargaison (BESC)	
	Dédouanement avec SYDONIA	
Mali	Formulaire de déclaration détaillée	Licences d'exportation
	Certificat d'inspection (AV)	Caution (acquiescement)
	Certificat d'origine	Certificat phytosanitaire
	Certificat vétérinaire	Déclaration d'exportation
	Certificat phytosanitaire	Licence d'exportation
	Carte brune	Certificat d'origine
	Formulaire de déclaration CEDEAO	Carte brune
	Les importateurs/conducteurs doivent présenter :	
	-Carte grise	
	-Certificat d'assurance du véhicule	
Niger	-Documents prouvant la résidence à l'étranger du demandeur.	Carnet TRIE
	Formulaire de déclaration sommaire	Certificat phytosanitaire
	Carnet TRIE	Carte brune
	Permis d'importation	Certificat de transit routier CEDEAO
	Certificat d'origine	Formulaire de déclaration sommaire

<sup>70</sup> Spécifique pour les graines d'arachide, les cuirs et les peaux.  
[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp462\\_crc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp462_crc_e.htm)

Country	Import requirement	Export requirement
	Certificat phytosanitaire	Certificat d'origine
	Certificat vétérinaire	Certificat d'accord
	Permis d'importation de véhicules temporaires	Cautionnement TRIE
	Déclaration sommaire	
	Déclaration détaillée	
Nigeria	Certificat d'inspection des véhicules	Enregistrement auprès du Nigeria Export Promotion Council (NEPC)
	Carte grise	Formulaire 1 (le cas échéant)
	Sceaux de conteneurs	Facture pro-forma
	e-Formulaire M	Certificat de qualité
	Carnet de bord TRIE	Certificat phytosanitaire
	Caution NEXIM (caution de transit) <sup>71</sup>	Contrat de vente (le cas échéant)
	Formulaire A.1	Connaissance
	Facture pro-forma	Connaissance de sortie
	Formulaire de déclaration de marchandises individuelles <sup>72</sup>	Autres documents d'expédition
	Certificat d'assurance <sup>73</sup>	Prélèvement à l'exportation de 5 \$ par tonne
	Certificat de la CEDEAO/Certificat d'origine <sup>74</sup>	
	Lettre de crédit	
	Certificat combiné de valeur et d'origine (CCVO).	
	Liste de colisage	
	Frais globaux d'importation	
	Supervision Scheme (CISS)	
	Copie du certificat du transporteur.	
	Reçu de paiement des droits d'importation	
	Certificat de test de laboratoire <sup>75</sup>	
	Feuille de pointage/passeport	
Rapport d'évaluation avant embarquement (PAAR)		
Sénégal	Permis de commerçant délivré à Dakar	Certificats d'origine
	Permis d'importateur	Autorisation de transport routier
	Certificat phytosanitaire	Licence inter-états
	Certificat d'origine	Certificat phytosanitaire
	Taxe spéciale d'importation (TCI)	Transporteurs d'exportation

<sup>71</sup> La Nigerian Export-Import Bank offre des prêts à court et moyen terme ainsi que des garanties à court terme pour les prêts accordés par les banques nigérianes aux exportateurs nigériens. Elle fournit également une assurance-crédit - <https://neximbank.com.ng/about-us/>.

<sup>72</sup> Certificat d'enregistrement délivré par la National Agency for Food and Drug Administration and Control (NAFDAC) au Nigeria.

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp456\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp456_e.htm).

<sup>73</sup> Tous les produits importés doivent être accompagnés d'un certificat d'enregistrement délivré par la Standard Organization of Nigeria (SON).

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp456\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp456_e.htm).

<sup>74</sup> Le certificat n'est pas requis pour les produits agricoles et les produits d'élevage (WTO Trade Review, 2017).

<sup>75</sup> Applicable aux produits chimiques, aux aliments, aux boissons, etc.

[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp456\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp456_e.htm).

Country	Import requirement	Export requirement
	Droits et taxes à l'importation	Paiement d'une taxe
	Paiement de la TVA	Déclaration douanière ou certificat d'origine
	Bulletin électronique de suivi du fret (BESC)	Escorte physique
	Note de suivi électronique du fret (BESC)	
	Inspection d'importation par Cotecna	
	Déclaration d'importation (DIPA)	
	TCI sur certains produits alimentaires <sup>76</sup>	
	Assurance responsabilité civile automobile	
Sierra Leone	Une (des) facture(s) commerciale(s)	Certificat d'origine
	Classification de l'inspection à destination	Enregistrement CEDEAO
	Preuve de transfert de fonds	Déclaration en douane
	Certificat phytosanitaire ou de fumigation	Certificat phytosanitaire
	Déclaration en douane ASYCUDA	Permis de sortie d'exportation
	Certificat d'évaluation	Certificat de détaxe
	Certificat d'origine	Cautionnement
	Connaissance	
	Paiement des droits et taxes à la banque <sup>77</sup>	
	Tarif douanier (coût de l'assurance et du fret (valeur c.a.f.))	
Togo	Licence d'importation	Licence d'exportation
	Certificat de circulation de libre pratique	Déclaration en douane
	Certificats d'inspection du Bureau Veritas (BIVAC)	Cautionnement TRIE/ cautionnement douanier
	Certificat d'origine	Bon de commande ou lettre de crédit
	Certificat de contrôle de la qualité ou de l'emballage	
	Certificat phytosanitaire	
	Facture commerciale originale	
	Feuille de route <sup>78</sup>	
	Bordereau d'intention d'importation	
	Connaissance	
	Autorisation d'admission temporaire <sup>79</sup>	
	Justification de sortie	
	Licences requises	
Facture de fret		

<sup>76</sup> Sur le sucre, les boissons, le lait, la farine de blé, etc.  
[https://www.wto.org/english/tratop\\_e/tp462\\_crc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/tratop_e/tp462_crc_e.htm).

<sup>77</sup> OMC [www.wto.org](http://www.wto.org) ' anglais ' tratop\_e ' tpr\_e ' tp403\_

<sup>78</sup> Pour indiquer les marchandises transportées.

<sup>79</sup> <https://import-export.societegenerale.fr/en/country/togo/regulations-customs>

Source : Frica et al (2009), CEDEAO (2004), WTO Trade Policy Review (plusieurs publications).

### 9.3 Sélection d'impacts des mesures de politique commerciale sur le genre basés sur des données probantes

Titre	Auteur	Méthodologie	Technicité	Conclusion
L'impact du commerce international sur l'égalité des sexes	La Banque Mondiale	Revue	L'inégalité des femmes provient de la discrimination salariale, des compétences inférieures et des inégalités entre les sexes dans l'accès aux ressources (telles que la terre, la main-d'œuvre et le revenu supplémentaire des cultures d'exportation).	L'éducation et l'accumulation de compétences
Agriculture, négociations commerciales et genre	2004			sont des facteurs déterminants de l'impact du commerce sur l'emploi des femmes et l'écart salarial entre les sexes. Ces facteurs sont susceptibles de leur donner plus de flexibilité pour acquérir le pouvoir de négocier les salaires et autres conditions de travail.
Les implications en termes de genre de la libéralisation du commerce en Afrique australe	FAO	Descriptive	Impact du développement du commerce agricole sur le travail agricole, l'utilisation des terres, l'accès des femmes aux ressources productives, les nouvelles opportunités productives dans l'agriculture.	Parmi les difficultés rencontrées par les femmes figurent les contraintes de temps, l'accès limité au financement, à la terre, à l'information et aux réseaux, ainsi que l'inadéquation des compétences, ce qui les place dans une position plus défavorable que les hommes pour faire face aux effets négatifs de la libéralisation du commerce.
Évaluation de l'intégration régionale en Afrique IV : 12. Genre et commerce intra-africain : le cas de l'Ouest	2006	Descriptive	Relation entre le genre et le commerce en Afrique du Sud, avec un accent sur les opportunités et les défis des accords commerciaux régionaux, les instruments de l'OMC limitant la participation des femmes dans les secteurs économiques nationaux.	Les politiques nationales en matière de genre pourraient compléter les règles et accords commerciaux lorsque les instruments politiques sont utilisés, faire respecter les conditions d'égalité entre les sexes auxquelles les États doivent se conformer pour bénéficier des avantages du commerce afin de combler les lacunes existantes.
Égalité de genre et politique commerciale	Kiratu et Roy	Modèle de gravité		Les pays d'Afrique de l'Ouest ne tireront pas de bénéfices significatifs de l'APE, sans une augmentation de la productivité, une diversification des produits et un marché commun plus fort. Il est nécessaire de désagréger davantage les données pour identifier les différents types d'impacts de la production et du commerce sur les femmes et les hommes dans les zones rurales.
Débloquer les marchés pour que les femmes	ITC 2015b	Enquête	Les contraintes de temps imposées aux femmes cadres ont conduit à un accès limité aux ressources productives,	Les obstacles identifiés expliquent pourquoi les entreprises appartenant à des femmes sont en moyenne plus petites et moins productives que les

Titre	Auteur	Méthodologie	Technicité	Conclusion
puissent commercer			par exemple aux finances et à la terre, à un accès limité à l'information et aux réseaux, à une inadéquation des compétences.	entreprises appartenant à des hommes. Les entreprises de petite taille appartenant à des femmes souffrent aussi comparativement des coûts fixes liés au commerce, tels que les mesures non tarifaires.
Avantage comparatif, commerce international et fertilité	Do et al. 2016	Empirique-Equilibre partiel	Impact de l'avantage comparatif commercial sur les industries, la fertilité, les biens à forte intensité de main-d'œuvre masculine, les biens à forte intensité de main-d'œuvre féminine, les salaires.	Les pays présentant un avantage comparatif dans les industries employant principalement des femmes (biens à forte intensité de main-d'œuvre féminine) affichent une fécondité plus faible car le coût d'opportunité des enfants y est plus élevé.
Genre et commerce en Afrique : Une étude de cas sur le Niger	Fofana et al 2019	Descriptive	Les effets distributifs des réformes commerciales entre les hommes et les femmes et l'impact des barrières liées au genre sur les résultats des réformes commerciales, par exemple, les niveaux d'emploi et les revenus.	Bien que la réforme des unions douanières entraîne des résultats positifs pour les hommes et les femmes par rapport à la situation de référence, les inégalités entre les sexes entraînent une mauvaise répartition des ressources dans l'économie et une perte d'opportunités économiques pour le Niger. Ainsi, la réduction de l'écart entre les sexes dans l'accès aux ressources productives est susceptible de générer des résultats positifs pour le Niger.
Les femmes et les réseaux commerciaux en Afrique de l'Ouest	OECD-SWAC 2019	Descriptive	Analyse des réseaux sociaux féminins tels que les barrières socio-économiques, les opportunités dans le système alimentaire, les contraintes affectant le réseau de gouvernance.	Les politiques publiques doivent augmenter le nombre de relations d'affaires au sein des communautés dans lesquelles vivent les femmes afin de combler le déficit de relations d'affaires des femmes.
Réponses de l'emploi aux réglementations de l'UE en matière de sécurité alimentaire : Une perspective de genre	Kareem et Kareem 2020	Empirique	L'impact des MNT sur les femmes : emploi agricole, ségrégation entre les sexes, niveau d'éducation, normes européennes, valeur ajoutée agricole.	La parité entre les sexes atteinte dans l'enseignement primaire augmente la part des femmes dans l'emploi dans le secteur agricole. L'investissement dans des infrastructures qui réduisent la charge de travail des femmes et renforcent leur capacité d'éducation pourrait éliminer les obstacles liés au genre et leur permettre de répondre aux opportunités d'emploi.

Source : compilation personnelle

Becker, T.; Benner, E (2000): Zur Problematik der Herkunftsangabe im regionalen Marketing  
Arbeitsbericht Nr. 1

Chaipan, C. (2000): The Euro and its Impact on ASEAN Economies  
Arbeitsbericht Nr. 2

Henze, A. (2000): Marktwirtschaft - Wirtschaftliche Freiheit, motiviertes Handeln und  
Wettbewerb: Que llen des Wohlstands  
Arbeitsbericht Nr. 3

Benner, E. (2000): Zur effizienten Herkunftsangabe im europäischen Binnenmarkt  
Arbeitsbericht Nr. 4

Vorgrimler, D. (2000): Wettbewerbstheorie und stagnierende Märkte  
Arbeitsbericht Nr. 5

Beerbaum, S. (2001): Grundzüge einer internationalen Zusammenarbeit im Klimaschutz aus  
ökonomischer Sicht  
Arbeitsbericht Nr. 6

Vorgrimler, D.; Wübben, D. (2001): Prognose der Entwicklung des Agrartechnikmarktes - Eine  
Expertenbefragung nach der Delphi-Methode  
Arbeitsbericht Nr. 7

Tesch, I. (2003): Informationsbedarf und Informationsbeschaffung von Konsumenten bei  
Lebensmitteln pflanzlicher Herkunft - Eine empirische Untersuchung anhand von Fokus-  
Gruppen -  
Arbeitsbericht Nr. 8

Benner, D. (2004): Quality Ambiguity and the Market Mechanism for Credence Goods  
Arbeitsbericht Nr. 9

Benner, E., Kliebisch, C. (2004): Regio-Marketing-Strategien des Lebensmitteleinzelhandels  
Arbeitsbericht Nr. 10

Benner, E., Heidecke, S.-J. (2005): Grundpreisaufschläge bei Groß- und Familienpackungen -  
eine empirische Untersuchung im deutschen und französischen Lebensmitteleinzelhandel -  
Arbeitsbericht Nr. 11

Becker, T. (2006): Zur Bedeutung geschützter Herkunftsangaben.  
Arbeitsbericht Nr. 12, 1. und 2. Auflage.

Elsäßer, A., Benner, E., Becker, T. (2006): Marketing auf Wochenmärkten  
Arbeitsbericht Nr. 13

Becker, T. (2006): Die CMA auf dem Prüfstand  
Arbeitsbericht Nr. 14

Staus, A. (2007): An Ordinal Regression Model using Dealer Satisfaction Data  
Arbeitsbericht Nr. 15

Kliebisch, C., Rügge, M. (2007): Alte und neue Wege des Gemeinschaftsmarketings für  
Agrarprodukte und Lebensmittel  
Arbeitsbericht Nr. 16

Staus, A. (2008): Standard and Shuffled Halton Sequences in a Mixed Logit Model  
Arbeitsbericht Nr. 17

Staus, A., Becker, T. (2009): Die Zufriedenheit der Landmaschinenhändler mit den Herstellern  
Arbeitsbericht Nr. 18

Becker, T., Heinze, K. (2011): Gesellschaftliches Management von Verbraucherbeschwerden:  
Funktion und Finanzierung  
Arbeitsbericht Nr. 19

Siddig, K., Flaig, D., Luckmann, J., Grethe, H. (2011): A 2004 Social Accounting Matrix for  
Israel. Documentation of an Economy-Wide Database with a Focus on Agriculture, the Labour  
Market, and Income Distribution  
Working Paper No. 20

Bücheler, G. (2011): Biokraftstoff-Zertifizierungssysteme ISCC und REDcert: Darstellung,  
Vergleich und kritische Diskussion  
Working Paper No. 21

Gebhardt, B. (2012): Akzeptanz und Erfolg kleinräumiger Systeme der Lebensmittelversorgung  
im urbanen Umfeld am Beispiel Stuttgart - Empirische Untersuchungen von Verbrauchern und  
Unternehmen  
Working Paper No. 22

Luckmann, J., McDonald, S. (2014): Stage\_W: An Applied General Equilibrium Model With  
Multiple Types of Water  
Working Paper No. 23

Hauck, M., Becker, T. (2015): Evaluierung des Qualitätszeichens Baden-Württemberg  
(QZBW) aus der Sicht der Teilnehmer  
Arbeitsbericht Nr. 24

Semenenko, K., Becker, T. (2015): Entwicklung der Zufriedenheit der Landmaschinenhändler  
mit den Herstellern  
Arbeitsbericht Nr. 25

Gebhardt, B. (2016): Beschreibung von 24 Nachhaltigkeitspreisen in Deutschland mit Relevanz  
für Unternehmen der Ernährungsbranche  
Arbeitsbericht Nr. 26

Gebhardt, B., Ding, J.L., Feisthauer, P. (2018): Obsoleszenz - auch ein Thema bei  
Lebensmitteln: Ergebnisse einer Expertenbefragung

Arbeitsbericht Nr. 27 Gebhardt, B. (2020): Nachhaltigkeitswettbewerbe in Deutschland 2020. Übersicht und Methodik der Bestandsaufnahme  
Arbeitsbericht Nr. 28

Gebhardt, B. (2020): Plant-based foods for future. Results of consumer and professional expert interviews in five European countries - EIT-Food Project „The V-Place“  
Arbeitsbericht Nr. 29

Bozorov, A., Feuerbacher, A., Wieck, C. (2021): A 2014 Social Accounting Matrix (SAM) for Uzbekistan with a Focus on the Agricultural Sector  
Arbeitsbericht Nr. 30

Gebhardt, B. (2021): Quo vadis? Ansätze der Qualitätssicherung von Nachhaltigkeitswettbewerben für Unternehmen. Ergebnisse eines Experten-Workshops  
Arbeitsbericht Nr. 31