



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



DISTR.:  
LIMITÉE

E/ECA/TRADE/89/14  
16 octobre 1989

Original: FRANÇAIS

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE

Réunion technique des experts relative  
à la dixième session de la Conférence  
des Ministres africains du commerce

Addis-Abeba, Ethiopie  
13-15 novembre 1989

COMMISSION ECONOMIQUE POUR L'AFRIQUE

Dixième session de la Conférence des  
Ministres africains du commerce

Addis-Abeba, Ethiopie  
17-18 novembre 1989

RAPPORT SUR LES MODELES ALTERNATIFS DES STRUCTURES ET DES  
MECANISMES DU COMMERCE INTERIEUR EN AFRIQUE EN VUE DE  
LA CREATION DES RESEAUX DE DISTRIBUTION ET  
DES MARCHES FINANCIERS PLUS RATIONNELS

## INTRODUCTION

1. Durant la période coloniale, les dirigeants de bon nombre de pays africains ont mis en place une structure économique qui privilégiait uniquement la production et le commerce des produits de base agricoles et industriels destinés à être exportés vers les pays développés. Contraints à se spécialiser dans le secteur d'exportation, les pays africains ont donc hérité de l'époque coloniale d'un commerce intérieur embryonnaire qui n'était pas conçu pour satisfaire la demande intérieure des pays africains.

2. Durant les premières années de l'indépendance, les pays africains ont poursuivi la politique économique appliquée par les puissances ex-colonisatrices qui tendait à renforcer la structure de leur commerce extérieur générateur de devises. Peu de pays ont adopté des mesures visant à développer les échanges intérieurs. Les systèmes d'échanges demeurent inefficaces et s'adaptent mal aux besoins de la plus grande partie de la population qui est souvent isolée dans les zones rurales. Ce n'est qu'en 1980 que les autorités africaines ont collectivement pris conscience de l'urgente nécessité de rationaliser le commerce intérieur afin d'accroître sa contribution au développement socio-économique de chaque pays. Le Plan d'action de Lagos que les chefs d'Etat et de gouvernement ont adopté en avril 1980 recommande spécifiquement aux pays africains d'"accorder une attention particulière au commerce intérieur et à l'amélioration des conditions dans lesquelles ce commerce a lieu actuellement, de telle manière qu'il puisse apporter une contribution optimale au développement socio-économique des Etats membres. A cette fin, des mesures devraient être prises, le cas échéant, afin de :

- a) promouvoir le commerce intérieur au niveau national en tenant compte en particulier des potentialités du marché rural;
- b) rationaliser les circuits de distribution afin, en particulier, de réduire au maximum le nombre des intermédiaires et d'assurer le contrôle de ces circuits par le biais d'entreprises nationales privées ou publiques ou de ces deux à la fois;
- c) maintenir un équilibre entre les investissements dans le secteur du commerce intérieur et les investissements dans les secteurs productifs de telle sorte que la croissance du premier n'entrave pas celle des seconds".

3. Le présent rapport vise donc à analyser brièvement la situation en ce qui concerne le commerce intérieur et le commerce frontalier non enregistré en Afrique. Basé sur des renseignements tirés de quelques études de cas sur le commerce intérieur et d'une note préliminaire sur le commerce frontalier en Afrique qu'a réalisées le secrétariat au cours de ces dernières années, le rapport comporte quatre chapitres: le premier chapitre brosse à grands traits la situation actuelle du commerce intérieur; au deuxième on analyse le commerce frontalier non enregistré; au troisième on passe brièvement en revue les principaux problèmes et obstacles à son développement et au quatrième on indiquera les schémas alternatifs pour son expansion.



## CHAPITRE I

## SITUATION ACTUELLE DU COMMERCE INTÉRIEUR EN AFRIQUE

4. Dans ce chapitre on tentera d'indiquer brièvement le contenu de la production et de principales importations faisant l'objet du commerce intérieur en Afrique. On essayera également de relever les principaux opérateurs économiques qui interviennent dans ce secteur et on traitera de l'organisation de la distribution interne ainsi que des diverses facilités qui sont offertes aux distributeurs.

Section 1: Productions locales faisant l'objet du commerce intérieur

5. On ne peut faire une analyse du commerce intérieur sans aborder l'objet même de celui-ci. Ainsi le rappel des traits caractéristiques de l'économie agricole de l'Afrique permettra de dégager non seulement la nature des produits vivriers et industriels qui sont échangés au plan intérieur mais également d'identifier dans le chapitre suivant les obstacles à vaincre dans le secteur agricole en vue de développer le commerce intérieur. On constate que l'agriculture demeure le pilier de l'économie africaine du fait qu'elle constitue une source importante d'alimentation, de revenus et de recettes en devises. Elle demeure néanmoins orientée vers l'extérieur. L'économie de plantation héritée de la période coloniale continue à prédominer: des étrangers et des sociétés transnationales sont chargées des activités visant à produire pour la satisfaction des besoins des pays métropoles. Elle tend à écarter ou à éliminer les agriculteurs du pays. Elle ne fournit donc pas une impulsion nécessaire à la création de circuits internes dans le sillage des circuits orientés vers l'extérieur. Marginalisées, les populations locales s'adonnent à la production agricole vivrière destinée à l'autoconsommation.

6. L'économie de subsistance se caractérise par des procédés de culture rudimentaires. Le capital d'exploitation ne consiste qu'en outils tels que les houes, les pioches ou les bêches. L'économie de subsistance pratique donc la culture à la main et la culture attelée ou mobilisée n'est pas encore répandue dans la majorité des pays africains. La main d'oeuvre féminine y joue un rôle prépondérant. Etant donné que l'économie de subsistance est essentiellement orientée vers la satisfaction des besoins alimentaires, la majorité des biens obtenus dans les zones rurales concernent les produits vivriers qui, selon les données naturelles et les goûts des populations locales, consistent en céréales, racines et tubercules et fruits. En effet les "profils de la production agricole alimentaire" diffèrent de sous-régions en sous-régions, au gré des aléas climatiques. La sous-région de l'Afrique de l'Ouest produit principalement des céréales, parfois des racines et tubercules. Les principales productions vivrières obtenues dans les pays de l'Afrique centrale portent sur les racines et tubercules ainsi que sur quelques céréales qui sont cultivées dans les pays membres de la Communauté des pays des Grands Lacs (CEPGL). Dans la sous-région de l'Afrique de l'Est et australe, sont récoltées les céréales, les racines et tubercules ainsi que quelques légumineuses. Les fruits constituent l'une des productions qui l'emportent très nettement sur les autres produits vivriers obtenus dans les pays de l'Afrique du Nord.

7. Il ressort de ce qui précède que la gamme des biens produits demeure peu diversifiée. En outre le peu d'attention que quelques pays africains accordent au développement du secteur non structuré explique en partie la stagnation du volume des biens agricoles produits localement. Il convient de faire remarquer que certains pays africains ont continué à favoriser la production des cultures de rapport, au plan technologique et organisationnel, au détriment de la production des denrées alimentaires. Cette politique incite les populations locales à développer l'économie de subsistance. Etant donné la poussée démographique qu'ils accusent, il faudrait aux pays africains de parvenir à l'autosuffisance en comptant sur l'agriculteur dont la production devra pourvoir non seulement aux besoins alimentaires de sa famille mais également d'une partie de la population qui s'accumule en ville. Les pays africains devraient concevoir des politiques visant à inciter l'accroissement de leurs productions vivrières.

8. Un autre groupe de produits vivriers faisant l'objet du commerce intérieur concerne les produits de l'élevage, à savoir les bovins, les porcins, les ovins, les caprins et les volailles. Selon les données de la FAO <sup>1/</sup> presque tous les pays africains produisent de la viande dont le volume n'a accusé qu'un faible accroissement durant la décennie en cours. Des facteurs tels que la sécheresse, les diverses maladies qui frappent le cheptel ainsi que la faiblesse des investissements pour lutter contre ces maladies ont influé sur le niveau de la production de la viande.

9. Les produits de la pêche constituent un autre groupe de produits entrant dans le commerce intérieur de l'Afrique. Trois destinations sont réservées aux productions halieutiques: l'autoconsommation, le marché local et le marché extérieur. La pêche traditionnelle, qui est pratiquée dans les eaux intérieures telles que les lacs, les rivières et les étangs par des pêcheurs individuels ne disposant que d'un filet en fil de nylon ou d'une pirogue alimente les auto-approvisionnements et les marchés locaux. Les produits de la pêche moderne obtenus à grande échelle par des sociétés, souvent étrangères, disposant d'équipements modernes subissent le traitement préalable à l'exportation. Une infime partie de cette production est écoulée sur le marché local.

10. La politique industrielle qui a été suivie par la plupart des pays africains depuis l'accession à l'indépendance a consisté à privilégier les industries extractives qui, pour la plupart, sont confiées aux sociétés transnationales qui les exploitent au profit des pays métropoles. Les bénéfices récoltés ne sont pas réinvestis dans les autres activités industrielles des pays hôtes, ce qui a retardé l'industrialisation de la plupart des pays africains. Parmi les quelques industries africaines qui intéressent le commerce intérieur, les industries légères ou industries de bien de consommation occupent une place de choix. En 1985, selon les publications de la CEA <sup>2/</sup>, la part de ces industries dans le total de la valeur ajoutée du secteur manufacturier a été de 68,4 p. 100 pour le Nigéria,

<sup>1/</sup> Source: Annuaire FAO de la production, vol. 39.

<sup>2/</sup> Voir "Etude des conditions économiques et sociales en Afrique - 1985-1986, E/ECA/CM.13/4.



branche des produits alimentaires, des boissons, du tabac, de textile et du cuir est demeurée la plus importante de l'industrie manufacturière en 1985. Le traitement des aliments produits localement au Zimbabwe a représenté 25 p. 100 de la production du secteur industriel; en Gambie, le traitement de l'arachide et du poisson a représenté 75 plus de la valeur ajoutée du secteur industriel. Cette proportion élevée ne signifie pas une croissance de la production industrielle totale du pays concerné, car la demande intérieure a nettement dépassé l'offre effective. L'accroissement des importations constatées des biens de consommation industriels a compensé la baisse de la production qui tient à un certain nombre de facteurs parmi lesquels il y a lieu de relever:

- a) l'approvisionnement coûteux des intrants importés;
- b) l'éloignement des zones de production industrielle par rapport aux centres ruraux producteurs des matières premières;
- c) la défectuosité des infrastructures industrielles; et
- d) leur mauvaise gestion.

L'incompression des coûts de production qui en résulte freine la production et laisse insatisfaite une demande sans cesse croissante.

## Section 2: Importations des biens de consommation entrant dans le commerce intérieur

11. Les importations des biens de consommation répondent généralement au souci de suppléer aux insuffisances de productions nationales. Le secteur agricole vivrier des pays africains a, durant ces dernières années, enregistré de faibles progrès. Maints pays africains ont été contraints à recourir à l'extérieur du continent, soit en consacrant un montant important de devises aux importations de denrées alimentaires soit en comptant sur l'aide des pays développés pour pourvoir aux besoins alimentaires des populations locales. Il y aurait eu lieu d'éviter cette situation si les pays africains avaient des dispositions nécessaires au développement du commerce intérieur; en effet, il arrive que certaines régions d'un même pays regorgent de denrées alimentaires alors que d'autres régions souffrent d'une pénurie aigue. Comme il ressort du tableau ci-dessus le commerce africain de produits manufacturés a accusé un déficit commercial persistant.

**Tableau**

**Commerce de produits manufacturés des pays africains**  
(en million de dollars)

	<u>Exportations</u>		<u>Importations</u>		<u>Balance commerciale</u>	
	1981	1985	1981	1985		
<b>Afrique du Nord</b>	2102	2140	24884	22893	-22782	-20753
<b>Afrique de l'Ouest</b>	937	573	21240	12911	-20277	-12338
<b>Afrique du Centre</b>	657	822	3226	3147	-2569	-2325
<b>Afrique de l'Est et australe</b>	2428	2095	8008	6177	-5580	-4082
<b>Total</b>	6161	5630	57358	45128	-51197	-39498

**Source:** Secrétariat de la CEA, E/ECA/CM.13/3.

### Section 3: Structure des opérateurs économiques engagés dans le commerce intérieur

12. Le système économique d'un pays détermine l'organisation et la structure du commerce intérieur. Celui-ci relève soit du secteur privé dans les pays à économie de marché soit du secteur étatisé dans les pays à économie centralement planifiée. Dans le secteur privé, tous les agents économiques interviennent dans le commerce intérieur y compris l'Etat. Le commerce des produits agricoles obtenus localement et de certains produits importés destinés à la consommation est exercé par des nationaux et/ou des coopératives de commercialisation tandis que le commerce de gros généralement installé dans les centres urbains est pratiqué par les sociétés commerciales étrangères qui sont parfois des sociétés filiales des entreprises transnationales. Les sociétés para-étatiques interviennent dans la distribution de certains produits, obtenus localement ou importés, surtout de consommation courante.

### Section 4: Circuits de distribution; Facilités physiques et financement du commerce intérieur

13. L'analyse des circuits de distribution permettra de mieux cerner le type d'opérateurs intervenant dans la distribution des marchandises. La distribution étant une fonction commerciale consistant à mettre à la disposition des utilisateurs des produits nationaux ou importés, englobe une série d'intermédiaires. Les circuits de distribution peuvent donc être examinés sous deux formes: les formes de distribution et les facilités offertes aux distributeurs. Pour ce qui est des formes de distribution, on enregistre généralement les commerces de gros, de demi-gros et de détail. Le commerce de gros se pratique dans les centres urbains; il est contrôlé par des sociétés étrangères. Des autochtones l'exercent aussi mais s'avèrent incapables de rassembler d'importants fonds requis à des investissements qu'exige ce commerce notamment en matériel, équipements de transports et d'entreposage. Le grossiste distribue les marchandises aux demi-grossistes ou aux détaillants qui eux livrent directement aux consommateurs. Il arrive cependant que les grossistes, souvent des manufacturiers, disposent de leurs propres réseaux de distribution en détail c'est le cas des fabricants des boissons alcoolisées ou non alcoolisées dans la plupart des pays africains. Les marchés urbains sont mieux organisés et se tiennent plus régulièrement que ceux des zones rurales. Le dualisme économique qui caractérise la plupart des pays africains se retrouve au niveau des produits échangés sur les marchés intérieurs. On a constaté que les échanges ruraux portent essentiellement sur de faibles quantités de produits agricoles alimentaires et de biens de consommation industriels. En cas de bonnes récoltes, le surplus commercialisable se dirige principalement vers les centres urbains. Les articles manufacturés sont généralement écoulés dans les agglomérations urbaines où le pouvoir d'achat s'avère plus élevé que dans les zones rurales. Les articles importés sont vendus dans des établissements commerciaux qui sont tenus par des étrangers.

14. En matière d'infrastructures nécessaires à l'écoulement interne de produits, on a constaté que les zones rurales sont défavorisées à divers



égards. Les infrastructures existantes ne facilitent que la collecte de produits agricoles en vue de leur acheminement vers des centres urbains; en effet, les axes routiers sont essentiellement construits pour relier les grands centres urbains pour l'approvisionnement en vivres ainsi que les centres portuaires pour l'exportation. Les transports ferroviaires sont généralement utilisés pour le déplacement de lourdes marchandises sur de longues distances, le chemin de fer, qui n'a pas tellement évolué depuis l'indépendance, sert à écouler les produits de base d'exportation vers les centres urbains, portuaires ou vers les aéroports. En dépit de l'existence d'institutions nationales chargées de promouvoir le transport ferroviaire, le réseau ne se développe que lentement. Il joue un rôle secondaire dans la distribution interne des marchandises. Les autres modes de transport existant en Afrique se prêtent difficilement au commerce intérieur. Ceux-ci sont le transport maritime, presque exclusivement utilisé pour le commerce extérieur et le transport aérien qui s'avère coûteux au plan de l'acquisition des appareils et de leur entretien.

15. En ce qui concerne les facilités d'entreposage et de stockage, les régions rurales ont été rarement dotées d'entrepôts ou de magasins de stockage appropriés pour la conservation de produits périssables. L'Etat n'installe les entrepôts dans les zones rurales que lorsqu'il intervient dans la commercialisation de produits vivriers. En outre les marchés ruraux sont pauvrement équipés: les abris pour les vendeurs et les marchandises sont précaires, manque de compartimentalisation etc.. Les facilités offertes aux paysans sont précaires: leurs produits sont en général entassés dans des locaux de fortune, dans les coins des maisons d'habitation ou tout simplement en plein air, à la merci des intempéries, ce qui provoque de pertes énormes sur récolte. Dans les zones urbaines, les distributeurs disposent des entrepôts qui sont concentrés dans les zones portuaires, en cas d'importation, dans les zones de production, en cas de fabrication locale. Pour ce qui est des facilités de stockage, plusieurs pays disposent des silos à grains qui sont installés dans les agglomérations urbaines et appartiennent aux organismes publics d'intervention dans la commercialisation des produits céréaliers. Mais beaucoup d'efforts restent à faire en vue d'assurer la sécurité alimentaire pour toutes les populations locales.

16. Le développement des échanges intérieurs nécessite le recours au financement des investissements et des fonds de roulement. Le système bancaire africain comprend des banques commerciales et des institutions de financement du développement. On a constaté que le système bancaire se montre réticent à financer les activités commerciales intérieures. Cette situation résulte de la nature et de la portée de ces institutions bancaires. Installées pour la plupart en Afrique par les sociétés transnationales, ces banques s'intéressent au premier chef au financement du commerce extérieur que monopolisent les opérateurs commerciaux étrangers. Ces banques octroient généralement des crédits à court terme. Ayant constaté que les agriculteurs et petits commerçants accédaient difficilement aux crédits commerciaux, certains pays africains ont réussi à mettre en place des institutions de crédit agricole telles que les caisses nationales de crédit agricole, destinées



à subvenir à leurs besoins urgents de financement et continuent à encourager leurs banques nationales de développement à octroyer des crédits aux agriculteurs et petits commerçants.

## CHAPITRE II

### COMMERCE FRONTALIER EN AFRIQUE

17. Il arrive qu'une grande partie des produits nationaux ou importés échappent à la distribution intérieure. En effet, de nombreux pays africains, notamment ceux qui sont sans littoral, ont des frontières communes avec plusieurs pays limitrophes. Ces frontières qui ont été tracées par les puissances ex-colonisatrices séparent des peuples ayant la même culture et la même organisation sociale. Ces frontières artificielles n'ont cependant pas empêché ces peuples à entretenir des rapports sociaux et économiques suivis. Le commerce entre les peuples constitue un élément de ces relations. Le présent chapitre a donc pour objet de passer brièvement en revue les diverses formes que revêt ce commerce frontalier, d'analyser les types de produits faisant l'objet d'échanges frontaliers et d'indiquer les facteurs qui influencent ce commerce. Les informations qui sont contenues dans cette analyse sont tirées d'une note préliminaire du secrétariat sur le commerce frontalier 3/.

#### Section 1: Principales formes du commerce frontalier

##### a) Contrebande

18. Le commerce frontalier est multiforme. Une des formes les plus communes est la contrebande. La contrebande de marchandises s'effectue sur la base d'une entente entre les fournisseurs et les acheteurs de deux côtés de la frontière sur le type et la quantité de marchandises et les modes de paiement. La contrebande est facilitée par le fait que les zones frontalières sont habitées par des personnes appartenant à la même ethnie. Les contrebandiers utilisent des porteurs qui traversent les zones non contrôlées par les douaniers. La contrebande de monnaies fait partie intégrante du commerce frontalier. Le change se fait au marché parallèle et le taux de change est souple et varie d'un jour à l'autre. La contrebande entraîne pour les pays concernés une perte de ressources dont l'importance varie en fonction du type et du volume de produits visés.

##### b) Les marchés traditionnels

19. Les marchés traditionnels qui se tiennent périodiquement, souvent une ou deux fois par semaine, constituent une autre forme de commerce frontalier. Il arrive qu'à cause de l'éloignement des centres nationaux d'approvisionnement en biens de consommation, les personnes, qui souvent appartiennent à une même ethnie préfèrent fréquenter les marchés périodiques qui se tiennent périodiquement de l'autre côté de la frontière. Ce commerce qui n'est pas nécessairement enregistré porte sur des produits souvent stockés dans les magasins des zones frontalières.

c) Commerce de transit

20. Il arrive que certains produits entrent en contrebande dans un pays non pas pour y être vendus mais pour être transbordés et vendus dans d'autres zones frontalières ou réexportés en contrebande pour gagner des devises. Il est clair que ce type d'opérations concernent essentiellement des cultures de rapport. Le café est souvent importé en contrebande pour être réexporté vers des destinations d'outremer.

d) Vol

21. Ce type de commerce frontalier non enregistré concerne surtout des biens de luxe usagés sur le marché local tels que les véhicules usagés et la contrebande de biens de consommation coûteux tels que les téléviseurs, les radios qui sont payés en devises mais vendus de l'autre côté de la frontière en monnaie locale.

Section 2: Types de produits faisant l'objet du commerce frontalier non enregistré

22. La présente section analyse les produits échangés dans le cadre du commerce frontalier non enregistré. La gamme de produits échangés diffère d'un pays à l'autre en fonction de la situation de l'offre et de la demande. Le premier groupe de produits concerne les produits alimentaires. Si le profit constitue le principal motif du commerce frontalier, il est toutefois noté que les opérateurs répondent généralement à une situation caractérisée par le désir de satisfaire les besoins fondamentaux des populations. Il n'est donc pas surprenant que des produits alimentaires tels que l'huile comestible, la farine, le sucre, le sel et les boissons figurent en bonne place dans la liste des produits échangés. Certains pays ont un excédent de production alimentaire notamment de blé, de maïs, de mil, de sorgho, de pomme de terre, de haricot, de pois, de banane, de manioc, d'arachide, de fruits et de poisson. Ces produits sont relativement faciles à passer en contrebande lorsque leur importation est officiellement interdite ou que l'obtention de licences d'exportation nécessite une procédure administrative pénible. Toutefois, dans un certain nombre de cas, ces produits sont commercialisés officiellement par des organismes semi-publics même si une quantité considérable passe la frontière dans le cadre du commerce non enregistré.

23. Les produits de consommation générale constituent un important groupe de produits faisant l'objet d'un commerce non enregistré sous l'effet des forces de l'offre et de la demande dans l'ensemble d'un pays donné plutôt que de manière spécifique dans les zones frontalières même si certains produits comme la bière, le savon, le whisky, les pâtes dentifrices, les allumettes, les récipients en plastique sont destinés à la consommation immédiate dans ces zones. D'autres produits tels que le matériel électronique, y compris les téléviseurs, radios, magnétoscopes, produits cosmétiques, vêtements prêts à porter, chaussures, pièces détachées de véhicules, pneus, groupes électrogènes et matériaux de construction entrent dans la liste du commerce frontalier ou de la contrebande. Comme conséquence directe de cette activité, certaines villes frontalières sont devenues florissantes.



### Section 3: Facteurs influençant le commerce frontalier

24. Il ressort de la section précédente que les activités commerciales dans les zones commerciales se limitent aux biens de consommation. Avec le temps, le champ de ce commerce s'est élargi et la gamme de produits échangés s'est étendu sur des produits qui sont importés essentiellement pour être réexportés en vue d'en tirer profit. Plusieurs facteurs sont à l'origine de cette situation.

#### a) Le profit

25. Le fait que certains gouvernements n'arrivent pas à contrôler efficacement leurs frontières permet à certains hommes d'affaires de faire sortir ou entrer des produits en contrebande et d'éviter ainsi de payer des droits de douane.

#### b) Procédures administratives

26. Les démarches pour l'obtention d'une licence d'importation sont souvent ennuyeuses et coûteuses dans la mesure où les commerçants doivent faire plusieurs kilomètres ou passer plusieurs jours dans la capitale avant d'obtenir la documentation nécessaire à une transaction commerciale. Même si les commerçants veulent respecter la loi, ces difficultés les incitent à s'adonner à la contrebande.

#### c) Barrières tarifaires et non tarifaires

27. Etant donné que dans certains pays il n'existe pas de contrôle douanier strict et pour éviter de payer les droits de douane et autres tarifs qui sont généralement très élevés, les commerçants sont susceptibles de recourir à la contrebande qui leur permet de faire des affaires très lucratives même s'ils courent le risque de se faire prendre. D'autres barrières non tarifaires telles que la sécurité ou la réglementation sanitaire, les quotas et les licences d'importation ou d'exportation de certains produits contribuent sans aucun doute à développer la contrebande. Malgré les restrictions imposées, certains consommateurs sont disposés à payer des prix très élevés pour certains produits de luxe et encouragent par conséquent les contrebandiers à faire venir les produits en question. Les produits dont l'exportation est défendue sont dans la même situation dans la mesure où ils sont vendus à des prix encore plus élevés dès qu'ils passent la frontière.

#### d) Taux de change et parités monétaires

28. La plupart des transactions commerciales dans les zones frontalières sont effectuées dans les monnaies des deux pays à des taux de change n'ayant rien à voir avec les taux de change officiels et ce, malgré l'existence d'une réglementation monétaire que les Etats membres appliquent difficilement. Les différences de taux de change encouragent la contrebande notamment si une des monnaies est forte et facilement convertible. La faiblesse ou la surévaluation des monnaies encouragent les commerçants du pays à faible monnaie à obtenir la monnaie la plus forte du pays voisin et par conséquent

accroître leur pouvoir d'achat. La contrebande est aussi encouragée par le fait que les commerçants du pays à forte monnaie peuvent acquérir la monnaie faible à un taux très bas et, par voie de conséquence, à très bon prix le produit en provenance du pays à faible monnaie.

e) Différences de prix

29. Les différences en matières de politiques de fixation de prix et de politiques fiscales entraînent quelquefois des deux côtés de la frontière de grands écarts de prix pour des produits similaires. Cela entraîne automatiquement un mouvement de produits d'un pays vers l'autre, les commerçants y trouvant une possibilité de gagner de l'argent. Les différences de prix sont également associées au coût élevé des transports pour faire venir le produit dans la zone frontalière d'un pays ainsi qu'aux restrictions commerciales. Les restrictions aux importations de certains produits recherchés par les consommateurs encouragent le commerce frontalier lorsque ces produits sont disponibles de l'autre côté de la frontière. La différence des prix dans ces cas est liée à l'élasticité de la demande du produit plutôt qu'à son coût intrinsèque. Dans certains cas, la mauvaise qualité des biens fabriqués localement crée une demande pour le même produit importé. Les prix élevés que les consommateurs sont disposés à payer constituent pour les commerçants un encouragement à faire entrer en contrebande les produits en question pour satisfaire la demande.

30. Les différences de prix existent également au niveau des produits agricoles. Les agriculteurs sont habituellement sensés vendre leurs produits aux organismes gouvernementaux de commercialisation de céréales qui fixent les prix des cultures marchandes. Ces prix sont souvent plus faibles que les prix offerts sur le marché international. Lorsque les prix offerts sur le marché international sont plus élevés, les agriculteurs sont fortement tentés de passer leurs produits en contrebande de l'autre côté de la frontière. Les retards de paiements aux producteurs par les autorités chargées de la commercialisation encouragent également l'exportation clandestine des produits.

f) Affiliation ethnique

31. Comme on l'a déjà indiqué, les frontières issues de l'ère coloniale sont artificielles allant parfois diviser des familles des deux côtés de la frontière. Il est par conséquent normal que le commerce frontalier non enregistré soit renforcé par l'affiliation ethnique des populations vivant dans les zones frontalières qui, dans le cadre de leurs contacts sociaux, religieux et culturels habituels, ont les mêmes habitudes de consommation.

g) Pénuries et inexistence de produits sur le marché

32. Parmi les facteurs qui influencent la pénurie de produits de consommation sur le marché national, on peut mentionner aussi la contrebande de produits vers les pays voisins. L'inexistence des produits dans les zones frontalières rurales est également due à une mauvaise distribution intérieure. La demande



ainsi créée par les pénuries de produits sur les marchés est souvent satisfaite par des importations illégales provenant de pays voisins.

### CHAPITRE III

#### PRINCIPAUX PROBLEMES ET OBSTACLES AU DEVELOPPEMENT DU COMMERCE INTERIEUR

33. Le présent chapitre traite brièvement des principaux goulots d'étranglement au commerce intérieur en Afrique.

34. Le premier problème émane de la structure même de l'économie africaine. Il importe de rappeler ici que les systèmes coloniaux s'étaient assigné comme premier objectif le développement des cultures d'exportation destinées à satisfaire les besoins des pays colonisateurs. Après leur accession à l'indépendance, les pays africains n'ont pas radicalement changé les structures de production héritées de cette ère coloniale; ils ont au contraire continué à favoriser les cultures de rapport en faisant appel à des nouveaux facteurs de production dans le but d'accroître les recettes en devises indispensables au règlement des importations et à l'exécution de projets de développement; mais les rentrées en devises et d'autres apports extérieurs ont été continuellement insuffisants si bien que le volume des investissements dans le secteur agricole n'a pas encore accusé un accroissement substantiel. En effet, selon la publication de la CEA 4/ "les ressources allouées ont généralement été insuffisantes et la part des investissements publics intérieurs affectée au secteur agricole est le plus souvent restée bien en-deça des 20-25 p. 100 recommandés dans le Plan prioritaire de redressement économique de l'Afrique". Cette politique visant à favoriser les cultures de rapport a eu pour effet de reléguer au second plan le développement des produits vivriers destinés à satisfaire la demande intérieure des populations locales. Un autre facteur explicatif de l'insuffisance de la production vivrière concerne le système productif agricole en vigueur dans la plupart des pays africains. En effet, la terre est cultivée par de petits exploitants qui utilisent des instruments de production rudimentaires et qui emploient peu d'engrais. Ce dur labeur amène le cultivateur à se contenter des récoltes de subsistance, à rechercher occasionnellement des excédents commercialisables et à se désintéresser progressivement du travail des champs. L'exode rural s'en trouve accéléré. D'autres problèmes se posent également au paysan: en effet celui-ci est souvent contraint de s'informer lui-même de l'existence des marchés pour ses produits; il appréhende difficilement la demande effective et potentielle pour ses biens. Cette absence d'organisation adéquate de la commercialisation des produits de consommation influe sur le volume des biens échangés au plan intérieur.

4/ Source: Etude des conditions économiques et sociales en Afrique, 1985-1986, E/ECA/CM.13/3, p. 89.

#### D. Facilités de distribution

35. En ce qui concerne les facilités de stockage, on peut dire que celles qui existent connaissent une défaillance générale. Il arrive effectivement que la production vivrière change d'année en année au gré des conditions climatiques et que des mesures appropriées ne soient pas prises à temps pour éviter des pertes d'excédents de production. En outre le fait que la plupart des installations de stockage sont concentrées en ville, le plus souvent dans la capitale, entraîne des pertes de récoltes faites dans les campagnes fort éloignées des sites de conservation. Les greniers collectifs qui sont érigés dans les zones rurales par les paysans conservateurs pour pallier l'insuffisance de l'intervention des pouvoirs publics en la matière ne répondent pas au critère de sécurité souhaitée. En ce qui concerne les problèmes posés par les modes de transport pour le commerce intérieur, il sied de souligner que l'état et la structure de réseau routier influent sur l'approvisionnement en biens et services. L'extension du réseau routier exige d'importants investissements financiers qui, dans la quasi-totalité des pays africains, ne sauraient être couverts par des moyens locaux du fait que la plupart des fois les efforts sont concentrés sur la réhabilitation et l'entretien périodique et courant de la totalité du réseau existant et sur la viabilisation des routes tracées dans des centres urbains en développement. Il en résulte un isolement des zones rurales qui handicape le développement du commerce intérieur. En outre, les zones rurales sont inaccessibles du fait de l'impracticabilité des routes dans les saisons de pluies, même en dehors des saisons de pluies, des camions lourds transportant les marchandises rencontrent des difficultés pour accéder à ces zones du fait de l'entretien défectueux des routes de desserte, provoquant ainsi que retards dans l'écoulement des produits agricoles, ce qui signifie une perte d'une partie de la production nationale. Ces difficultés de transport sont à la base des hausses des coûts de transport et, partant, des prix à la consommation et de l'accroissement du nombre d'intermédiaires intervenant dans la distribution des marchandises.

#### E. Financement du commerce intérieur

36. Dans le deuxième chapitre on a fait remarquer une tendance générale auprès des organismes de financement à octroyer leurs crédits aux sociétés commerciales situées principalement dans les zones urbaines. Même s'il y a un mouvement de décentralisation amorcée dans certains pays, les opérateurs commerciaux des zones rurales n'ont généralement pas accès aux crédits bancaires qui sont assortis de lourdes garanties dépassant les possibilités de commerçant particuliers. L'objectif des banques privées n'est pas d'orienter leurs actions vers le développement du secteur agricole et du commerce intérieur mais plutôt de financer le commerce avec les pays développés à économie de marché. En outre, il n'existe pratiquement pas de banques privées qui se consacrent exclusivement au financement du commerce intérieur et les programmes de la plupart des banques africaines de développement comportent un volet limité de financement de l'agriculture et de la distribution internes. Ce manque de financement adéquat ne fait qu'entraver le développement du commerce intérieur.



## CHAPITRE IV

MODELES ALTERNATIFS POUR LE DEVELOPPEMENT  
DU COMMERCE INTERIEUR

37. Les différentes caractéristiques du commerce intérieur telles qu'elles ont été succinctement exposées dans les chapitres précédents sont de nature à renforcer le dualisme caractérisant l'économie africaine. Le présent chapitre a donc pour objet de proposer aux gouvernements africains quelques alternatives, sous forme de mesures à adopter, en vue de rationaliser leur commerce intérieur.

38. Ces mesures devraient être compatibles avec les objectifs de développement nationaux à long terme. Elles devraient en principe répondre aux objectifs suivants:

- a) faciliter la transformation structurelle de l'économie par une réduction de la production de subsistance et de la dépendance structurelle des exportations;
- b) contribuer à l'autosuffisance nationale par une amélioration et/ou un accroissement des capacités de production alimentaire;
- c) contribuer au rétablissement de l'équilibre entre les zones rurales et les zones urbaines par un accroissement des investissements infrastructurels dans les zones rurales par un écoulement de leur produits vers les zones urbaines et par une réduction du chômage déguisé dans les zones rurales;
- d) maximiser l'utilisation des ressources nationales disponibles.

39. En vue de la réorganisation de leur commerce intérieur, les gouvernements pourraient prendre en priorité des mesures concernant:

- a) le cadre juridique du commerce intérieur;
- b) la structure de la production du commerce intérieur;
- c) l'infrastructure de facilitation du commerce intérieur; et
- d) le financement du commerce intérieur.

A. Cadre juridique du commerce intérieur

40. Le commerce intérieur ne peut contribuer valablement au développement économique d'un pays que s'il est maîtrisé. Qui dit maîtrise dit meilleure organisation et contrôle. Le développement et l'organisation du secteur exigent tout d'abord une meilleure connaissance de la situation actuelle

du commerce intérieur et des principaux obstacles qui s'opposent à son bon fonctionnement. Cette connaissance de la situation du commerce intérieur suppose que les gouvernements accordent plus d'attention au secteur; c'est pourquoi il s'avère utile que les gouvernements qui l'ont pas encore fait, créent un département ou organisme qui serait chargé de concevoir et appliquer des politiques et programmes visant à développer le secteur.

#### B.1 Structure de la production du commerce intérieur

41. La réorganisation de la structure et des mécanismes du commerce intérieur devrait permettre de remédier au déséquilibre existant entre l'offre et la demande du marché intérieur. Dans les chapitres précédents, on a mis en exergue les causes de l'insuffisance de l'offre vis-à-vis de la demande. Une définition de politiques de production visant à restructurer l'économie agricole s'impose. Les pays africains devraient donc prendre des mesures à réduire la part prépondérante de la production de subsistance et de la production d'exportation dans l'économie agricole. Certains ont, pour ce faire, accordé la priorité au développement de l'agro-industrie. Cette politique devrait être mise en oeuvre surtout dans les zones rurales. Il serait utile d'encourager les investissements privés dans ces agro-industries. L'expansion des agro-industries dans les zones rurales exige des pouvoirs publics une série d'actions dont l'encadrement des investisseurs, l'octroi des crédits d'investissement à des conditions avantageuses, l'adoption des mesures protectrices de ces unités de protection etc..

42. On a constaté dans les chapitres précédents que la structure des opérateurs dans le commerce intérieur était complexe. Il arrive effectivement que le distributeur principal, fabricant ou grossiste, favorise cette prolifération d'intermédiaires en s'adressant à plusieurs distributeurs suivant les marchés à conquérir. Ces intermédiaires interviennent surtout quand le consommateur ignore où se trouvent les lieux d'approvisionnement. Cela se produit surtout dans les zones rurales qui sont enclavées où la demande dépasse l'offre et où l'information sur les marchés n'est pas disponible. Les mesures que prendraient les gouvernements africains consisteraient à délimiter les fonctions de chaque opérateur dans le système commercial national de façon à réglementer la distribution globale et à réorienter l'emploi de certains détaillants dans d'autres secteurs d'activités.

#### C. Infrastructure de facilitation du commerce intérieur

43. La dispersion des unités de production dans les zones rurales, l'absence ou la déféctuosité des infrastructures de desserte et l'éloignement des consommateurs éventuels encouragent la prolifération des intermédiaires au détriment des consommateurs. Les mesures que prendraient les gouvernements africains auraient pour résultat de:

- a) désenclaver les régions isolées en vue d'atteindre les producteurs et consommateurs éloignés; et
- b) diminuer le coût de transport.



44. Dans cette perspective, il importe de coordonner les objectifs de développement des secteurs productifs de l'économie avec celui des transports; de créer des infrastructures d'intérêt local supplémentaires afin d'assurer l'approvisionnement des populations les plus éloignées des marchés locaux; d'entretenir les réseaux déjà existants.

45. S'agissant des facilités d'entrepôtage et de stockage, les installations de stockage et installations frigorifiques sont concentrées dans les agglomérations urbaines, ce qui facilite la distribution des marchandises dans ces centres. Dans les zones rurales, c'est le ramassage et l'entrepôtage des produits d'exportation qui sont le mieux organisés. Il est donc nécessaire que les gouvernements africains poursuivent leurs efforts en vue de doter les zones rurales des facilités de conservation de produits. Il s'agit d'assurer une coordination de la politique tendant à accroître la production, à désenclaver les régions rurales avec celle d'investissement en installations de stockage en veillant à ce que les produits périssables soient évacués sans perte. Plus concrètement, les gouvernements pourraient prendre des dispositions en vue de regrouper l'offre ou la demande, selon le cas, en favorisant la création de coopératives de producteurs ou de consommateurs et pourraient faire intervenir souvent les sociétés publiques de commercialisation en gros pour évacuer, certains produits de première nécessité là où le secteur privé s'avère inopérant.

#### D. Financement du commerce intérieur

46. Il a été démontré plus haut que le secteur informel a difficilement accès au crédit commercial. Les mesures que prendraient les gouvernements auraient donc pour but de surmonter les difficultés que rencontrent les commerçants autochtones. Elles pourraient concerner instamment:

- a) la recherche d'autres sources de financement telles que les "tontines";
- b) le renforcement des branches "crédits commerciaux" des institutions de financement telles que les banques de développement;
- c) l'examen de l'opportunité de créer une banque nationale spécialisée dans le financement du commerce intérieur;
- d) la mobilisation de l'épargne intérieure surtout dans les zones rurales en vue d'accroître les possibilités de crédit.

#### CONCLUSION

47. Le dualisme économique persistant amène le gros des populations rurales à s'adonner essentiellement à la culture des produits de subsistance. L'économie de l'échange est dominée par les agents économiques étrangers. La structure du commerce intérieur héritée des puissances colonisatrices demeure embryonnaire et, depuis l'indépendance, peu d'efforts ont été déployés par les pays africains pour renverser la tendance. Ils n'ont en fait accordé

qu'une attention modérée aux problèmes du commerce intérieur. Leurs efforts se sont concentrés sur les besoins d'approvisionnement des zones urbaines et la disparité entre les zones urbaines et les zones rurales s'est accentuée au fil des années. Leur équilibre requiert un certain nombre de mesures visant à changer la situation prévalant dans le secteur du commerce intérieur. Des mesures de facilitation des échanges devraient contribuer au développement des échanges. Dans la partie relative aux schémas alternatifs à mettre en place, on a mis un accent particulier sur le rôle des pouvoirs publics. Les mesures y préconisées devraient aider à faire du commerce intérieur un outil utile de développement socio-économique de chaque pays du continent.