



**NATIONS UNIES**  
**CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL**

51723  
Distr.  
LIMITÉE

E/ECA/TRADE/84  
25 août 1987

FRANCAIS  
Original : FRANCAIS

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE

Réunion régionale africaine d'experts sur  
le commerce intérieur et intra-africain

Addis-Abeba (Ethiopie), 9-13 novembre 1987

STRUCTURE DU COMMERCE INTERIEUR :  
RAPPORT DE SYNTHESE DANS CINQ PAYS D'AFRIQUE  
(Cameroun, Ethiopie, Niger, Sénégal, Sierra Leone)

## Table des matières

	<u>Page</u>
1. INTRODUCTION	2 - 14
2. ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE	2 - 3
3. A. Structure de la production	2 - 3
B. Structure du commerce intérieur	3 - 9
a) les marchés	3 - 5
b) les opérateurs commerciaux	5 - 7
c) les réseaux de distribution	7 - 9
i) types d'exploitation	7 - 8
ii) facilités physiques	8 - 9
C. Le financement du commerce intérieur	10 - 11
D. Politique et action des pouvoirs publics	11 - 14
a) réglementation du commerce intérieur	11
b) politique de prix	12
c) mesures d'encouragement du commerce intérieur	12 - 13
d) appui institutionnel	13 - 14
III. CONCLUSIONS	14 - 18
RECOMMANDATIONS	18 - 19

## I. INTRODUCTION

Cette étude de la structure du commerce intérieur porte sur un thème qui n'a pas reçu, jusqu'à présent, l'attention qu'il mérite dans les Etats africains. Agissant comme intermédiaire entre les marchés de l'offre et de la demande, le commerce intérieur joue pourtant un rôle catalytique important dans l'accroissement de la production. Lorsqu'il est organisé, il contribue de façon positive à la réalisation des objectifs de développement auto-centré tout en veillant à assurer la satisfaction maximum des consommateurs sur tout le territoire d'un pays. Ceci est d'autant plus important dans les Etats africains où la majeure partie de la population vit en zone rurale, est souvent isolée et sa contribution au développement national dès lors limitée. L'organisation du commerce intérieur, et plus particulièrement celle des circuits de distribution et de collecte et la définition de politique de prix (et donc de revenus) qui prennent en considération les besoins des populations rurales, favorise et stimule le développement économique national. Ceci justifie l'opportunité de cette étude.

L'étude du commerce intérieur est un sujet complexe car, jouant un rôle d'intermédiaire, le commerce intérieur touche à de nombreux domaines : la production, l'infrastructure, les prix, les services, et de la perspective de ce rapport, le développement régional.

L'objectif premier de ce rapport de synthèse est de contribuer à une meilleure connaissance du secteur du commerce intérieur en Afrique. D'une manière générale, les données relatives au secteur sont assez rares et hétérogènes. Ce rapport a été rédigé sur la base d'études de cas entreprises par des consultants nationaux pour le compte de la Commission économique pour l'Afrique. Toutefois, la gamme des informations disponibles sur le sujet varie d'un pays à l'autre, ce qui a conduit à aborder certains domaines en ne faisant appel qu'aux exemples des pays qui mettent le mieux en lumière le sujet abordé. On espère que cette première étude sera suivie d'autres dans chacune des sous-régions d'Afrique.

Le second objectif de ce rapport, est, sur la base des informations recueillies auprès de cinq pays de la région, de tirer certaines conclusions quant aux problèmes communs identifiés au niveau des pays examinés et de mettre en lumière les efforts entrepris, les solutions apportées ou les projets établis par différents Etats. C'est sur cette base que sont formulées certaines recommandations qui visent à assister les Etats africains dans la résolution des problèmes prioritaires de leur secteur du commerce intérieur à l'heure actuelle.

Le troisième objectif est de présenter ce rapport à la réunion d'experts en commerce intérieur organisée par la CEA à Addis-Abeba les 9-14 novembre 1987 pour discussion. Des débats qui se dérouleront devraient se dégager des observations, des informations supplémentaires concernant l'expérience d'autres pays dans le secteur et des recommandations qui seront adressées aux Etats-membres dans le but de les aider à mieux tirer profit d'un secteur qui peut contribuer à une accélération de leur développement économique national.

Dans son approche du commerce intérieur en Afrique, la Commission économique pour l'Afrique met l'accent sur le déséquilibre qui prévaut dans les économies nationales entre zones urbaines et zones rurales et sur les mesures qui peuvent contribuer au rétablissement d'un certain équilibre. C'est dans cette même optique que doit être lu ce rapport de synthèse.

La première partie du document analyse la situation actuelle du commerce intérieur sur la base d'informations recueillies dans cinq pays africains, et sous quatre aspects : structure de la production, structure du commerce intérieur, moyens de financement existants et intervention des pouvoirs publics. De cette analyse sont tirées certaines conclusions, sur la base desquelles sont présentées des recommandations d'ordre pratique aux gouvernements.

## II. ANALYSE DE LA SITUATION ACTUELLE

### A. Structure de la production

L'importance de l'analyse de la structure de la production d'un pays dans l'étude qui nous concerne est qu'elle détermine la nature et la structure des biens échangés sur le territoire national. Mais ceci n'est que partiellement vrai dans la mesure où la structure des échanges à l'intérieur d'un pays est influencée par d'une part, les politiques d'importation et les infiltrations frauduleuses de produits d'origine étrangère (et donc la mise sur le marché des produits venant de l'extérieur) et d'autre part, les politiques d'exportation (et donc la soustraction d'une partie de la production nationale au marché intérieur).

Dans chacun des pays examinés, la part du secteur agricole dans le produit national brut prédomine. Elle va d'environ 30 p. 100 au Cameroun, Sénégal et Sierra Leone à 48 p. 100 en Ethiopie et au Niger. Mais bien que le secteur emploie de 65 p. 100 (Sierra Leone) à 90 p. 100 (Niger) de la population active, la production agricole est insuffisante pour satisfaire aux besoins des populations nationales. Le degré de dépendance des importations varie pourtant très fort d'un pays à l'autre : alors que le Sénégal dépend de façon croissante des importations (de riz surtout), et que l'Ethiopie importe environ 20 p. 100 de ses besoins alimentaires, le Cameroun a atteint le niveau d'autosuffisance en aliments de base (bien que subsistent certains déséquilibres régionaux) grâce, notamment, à un transfert de la production de coton et cacao vers celle de produits vivriers. Le Cameroun consomme aujourd'hui 50 p. 100 de sa production agricole et ses importations de produits de base ne concernent plus que le riz et la farine de froment. Aux importations de produits alimentaires de base, il faut cependant ajouter celles de produits alimentaires transformés qui peuvent être considérés comme articles de luxe pour la majorité des populations nationales mais se retrouvent, à des degrés divers, sur les étagères des magasins ou supermarchés de chaque pays étudié.

Chacun des pays examinés est exportateur de produits agricoles qui fournissent une partie importante de leurs recettes en devises (95 p. 100 en Ethiopie, 40 p. 100 au Cameroun). Mais peut-on affirmer que le fait de produire pour l'exportation empêche un pays de produire plus de produits

vivriers pour satisfaire la demande nationale ? Ce n'est le cas ni de l'Ethiopie, dont la production agricole est orientée vers le marché national et qui exporte principalement du café, cultivé sur une surface restreinte, ni du Cameroun, qui a atteint l'autosuffisance en aliments de base. Mais cela s'applique au Sénégal où la production agricole est très orientée vers l'extérieur et où la culture d'arachide bénéficie d'avantages substantiels, notamment en matière de commercialisation et de prix, par rapport aux autres récoltes.

Mise à part la production minière, qui ne nous concerne pas ici puisqu'elle est orientée principalement vers les marchés extérieurs, la production industrielle des pays étudiés, qui va de 5 p. 100 du produit national brut au Sierra Leone à 20 p. 100, au Sénégal, pourcentage relativement élevé pour l'Afrique, a pour points communs une forte orientation vers l'industrie de substitution à l'importation, la prédominance de l'industrie légère en général et de l'agro-industrie en particulier (au Sénégal, 50 p. 100 de l'industrie dépend de l'agriculture), et la satisfaction du marché local (ex. Ethiopie qui consomme 95 p. 100 de sa production manufacturière, et le Niger). Certains pays pourtant ont commencé à tirer profit de marchés extérieurs, comme le Cameroun et le Sénégal.

Autre caractéristique générale : une forte concentration des activités industrielles dans les zones urbaines, surtout aux alentours de la capitale, avec pour conséquences, des problèmes et des coûts élevés d'approvisionnement à partir des zones éloignées, particulièrement en produits agricoles; une centralisation des sources d'approvisionnement en produits manufacturés loin des zones intérieures du pays; et une forte disparité au niveau de la distribution des emplois et des revenus entre régions urbaines et rurales. Ces facteurs ont des répercussions au niveau de la structure-même des marchés, que nous examinons ci-dessous.

## B. Structure du commerce intérieur

### a) Les marchés

Quels que soit le niveau de développement, la structure de la production ou l'héritage colonial en matière de commerce, les pays africains présentent des caractéristiques communes au niveau de la structure de leurs marchés intérieurs. On peut citer :

a) l'existence de marchés urbains, ruraux et frontaliers; permanents et périodiques; la coexistence d'un secteur moderne relativement restreint et d'un vaste secteur traditionnel;

b) la disponibilité d'une plus grande gamme de produits dans les marchés urbains, due tant à la présence de revenus plus élevés qu'à une plus grande facilité d'approvisionnement. En Ethiopie, par exemple, 50 p. 100 de la production manufacturière est vendue à Addis-Abeba;

c) la vente en plus petites quantités sur les marchés ruraux;

d) la différence de prix des produits (agricoles et manufacturés) entre marchés urbains et ruraux, due souvent à la rareté ou l'abondance du produit sur le marché.

Plusieurs facteurs interviennent dans la création d'un marché, spontanée ou sous l'incitation des pouvoirs publics. Les marchés sont un point de rencontre de l'offre et de la demande. Ceci explique la naissance de marchés frontaliers - au rôle souvent perturbateur sur le marché national - qui ont pour raisons d'être l'excentricité et par là, l'isolement de certaines régions et populations, l'absence de débouchés nationaux pour leurs produits (c'est le cas du bétail au Cameroun, en Ethiopie et au Niger) et la non-distribution de produits de consommation à partir des centres urbains vers ces populations isolées, qui sont dès lors obligées de se tourner vers l'extérieur tant pour s'approvisionner que pour écouler leurs marchandises.

La structure des produits échangés sur les marchés dépend, on l'a vu, de la structure de la production nationale, des importations et des exportations. Il est difficile de trouver des statistiques concernant la structure des échanges au niveau national. Néanmoins, au Niger et pour les produits agricoles, on trouve que le commerce interdépartemental et le commerce local ont la même importance (30%) mais que 40% des transactions relèvent de l'import-export :

Commerce à l'importation et l'exportation	40 p. 100
Commerce local	30 p. 100
Commerce interdépartemental	30 p. 100

Quant à la structure du commerce intérieur et extérieur par produit, on a observé la distribution suivante :

<u>Niger</u>		<u>Ethiopie</u>	
Produits agricoles	34 p. 100	Produits alimentaires	14 p. 100
Produits alimentaires	10 p. 100	Biens de consommation	47 p. 100
Textiles	3 p. 100	Biens d'investissement	
Matér. construction	15 p. 100	et intermédiaires	39 p. 100
Hydrocarbures	13 p. 100	Total des produits	
Divers	25 p. 100	échangés	100 p. 100
Total des produits échangés	100 p. 100		

On note aussi que la majorité des produits de consommation importés et manufacturés localement sont distribués dans les villes, où le pouvoir d'achat moyen est supérieur à celui des zones rurales. Il y est dix fois supérieur en Ethiopie où 95 p. 100 des agriculteurs vivent uniquement de leurs récoltes dans une économie de subsistance. Mais alors qu'en Ethiopie toujours, 70 p. 100 du surplus agricole commercialisé est écoulé dans la capitale, dans d'autres pays comme le Cameroun et le Niger, l'existence de zones climatiques différentes favorise les échanges entre zones climatiques et résout en partie les problèmes de sécheresse lorsque des facilités de distribution sont mises en place au niveau interdépartemental (cas du Cameroun où l'axe routier et ferroviaire Nord-Sud agit comme l'épine dorsale du pays).

Une grande partie de la production agricole étant auto-consommée dans chacun des pays examinés, et la production manufacturière étant relativement faible, la part du commerce intérieur dans le produit national brut ne s'élève dans ces pays qu'à 11 p. 100 (Ethiopie) à 14 p. 100 (Sierra Leone) environ.

b) Les opérateurs commerciaux

Depuis les années 1970, c'est au niveau du rôle des opérateurs commerciaux que s'est progressivement établie la plus grande divergence entre les pays examinés.

Traditionnellement, il existe dans chaque pays, à des degrés divers, trois types principaux d'opérateur commercial :

- les organismes d'Etat ou sociétés para-étatiques, qui relèvent des pouvoirs publics;
- les coopératives de commercialisation;
- le secteur privé (national et étranger, moderne et traditionnel).

Depuis l'indépendance, les pouvoirs publics se sont donnés pour rôle principal la commercialisation des produits agricoles vers soit les ports de sortie à l'exportation, soit les centres de consommation urbains. Dans certains pays comme le Niger, le monopole de l'importation avait été réservé à un organisme d'Etat (Copro-Niger).

Les coopératives de commercialisation concernent elles aussi surtout les produits agricoles. Parmi les objectifs principaux des mesures d'encouragement à leur création figure le regroupement d'une offre souvent dispersée. Ces mesures se sont révélées plus ou moins efficaces selon les moyens financiers et techniques mis à la disposition de ces coopératives. Au Niger, le mouvement coopératif s'est développé de façon importante depuis 1962 avec la création de l'Union Nigérienne de Crédit et de Coopération (UNCC). Il concerne aujourd'hui plus d'un million de personnes et est certainement un des mouvements coopératifs les plus développés d'Afrique de l'Ouest. Il concerne la commercialisation et l'approvisionnement de produits agricoles, matériels agricoles (culture attelée, engrais, semences, fongicides, etc.) et produits de consommation de première nécessité.

En Ethiopie, les coopératives (d'agriculteurs et d'habitants des zones urbaines) ont maintenant un rôle prioritaire, parallèlement aux entreprises publiques, pour la distribution de biens de consommation.

Au Sénégal se sont constituées, dès l'indépendance, des sociétés de commerçants à statut coopératif qui ont pour objectif d'aider les commerçants de l'intérieur du pays, leur octroyant des facilités de crédit (via la Banque Nationale pour le Développement du Sénégal - BNDS), d'approvisionnement et d'encadrement.

Quant au secteur privé, on le retrouve généralement à tous les niveaux de la distribution, du commerce de gros (et d'importation) au micro-détail, dans le secteur moderne et le secteur traditionnel, et sur les marchés de tous les produits. Mais, à ce niveau, les situations nationales ont évolué sous l'action des pouvoirs publics en des directions souvent opposées.

Les changements intervenus depuis une dizaine d'années au niveau de la détermination du rôle des différents types d'opérateurs commerciaux sont la conséquence soit de l'application d'une idéologie, d'une philosophie au secteur, soit de la volonté de prendre des mesures de redressement dans le domaine de la distribution.

Ainsi, après être intervenu fortement dans le secteur depuis 1961, le Niger a entrepris en 1963 une politique de libéralisation du secteur dans le cadre de la responsabilisation du commerçant nigérien. Le nombre de centres d'intervention de l'OPVN (Office des produits vivriers du Niger) a été réduit et certains produits ont été retirés du monopole à l'importation de Copro-Niger.

Le Cameroun applique en matière de distribution une philosophie de libéralisme communautaire et d'interventions ponctuelles des pouvoirs publics pour corriger les excès et rétablir les équilibres perdus. Ce choix politique a mené à la création d'une multiplicité d'organismes d'intervention, parallèlement à la mise en place de facilités favorisant le développement dynamique des activités commerciales quels que soient ses opérateurs.

Quant à l'Ethiopie, sa politique de socialisation de l'économie conduit à un accroissement de l'intervention publique au niveau du commerce de détail comme de la vente en gros ainsi que de l'importation, et à une réduction parallèle du rôle du secteur privé à chaque niveau des activités commerciales.

En ce qui concerne l'accès à la profession d'opérateur commercial dans le secteur privé, on observe que c'est le statut des étrangers qui a été le plus souvent réglementé. Mais on constate qu'en Afrique de l'Ouest surtout, les sociétés commerciales les plus importantes, surtout au niveau des importations et des ventes en gros sont encore étrangères, ou mixtes. En Ethiopie par contre, le secteur étranger est actuellement quasi-inexistant.

Dans ce pays toujours, la distribution de certains produits, notamment les produits manufacturés localement, est réservée à des organismes parastatutaires, et le nombre de licences de vente au détail peut être limité pour la vente de certains articles.

A propos de la coexistence générale d'un secteur moderne et d'un secteur traditionnel, on note la part extrêmement limitée du secteur moderne : minime en Ethiopie 5 p. 100 au Cameroun, 20 p. 100 au Niger où elle est en diminution. Au Cameroun, 4 p. 100 seulement des unités de distribution sont organisées en sociétés : les autres sont des entreprises individuelles.

Une autre caractéristique importante des opérateurs commerciaux dans les pays africains étudiés est leur diversité. De la société commerciale au micro-détaillant, les articles vendus passent souvent par une série



d'intermédiaires au capital de toute taille. Si chaque catégorie exerce une fonction, le déroulement de leurs activités en parallèle est aussi cause de désordre dans la distribution, et d'augmentation des coûts au détriment des consommateurs. Conscient des problèmes, le Cameroun a pris certaines mesures légales en faveur de l'organisation des réseaux de distribution (voir section suivante).

L'évaluation de la contribution des opérateurs commerciaux au développement du commerce intérieur est mal aisée. La tâche est relativement simple lorsqu'il s'agit d'évaluer la contribution des organismes d'Etats ou para-étatiques, dont les fonctions et objectifs ont été clairement établis. Mais en ce qui concerne le secteur privé et les coopératives, leur champ d'action est souvent limité par un manque d'infrastructure ou de financement. Ce manque d'infrastructure (routière notamment) rend trop peu rentable la distribution vers les populations éloignées et laisse leur demande insatisfaite (quitte à ce qu'elles se tournent vers des marchés frontaliers). A ce niveau se manifeste la nécessité, de la part des pouvoirs publics, d'intervenir de façon à compléter les circuits de distribution.

#### c) Les réseaux de distribution

L'examen des réseaux de la distribution peut se faire de deux points de vue :

- les formes de la distribution suivant les types d'exploitation qui y interviennent (commerces de gros, commerces de détail, coopératives, marchés publics) et les réseaux qu'ils constituent;
- les facilités mises à la disposition ou établies par les distributeurs pour remplir leurs fonctions (transport, entreposage, stockage).

i) En ce qui concerne les types d'exploitation intervenant dans les réseaux de distribution et leur organisation, on constate au niveau des pays examinés, un manque général de commerces de gros en dehors de la capitale. Au Cameroun (1984), 65 p. 100 des grossistes et semi-grossistes ont leur siège dans deux provinces seulement, laissant les autres provinces très vulnérables aux déséquilibres du marché d'un produit. Dans son VIème Plan Quinquennal de développement (1986-1991), le Cameroun a dès lors prévu la création d'un réseau de marchés de gros au niveau des principales zones de production et de consommation. Au Sénégal de même, grande concentration des grossistes dans les chefs-lieux et pas de commerces de gros à l'intérieur du pays. Au Sierra-Leone, la majorité des grossistes opèrent dans la capitale et sont des étrangers. En Ethiopie, l'administration a commencé à développer l'organisation publique du commerce de distribution en gros. La vente en gros de produits manufacturés localement a déjà lieu directement d'usine à usine, ou d'usine à grossiste, qui peut être une organisation publique, ou parfois d'usine à détaillant (cas des boissons) mais les acheteurs en gros sont encore principalement situés dans la capitale.

Une seconde constatation est qu'il n'y a souvent pas de barrière nette entre grossiste, semi-grossiste et détaillant. Beaucoup d'opérateurs

accumulent les fonctions, surtout celles de semi-grossiste et détaillant, dans les zones peu desservies. Il en résulte une distribution perturbée dont le consommateur est la victime. C'est le cas au Cameroun et au Niger. Au Sénégal, les commerces de gros sont souvent organisés en sociétés commerciales (dont ils représentent 81 p. 100), tandis que 97 p. 100 des commerçants individuels travaillent au niveau de la vente au détail, et 1 p. 100 seulement au niveau de la vente en gros.

Le manque de commerce de gros dans l'intérieur du pays provoque, outre des risques plus élevés de pénurie, une longueur excessive des circuits de distribution, due à la prolifération d'intermédiaires, et une hausse des prix au détriment de la population locale.

Face à ces constatations, le Cameroun a décidé de privilégier le circuit court, qui inclut un grossiste et un détaillant entre le producteur et le consommateur (loi 30-25 novembre 1980) tout en admettant la vente directe entre producteur et consommateur pour les produits artisanaux agricoles et les données de première nécessité. L'Ethiopie, comme vu plus haut, fait de même et favorise un circuit ultra-court dans lequel les marchandises passent du producteur (entreprise d'Etat) au consommateur par un seul intermédiaire, la coopérative d'agriculteurs et l'association d'habitants des zones urbaines, ou une entreprise publique de distribution au détail.

Notons cependant qu'en général, les structures para-étatiques interviennent plus souvent en zone rurale au niveau de la collecte (de produits agricoles vers les zones urbaines) que de la distribution de produits de consommation vers les zones rurales.

ii) Les différentes fonctions de la distribution exigent la disponibilité de plusieurs types de facilités physiques.

- Pour mener le produit du producteur au consommateur, le distributeur a besoin de moyens de transport, ce qui comprend une infrastructure routière et du matériel de transport. A ce niveau, on constate, quelles que soient la superficie et la densité de la population du pays considéré:
- une accessibilité au territoire très limitée et l'enclavement interne de nombreuses régions du pays. En Ethiopie par exemple, 70 p. 100 de la population n'est pas accessible par route;
- la convergence des routes principales vers la capitale, liée à une absence de réseaux routiers en zone rurales provoquant un déséquilibre dans l'espace et faisant obstacle au développement d'échanges interdépartementaux;
- la combinaison d'un secteur routier défaillant, d'un manque de centralisation de l'offre et de la demande et d'un trafic souvent saisonnier, qui rend le transport peu économique et efficace;

- la prédominance, dans le secteur moderne, du transport par route avec 90 p. 100 en Ethiopie, 76 p. 100 au Cameroun (qui bénéficie d'un axe de transport ferroviaire Nord-Sud).

Au niveau des opérateurs du transport, on observe, comme dans le cas des opérateurs commerciaux du secteur moderne, la domination du secteur par les transporteurs de la capitale. Dans le domaine du transport, l'indigénisation du secteur a souvent été réalisée, mais les problèmes de financement empêchent l'expansion des petites firmes.

Une remarque importante s'impose lors de l'analyse du secteur dans un pays déterminé : l'importance du transport traditionnel fait l'objet d'un oubli général. En Ethiopie par exemple, on estime que 50 p. 100 du surplus agricole commercialisable est mené vers les marchés par le travail de porteur (le plus souvent des femmes) ou par transport animal. De même, au Sierra Leone, on estime que sur courte distance, le coût du transport routier moderne est prohibitif et ne peut remplacer le travail des porteuses (sur la tête).

Le problème de manque de commerce en gros à l'intérieur du pays est lié à celui du manque général d'entrepôts. La plupart sont concentrés dans les zones portuaires et urbaines, surtout la capitale (Sénégal, Niger, Ethiopie). Leur insuffisance restreint la distribution en zones rurales, crée des pénuries et cause une fluctuation importante des prix dans les régions peu desservies.

Quant aux installations de stockage de produits céréaliers, elles connaissent une défaillance générale. Au Cameroun, les pertes sont estimées à 15 à 45 p. 100 des récoltes suivant leur nature (des grains au riz paddy); 30 p. 100 de la production agricole se perd de la même façon en Ethiopie, où la plupart des silos qui appartiennent à l'AMC, organisme public de commercialisation agricole, sont concentrés à Addis-Abeba. Au Niger, les capacités de stockage imposées par l'Etat aux organismes d'intervention sont énormes, et leur problème est surtout d'ordre financier. Au Sénégal, les silos sont souvent construits par les organismes publics dans le cadre des programmes de sécurité alimentaire, mais à part ce programme, l'intervention publique en matière de stockage de produits vivriers est faible, causant des pertes de 15 à 20 p. 100 des récoltes et forçant les agriculteurs à pallier à la défaillance des pouvoirs publics en finançant des greniers collectifs.

Aussi, au niveau des facilités de distribution, on constate donc, comme à d'autres niveaux, la prédominance des investissements dans les zones urbaines et l'insuffisance des infrastructures en zones rurales. De même, l'organisation de circuits intégrés entre producteurs et consommateurs (en coopératives ou associations), installations de stockage et entrepôts, et facilités de transport et de centres de rupture de charge, telle que le projette le Cameroun au niveau de son VIème Plan Quinquennal de développement, est une idée neuve, qui ne trouve pas encore d'application aujourd'hui dans les pays examinés.

### C. Le financement du commerce intérieur

L'obtention d'un financement est essentielle pour les opérateurs commerciaux, tant pour le déroulement de leurs activités que lors de leur installation. En effet, en plus de leurs fonds propres, ils doivent financer un stock de marchandises et assurer un fonds de roulement adéquat.

Le besoin de financement des opérateurs commerciaux est en partie proportionnel à l'étendue de leur entreprise. De même, plus la gamme de produits qu'ils distribuent est vaste, plus grands sont les besoins de stocks, et donc de financement. Dans les zones rurales, dominées par le distributeur, ces deux facteurs ainsi que la vitesse de rotation du stock et le coût du transport, sont les principaux facteurs de détermination des besoins de financement (dans les villes, où le consommateur domine le marché, les distributeurs doivent en outre faire des efforts de plus en plus coûteux de promotion des ventes : publicité, étalages, etc). Les investissements nécessaires en vue de la réduction des coûts - comme l'organisation des entrepôts - peuvent aussi requérir un capital de départ plus important.

Face à cette réalité, on constate cependant que chez les opérateurs commerciaux des pays étudiés, l'auto-financement et le recours à des sources de financement informelles prédominent. Ainsi, au Sierra-Leone, 80 p. 100 des opérateurs commerciaux auto-financement la création de leur entreprise, et 90 p. 100, l'expansion de leur firme. Au Cameroun, la majorité des commerçants ont recours à des "tontines". Au Sénégal, les Banques commerciales s'intéressent surtout au commerce extérieur et 2 p. 100 seulement des crédits octroyés par la ENDS (Banque Nationale de Développement du Sénégal) sont dirigés vers le secteur commercial. En Ethiopie, le crédit commercial est octroyé en priorité, et à des taux plus avantageux, aux coopératives. Proportionnellement, le commerce intérieur est le secteur économique qui y reçoit le moins de financement. Au Sierra Leone, la déficience des infrastructures, considérée comme cause de pertes ou de détérioration des marchandises et donc de risques, est aussi vue comme facteur influant le coût élevé du financement commercial.

En général, on constate que les possibilités d'octroi de crédit commercial concernent surtout : i) le secteur moderne, donc urbain et souvent étranger; ii) le commerce d'importation et d'exportation; iii) la commercialisation des produits agricoles, sous l'égide d'institutions para-publiques.

On observe également une forte concentration des crédits aux entreprises commerciales urbaines dans les pays examinés.

Les techniques de financement en vigueur dans les différents pays ne sont généralement pas adaptées aux activités commerciales : peu de flexibilité, octroi principalement de crédit à court terme (Sénégal), pas d'adaptation au cycle de rotation des stocks ni aux variations saisonnières, exigence de garanties supérieures à ce que l'on peut exiger de l'activité commerciale (où l'investissement en capital fixe est relativement plus faible que dans le secteur productif). On note également souvent la variation des conditions

de crédit de la part des banques commerciales suivant la qualité du client (subjectivité). Généralement, les banques supportent la totalité du risque car les sociétés d'assurances locales ne participent pas encore à la couverture des risques commerciaux.

Malgré ces lacunes, certains efforts ont été faits en ce qui concerne la commercialisation des produits agricoles surtout. Ainsi, au Niger, des crédits de campagne sont accordés pour leur commercialisation aux groupements mutuels villageois, aux coopératives et aux sociétés d'économie mixte chargées de commercialisation. Des facilités conjoncturelles sont accordées en cas de pénurie d'un produit de première nécessité ou de besoin de déstockage massif. En Ethiopie de même, le crédit commercial est octroyé en priorité aux coopératives, si elles sont organisées, ce qui est le cas de 30 p. 100 d'entre elles. Le manque de moyens financiers fait cependant généralement obstacle à la mise en oeuvre de mesures prises par différents gouvernements en faveur de la commercialisation des produits agricoles.

#### D. Politique et action des pouvoirs publics

##### a) Réglementation du commerce intérieur

Les textes juridiques (codes commerciaux et autres) qui réglementent le commerce des pays examinés et sont sources de loi sont généralement anciens. Ils datent de l'époque coloniale (ou impériale en ce qui concerne le Code Commercial de l'Ethiopie). Mais ces textes ont souvent été révisés en partie ou complétés. En 1934, le Niger préparait des textes en vue de la réorganisation et de l'assainissement du secteur et des circuits commerciaux. Depuis 1975, l'Ethiopie a fortement réglementé l'accès au commerce par le secteur privé et l'intervention du secteur public dans la distribution. Le Cameroun a édicté une loi importante fixant l'orientation de l'activité commerciale en 1980. Plusieurs ministères sont concernés par la réglementation du commerce des produits dits "très sensibles".

En matière d'accès à la profession, les deux points les plus souvent réglementés sont : a) l'accès à la profession pour les étrangers; b) l'accès à la profession de grossiste (obligation d'avoir une capacité minimum de stockage). Les devoirs et obligations des détaillants sont généralement très réduits. En Ethiopie, le capital maximum autorisé par commerce est soumis à un plafond (US 100.000 et 150.000 suivant qu'il s'agit d'un commerce de détail ou de gros) et les commerçants privés peuvent exploiter au maximum un magasin et une catégorie de produits. L'obtention d'une licence est nécessaire à partir d'un capital de US 500.

Jusqu'à présent, les textes en vigueur dans la plupart des pays ne réglementent pas le cumul de profession de grossiste et de détaillant, ce qui cause une partie du désordre existant au niveau de l'organisation des circuits de distribution.

b) politique des prix

A l'exception du Sierra Leone où seuls les prix des carburants sont fixés, chacun des pays examinés a pris des mesures relatives à la fixation des prix de certaines catégories de produits.

L'analyse de ces mesures mène aux constatations suivantes :

- les politiques de prix adoptées par les différents gouvernements concernent principalement le domaine des produits agricoles. Cependant, au Niger et au Cameroun, le prix des produits manufacturés localement est soumis à homologation avant la vente; en Ethiopie, le prix de produits de diverses catégories est déterminé par certains ministères ou organismes para-étatiques impliqués dans la distribution ;
- les politiques de prix agricoles tendent généralement à favoriser les zones urbaines. Au Sénégal, elles favorisent les cultures industrielles au détriment des cultures vivrières. Dans la plupart des cas, les agriculteurs ne sont pas consultés lors de l'établissement des prix agricoles, de même que leurs besoins ne sont pas pris en considération. Notons cependant le succès du Cameroun qui, grâce à une politique de prix rémunérateurs et dans le cadre d'une conjoncture internationale défavorable à certains produits de base, a permis l'accroissement de sa production de cultures vivrières en remplacement de certains produits d'exportation (café, cacao). Le pays a ainsi atteint l'auto-suffisance en produits vivriers;
- peu de pays ont pris des mesures visant à réglementer les marges bénéficiaires des opérateurs commerciaux. On arrive dès lors à des situations comme celle du Sierra Leone où l'on constate un phénomène de collusion entre grossistes au niveau des prix, et une marge financière supérieure au niveau du commerce de gros à celle du commerce de détail. Par contre, au Niger, un arrêté de mai 1981 fixe les taux de marge qui s'appliquent aux produits importés. Au Cameroun, une marge bénéficiaire au détail de 15 à 77 p. 100 a été imposée de façon invariable sur tout le territoire.
- lorsque les prix sont fixés, on observe le plus souvent que le contrôle en est exercé de façon complémentaire par divers services administratifs et organismes d'intervention (ex. Niger, Cameroun). En Ethiopie, les associations d'habitants des zones urbaines participent au contrôle mais se concentrent sur l'aspect sanitaire des marchés et magasins; le public est appelé à participer au contrôle des prix et du commerce illicite. Cependant, on constate la plupart du temps que, lors de pénuries, les mesures de contrôle n'ont plus beaucoup d'effet.

c) Mesures d'encouragement au commerce intérieur

Jusqu'à présent, il semble que les mesures prises par les différents gouvernements en vue d'encourager le commerce intérieur soient assez

fragmentaires. Ainsi, les pays examinés ont cherché à favoriser le développement d'une classe commerçante nationale, par rapport aux étrangers. Mais les nationaux rencontrent encore des difficultés pour obtenir le financement nécessaire au développement de leur entreprise (ex. Sénégal). Le Niger souhaite "décentraliser" la structure des opérateurs commerciaux mais on constate ces dernières années que la structure et la distribution géographique des bénéficiaires de crédit commercial reste stationnaire. L'Ethiopie désire favoriser le développement de coopératives de commercialisation mais aujourd'hui, seules 30 p. 100 d'entre elles ont accès au crédit.

Les entreprises commerciales peuvent bénéficier d'aide gouvernementale à travers les programmes de développement des petites et moyennes entreprises (PME) bien que ce soient surtout les entreprises de production qui en bénéficient. Dans le secteur commercial, les réductions de charges fiscales et autres avantages sont souvent destinés aux entreprises exportatrices.

En matière d'information commerciale quant à l'offre et la demande à l'intérieur du pays, tout reste à faire. Parmi les pays examinés, seul le Cameroun projette la mise en place d'un système d'information permanente sur la commercialisation des produits vivriers, ainsi que la mise en oeuvre d'une politique concertée avec les commerçants en produits vivriers qui aura pour objectif la restructuration du milieu, la formation et l'information de ces opérateurs.

Quant aux interventions publiques dans le domaine de la promotion de produits locaux, elles se limitent principalement à des mesures de découragement des importations. Ainsi, le Niger impose une taxe à l'importation sur certains produits, les rendant moins compétitifs. Le Sénégal importe des brisures de riz, de qualité inférieure au riz produit localement, et limite ses importations de pommes de terre. L'Ethiopie protège sa production locale et cherche à éviter un détournement des habitudes alimentaires au profit de produits venant de l'étranger en taxant les produits importés. En ce qui concerne les produits manufacturés, leur promotion au niveau national est généralement entreprise par le secteur privé par voie de publicité.

#### d) Appui institutionnel

Une vue d'ensemble des diverses institutions opérant dans le domaine du commerce intérieur dans les pays examinés permet de faire les observations suivantes :

- i) suivant l'importance attribuée au secteur, et le rôle que le gouvernement a décidé d'y jouer, le commerce intérieur a été placé sous la responsabilité de :
  - un ministère du commerce intérieur (Ethiopie);
  - une direction du commerce intérieur dans le ministère du commerce ou des affaires économiques (Cameroun, Sénégal, Niger);

- ou un simple département lorsqu'il reçoit moins d'importance (Sierra Leone).

Les institutions responsables peuvent être subdivisées en différents services. Ainsi, au Niger, la Direction du commerce intérieur comprend 3 services : a) commercialisation des produits agricoles; b) réglementation des professions non salariées; c) étude et contrôle des circuits commerciaux.

La plupart des gouvernements ont soutenu le développement d'organismes para-étatiques chargés de la commercialisation de certains produits, surtout agricoles, ainsi que la participation d'organisations publiques dans les régions rurales comme urbaines. C'est le cas de l'Ethiopie, avec son support aux associations de paysans ou d'habitants de zones urbaines, et de plusieurs autres pays qui assistent les coopératives (Niger, Sénégal, Cameroun).

C'est la commercialisation des produits agricoles à partir des zones rurales jusqu'aux centres urbains qui a bénéficié du plus grand support institutionnel. Les exemples sont rares où des mesures pratiques ont été prises pour faciliter la distribution de produits de consommation vers l'intérieur du pays. L'Ethiopie a entrepris, via une organisation publique (EDDC : Ethiopian Domestic Distribution Corporation) de faciliter la distribution de tels articles vers les populations des provinces mais actuellement, 52 p. 100 des produits distribués par EDDC sont encore écoulés à Addis-Abeba. Par contre, au Niger, la COPRO-Niger s'est retirée de la vente au détail en fermant ses magasins témoins. Elle continue cependant à participer à l'approvisionnement du pays et joue un rôle régulateur sur les quantités. Au niveau financement du commerce intérieur, comme vu précédemment, l'assistance est quasi totalement absente dans le secteur de la distribution.

Mise à part la commercialisation des produits agricoles, on peut conclure en affirmant que les interventions des Etats et les mesures de support qu'ils ont offertes jusqu'à présent se sont dirigées en majorité vers le secteur productif et extrêmement peu vers le secteur de la distribution.

### III. Conclusions

Les sections précédentes ont examiné la structure du commerce intérieur, son financement et la politique des pouvoirs publics dans ce secteur dans cinq pays de différentes sous-régions d'Afrique.

Elles ont mis en relief certains points communs au niveau de l'un ou l'autre des éléments du commerce intérieur, certains problèmes rencontrés au niveau de chacun ou de la majorité des pays examinés, ainsi que les efforts entrepris ou les solutions apportées par certains gouvernements.

a) L'accent de ce rapport étant mis sur le déséquilibre entre les zones rurales et les zones urbaines, les principales lacunes et les principaux problèmes identifiés dans le secteur du commerce intérieur des pays examinés sont les suivants :



- i) Au niveau de la structure de production, on remarque une structure principalement agricole qui ne favorise pas les échanges car elle manque de complémentarité; elle est très centralisée géographiquement dans sa partie industrielle, ce qui favorise une concentration des revenus les plus élevés dans les zones industrialisées, avec ses conséquences sur la structure des marchés;
- ii) Au niveau de la structure des marchés, on observe une forte dichotomie entre marchés urbains et ruraux, dichotomie qui s'exprime en termes de i) importance relative du secteur moderne; ii) diversification des produits, iii) prix des marchandises. Au niveau de la structure géographique des marchés, on note peu d'échanges entre zones de l'intérieur du pays, sinon via la capitale. Le développement de marchés frontaliers met en évidence les conséquences de l'isolement de certaines populations vis-à-vis des réseaux commerciaux intérieurs, et attire l'attention sur leur rôle perturbateur au niveau du marché intérieur;
- iii) la structure des opérateurs commerciaux traduit un grand désordre : i) manque de définition de leurs rôles respectifs, ii) activités parallèles, sur les mêmes marchés, d'opérateurs du secteur moderne et du secteur traditionnel, iii) foule d'intermédiaires entre les sources d'approvisionnement et les consommateurs éloignés, augmentant le coût de la distribution;
- iv) les réseaux de distribution sont caractérisés par une déficience générale de centres de distribution en gros à l'intérieur du pays, accompagnée d'un manque de facilités physiques de distribution (routes, entrepôts, stockage). Cette déficience a pour conséquences la non-satisfaction de la demande intérieure de certains produits de base, ou la hausse de leur coût, due au nombre accru d'intermédiaires entre le producteur - ou grossiste urbain - et le consommateur, et le manque de concurrence entre distributeurs.
- v) le financement du commerce intérieur en général est i) concentré sur le secteur moderne urbain, ii) peu adapté - il s'agit souvent de crédit bancaire à court terme, iii) peu flexible - il ne tient pas compte du cycle de rotation des stocks. C'est pourquoi prévaut l'auto-financement, dont la capacité est limitée.

b) S'ils ne manquent pas de dynamisme dans les zones à haute densité de population, les opérateurs commerciaux rencontrent, à l'intérieur du pays, des contraintes qui les empêchent de développer leurs activités. En effet, la carence en infrastructure routière, qui rend la population rurale accessible, le manque d'organisation de regroupement de l'offre et de la demande, et le peu d'accès à un financement permettant l'acquisition de

facilités physiques de collecte et de distribution (moyens de transport semi-traditionnels ou modernes, magasins, stocks) font obstacle au développement des échanges, rendant le produit soit inaccessible (car il se détériore), soit trop coûteux pour le consommateur potentiel. Une partie du marché intérieur se perd de cette façon. A ces facteurs s'ajoute le manque d'information concernant l'offre et la demande dans les zones rurales. Le manque de définition du rôle de chaque type d'opérateur commercial provoque de même une concurrence déloyale entre (semi) grossistes et détaillants lorsque les premiers opèrent également au niveau de la vente en détail.

c) Les obstacles et contraintes cités ci-dessus ont pour conséquences de freiner l'expansion du secteur, et par conséquent de faire obstacle i) au développement de la production nationale par manque d'accès à des marchés potentiels - ou à des sources d'approvisionnement en intrants et matières premières, et ii) à l'intégration des zones rurales dans le développement socio-économique national.

d) Jusqu'à présent, la plupart des gouvernements des pays examinés dans ce rapport n'ont pas développé de "politique" ou "stratégie" de développement du commerce intérieur à proprement parler. Leurs actions ont pour la plupart été ponctuelles : i) limitation à l'accès à la profession pour les étrangers, ii) conditions éventuelles d'accès à la profession de grossiste, iii) fixation du prix de certains produits, principalement des produits agricoles, et iv) intervention publique dans la commercialisation de ces derniers, v) support à des degrés divers aux coopératives. Certains pays ont cependant accordé, depuis une dizaine d'années, une importance croissante au secteur. La philosophie de leur gouvernement a influencé l'orientation des mesures qu'ils ont prises : libéralisation et responsabilisation du secteur privé au Niger, libéralisme communautaire et interventions ponctuelles des pouvoirs publics au Cameroun, socialisation et prévalence du secteur public ou organisé en Ethiopie. Il est encore trop tôt, dans chacun des cas, pour évaluer les résultats globaux des mesures qui ont été prises. On constate cependant que :

- i) la politique des prix décidés au Cameroun, et particulièrement l'augmentation des prix au producteur, a été très fructueuse. Elle a provoqué un accroissement de la production de produits vivriers, et a permis d'atteindre l'auto-suffisance nationale en aliments de base. Le Cameroun a également entrepris, sous son cinquième Plan quinquennal, une étude de la commercialisation des produits vivriers au niveau national, qui a fourni des données de base sur le secteur, et une enquête "commerçants, artisans". Les résultats de ces deux études fourniront une base mieux documentée, plus précise, aux décisions qui seront prises dans le futur pour l'amélioration du secteur. On a en effet remarqué que les données précises sur le secteur sont rares.
- ii) l'intérêt que montre le Gouvernement de l'Ethiopie pour le secteur est encourageant : les organismes para-étatiques peuvent aider à stabiliser le marché des produits agricoles et atteindre les populations de l'intérieur du pays et des zones frontalières,

populations qui aujourd'hui sont souvent exclues des circuits commerciaux. La participation des petits opérateurs commerciaux devrait pourtant être encouragée là où l'intervention des organismes para-étatiques se révèle trop coûteuse, en raison notamment des petites quantités de marchandises impliquées dans les échanges.

- iii) le Niger a mis en place, depuis 1962, de nombreux organismes d'intervention dans le secteur du commerce, chargés de la commercialisation, constitution de stocks de sécurité et régularisation des prix de certains produits de base, l'approvisionnement des populations, tant rurales qu'urbaines, en gros (et auparavant au détail également), et le transport. Les activités de ces organismes couvrent tout le territoire. Ils sont généralement bien organisés et leurs domaines d'intervention ne se superposent pas. Mais on note un besoin de renforcement de certains d'entre eux, financièrement notamment (ex. pour la construction de facilités de stockage), ainsi que la nécessité de mieux coordonner leurs activités, ce qui exige une action de formation des cadres à cet égard.

e) conscients des lacunes de leur secteur du commerce intérieur et de l'importance qu'il revêt pour leur développement socio-économique en général, ces pays continuent à prendre des mesures en vue de l'augmentation de la contribution du secteur à la croissance nationale et à la satisfaction des populations :

Dans son sixième Plan quinquennal 1986-1991, le Cameroun prévoit plusieurs projets dans le domaine de la commercialisation des produits vivriers et vers la poursuite de l'organisation du commerce intérieur des autres produits, pour un total de 23 milliards de FCFA. Leur objectif premier est de contribuer à atteindre un développement auto-centré et auto-entretenu, dans un contexte libéral.

L'objectif déclaré du Gouvernement éthiopien est d'avoir remplacé les opérateurs commerciaux privés par des organismes para-étatiques et des organisations publiques vers le milieu des années 1990. Dans cette perspective, il a pris et continue à prendre des mesures de soutien de ces organismes et organisations. Aujourd'hui, les organismes d'intervention dans la distribution desservent déjà 1072 magasins de "kebele" (comité de quartier) et par là, les associations d'habitants de zones urbaines. Ils y distribuent les céréales et des produits de première nécessité, suivant un système de quotas. Le Gouvernement risque cependant de se trouver tôt au tard confronté à deux problèmes majeurs : a) le manque de produits à distribuer (car la demande est grande, mais la production nationale limitée) et b) le coût des interventions d'organismes publics dans un pays où 70 p. 100 de la population n'est pas accessible par infrastructure routière.

Au Niger, dans le Plan intérimaire 1984-85 dit de consolidation, figure parmi les impératifs nouveaux l'expansion des activités commerciales afin de soutenir l'effort de développement national et d'accroître sa part à la formation du PIB. Les actions d'ensemble dans le domaine commercial auront

pour objectif d'en faire un outil plus efficace et couvriront notamment l'assainissement des circuits commerciaux, l'assistance aux PME, l'amélioration de la qualité de l'information statistique commerciale, la mise en place d'une infrastructure de distribution de produits de grande consommation sur l'ensemble du territoire et une politique d'égalité des prix des produits de grande consommation surtout le territoire (péréquation des prix).

Ces exemples illustrent la prise de conscience de certains pays de l'importance que joue le secteur du commerce intérieur dans leur économie nationale.

#### IV. RECOMMANDATIONS

De l'analyse qui précède, il ressort que, si plusieurs Etats ont pris certaines décisions en matière d'organisation de leur commerce intérieur, ces décisions n'ont pas toujours été assorties de mesures qui permettent leur réalisation. Ainsi, chaque pays a réglementé l'accès à la profession, promouvant une catégorie d'opérateurs commerciaux nationaux, mais en général, ces nationaux n'ont bénéficié ni de programme d'encadrement ou de formation à leur intention, ni de facilités de financement appropriées qui leur permettent d'établir ou d'agrandir leur entreprise commerciale. D'autre part, certains aspects du secteur n'ont pas reçu l'attention qu'ils méritent ou les décisions prises dans leur domaine respectif n'ont pas fait l'objet de coordination. C'est le cas de mesures d'encouragement à la production qui ne sont pas accompagnées d'une augmentation de la capacité de stockage, en ce qui concerne la production agricole, ou d'une amélioration de l'infrastructure de distribution dans le cas de la production manufacturière. C'est le cas aussi de mesures favorisant le regroupage de l'offre qui ne sont pas assorties de facilités financières.

Les recommandations qui suivent sont faites aux Etats africains avec pour objectifs de leur permettre d'accroître la contribution du secteur du commerce intérieur au développement de leurs économies et d'y favoriser une intégration plus rapide des zones rurales. Ces recommandations répondent aux problèmes du secteur qui ont été identifiés comme prioritaires, et sont les suivantes :

- a) les gouvernements tiendront compte du rôle d'intermédiaire du commerce intérieur et de la coordination nécessaire entre les objectifs de développement de différents secteurs ou sous-secteurs de l'économie nationale, comme par exemple, la production et les voies de communication;
- b) ils favoriseront une politique de diversification et d'augmentation de la production nationale qui permette de mieux satisfaire la demande intérieure, et par là d'augmenter les échanges;
- c) les pouvoirs publics prendront des mesures de promotion des produits nationaux;

- d) en ce qui concerne l'amélioration des réseaux de distribution, ils amélioreront d'abord la qualité et la quantité d'information concernant le secteur, notamment en ce qui concerne l'offre et la demande de produits vivriers;
- e) ils prendront des mesures favorisant le regroupement de l'offre et de la demande à l'intérieur du pays et organiseront dans la mesure du possible des réseaux intégrés entre les groupements de production, les groupements de consommation, les associations de grossistes et celles de détaillants, afin de réduire les coûts de collecte et distribution;
- f) en vue raccourcir les circuits de distribution et le nombre d'intermédiaires entre le producteur et le consommateur éloigné, les pouvoirs publics renforceront ou encourageront le développement de commerce de gros dans les zones rurales et l'infrastructure de distribution des produits de grande consommation;
- g) ces mesures d'encouragement seront accompagnées de facilités de financement mieux adaptées au secteur et qui concernent le financement tant des stocks de marchandises que des investissements nécessaires (entrepôts, moyens de transport) à l'exploitation. Les opérateurs commerciaux seront placés dans des conditions de travail telles qu'ils puissent opérer efficacement, sans risque de rupture des réseaux de distribution;
- h) les politiques de prix suivies éviteront la détérioration des termes de l'échange internes au détriment de la population rurale grâce à une augmentation des prix aux producteurs et à un contrôle des prix de certains produits essentiels. Les pouvoirs publics prendront en considération le besoin de protection des consommateurs de zones éloignées, mal informés et plus facilement victimes de spéculation sur les produits;
- i) en matière d'infrastructures, les pouvoirs publics rééquilibreront leurs programmes de développement au profit de l'intérieur du pays, et donc de la majorité de la population. En ce qui concerne les moyens de transport, ils étudieront l'opportunité de développer l'utilisation de moyens de transport intermédiaires là où le recours aux poids lourds ne s'avère pas rentable;
- j) les gouvernements offriront des programmes de formation professionnelle et d'encadrement à l'intention des opérateurs commerciaux et du personnel des organismes d'intervention;
- k) lorsque ce n'est pas encore le cas, les gouvernements créeront des directions - ou ministères - chargés du commerce intérieur, reconnaissant officiellement par là l'importance du secteur dans l'économie nationale.