

Identification des besoins d'information des utilisateurs pour le développement des échanges dans la sous région OA

Rapport du SIMA/Niger

mars 2008

SOMMAIRE

Sommaire	2
Introduction	3
1 Identification de la population enquêtée	5
1.1 Sexe et type d'opérateurs	5
1.2 Autres activités des enquêtés.....	6
1.3 Niveau d'instruction des enquêtés.....	6
1.4 Nombre d'employés	7
1.5 Appartenance à des organisations	7
1.5.1 Appartenance à des organisations	7
1.5.2 Attentes vis-à-vis des organisations	8
2 Organisation de l'activité	9
2.1 Organisation en réseaux de collecteurs et distributeurs	9
2.2 Organisation en réseaux de fournisseurs et clients.....	9
2.3 Formalisation des opérations d'achats/vente.....	10
2.4 Planification des opérations d'achats/vente	11
3 Echelle d'opération	12
3.1 Infrastructures de stockage et leurs capacités	12
3.2 La quantité commercialisée.....	13
3.2.1 Les produits agricoles.....	13
3.2.2 Le bétail.....	15
3.3 Les moyens propres de transport.....	16
3.4 Accès au crédit formel.....	16
4 Activités commerciales	17
4.1 Les sources d'approvisionnement	17
4.2 Type d'informations et sources	17
4.3 Informations utiles pour l'accroissement des approvisionnements.....	18
4.4 Marchés d'écoulement	19
4.5 Informations utiles pour l'accroissement des ventes.....	20
5 Entraves aux mouvements.....	20
5.1 Les difficultés rencontrés lors du transport des produits à l'intérieur.....	20
5.1.1 Le nombre de postes et les taxes informelles	20
5.1.2 Les autres entraves aux mouvements des produits à l'intérieur du pays	21
5.2 Les difficultés rencontrés au passage des frontières	21
5.2.1 Le nombre de postes et les taxes informelles aux frontières.....	21
5.2.2 Les autres difficultés rencontrées aux frontières.....	21
5.3 Les propositions pour un allègement des difficultés de transport.....	22
5.3.1 Les propositions pour un allègement des difficultés de transport à l'intérieur	22
5.3.2 Les propositions pour un allègement des difficultés de transport aux frontières	22

INTRODUCTION

L'étude « Identification des besoins d'information des utilisateurs pour le développement des échanges dans la sous région OA » a pour objectif général la détermination de façon précise des besoins réels d'information des commerçants et des exportateurs des produits agricoles et des produits de l'élevage sur le marché intérieur et les marchés extérieurs et les meilleurs moyens de dissémination de ces informations pour une augmentation du volume des échanges entre les pays de la sous région. Plus spécifiquement, l'étude cherche à déterminer :

- les types de décision que chaque acteur prend régulièrement dans le cadre de ses activités d'importation et d'exportation dans la sous région ;
- les informations nécessaires à la prise de ces différents types de décision des acteurs ;
- les informations nécessaires aux prises de décisions qui sont disponibles et accessibles aux acteurs ;
- les informations qui sont nécessaires aux acteurs dont ils ne disposent pas ;
- les meilleurs créneaux et les formes de diffusion de ces informations ;
- les niveaux actuels des volumes d'importation et d'exportation des produits agricoles dans la sous région des acteurs ;
- les difficultés rencontrées et les délais au passage des frontières avec les produits.

Le champ de l'étude couvre 4 pays dont le Mali, la Guinée, le Niger et le Sénégal.

La méthodologie utilisée pour collecter les données qui est sensiblement la même pour les quatre pays a consisté à :

- l'identification des marchés selon les filières à vocation sous régionale
- le recensement des opérateurs grossistes évoluant dans les filières à vocation sous régionale ;
- le choix au hasard des grossistes par filière et par marché en collaboration avec les organisations.

Le présent rapport qui présente l'exploitation et l'analyse des données du Niger est structuré en 5 sous parties :

1. Identification de la population enquêtée
2. Organisation de l'activité
3. Echelle d'opération

4. Activités commerciales
5. Entraves aux mouvements

1 Identification de la population enquêtée

1.1 Sexe et type d'opérateurs

Les enquêtés sont exclusivement constitués des hommes. Cette situation tient à la nature de commerce des produits agro-pastoraux au Niger notamment le commerce du gros exercé uniquement par les hommes. Néanmoins dans la partie Ouest du pays, les femmes interviennent dans la collecte et la vente au détail de céréales. Cependant, cette catégorie n'est pas concernée par la présente étude.

La répartition des enquêtés par filière est résumée dans le tableau ci-après :

Tableau 1 : répartition des enquêtés par filière

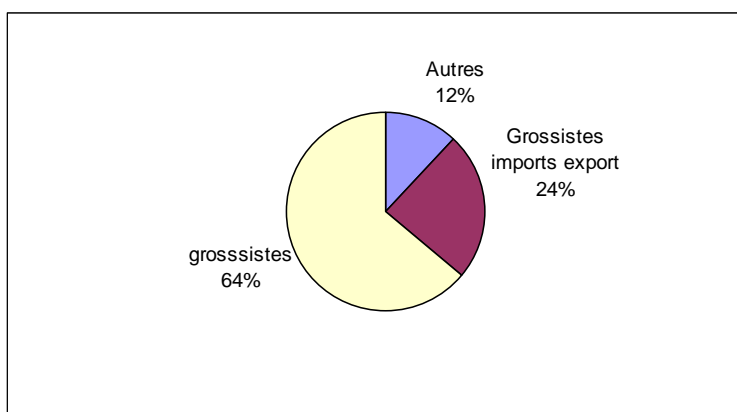
Type d'opérateurs	Céréales	Bétail	Engrais	Horticoles	Ensemble
Grossistes	20	15	1	1	37
Grossiste import export	11	1	-	2	14
Autres	3	3	-	1	7
Ensemble	34	19	1	4	58

La population concernée par l'enquête est constituée par des Grossistes (64%), des grossistes import/export (24%) et autres¹ (12%).

Par ailleurs, au sein de l'échantillon des enquêtés, le nombre moyen d'années d'exercice de la profession se situe à 17 ans. Cependant, l'analyse détaillée de cette durée dans la profession fait ressortir que le nombre d'années dans la profession varie entre 3 ans et 48 ans avec une prédominance de la tranche de « 10 ans à moins de 20 ans » (48%) ; suivie de la tranche de « 20 ans à moins de 30 ans » (38%).

¹ Il s'agit des semi grossistes, des vendeurs de légumes et certains commerçants du bétail qui participent aux échanges transfrontaliers et pour lesquels l'appellation grossiste ne semble pas appropriée.

Figure 1 : Répartition des enquêtes selon le type d'opérateurs



1.2 Autres activités des enquêtés

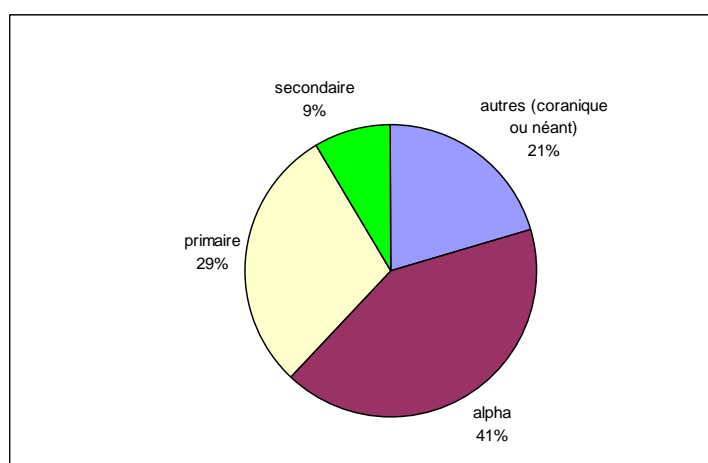
En dehors du commerce, la quasi-totalité des enquêtés pratique l'agriculture. D'autres activités sont également pratiquées dont entre autres l'élevage (27%) ; le transport (9%).

Il convient de préciser que 23% des enquêtés ont au moins trois activités.

1.3 Niveau d'instruction des enquêtés

Plus de la moitié des enquêtés (62%²) n'a pas fréquenté l'école fonctionnelle. 29% ont le niveau primaire et 9% ont le niveau secondaire. Il ressort de l'exploitation des données, qu'aucun enquêté n'a un niveau qui dépasse celui du secondaire. Ce faible taux de scolarisation chez la population enquêtée reflète la caractéristique du commerce des produits agricoles au Niger qui relève presque exclusivement de ce qu'on qualifie du secteur "informel".

Figure 2 : Répartition des enquêtés selon le niveau d'instruction



² Il s'agit du pourcentage des commerçants ayant le niveau alphabétisation fonctionnelle et de ceux qui n'ont aucun niveau

1.4 Nombre d'employés

Le tableau 2 décrit la répartition de l'échantillon des commerçants enquêtés en fonction du nombre des employés. Ainsi, les commerçants employant entre 1 à 5 personnes constituent les plus nombreux (59%). Il est à noter que 10% ont plus de 20 employés.

Tableau 2 : répartition des commerçants enquêtés selon le nombre d'employés

Type d'opérateurs	filière	moins de 6 employés	entre 6 et 10 employés	entre 11 et 20 employés	plus de 20 employés	Ensemble
Grossistes	céréales	16%	5%	10%	3%	34%
	Bétail	16%	9%	2%		26%
	engrais	2%				2%
	horticoles	2%	0%	0%	0%	2%
Grossiste import export	céréales	7%	3%			10%
	Bétail	2%				2%
	horticoles	3%				3%
autres	céréales	5%				5%
	Bétail	5%				5%
	horticoles	2%				2%
ensemble		59%	17%	14%	10%	100%

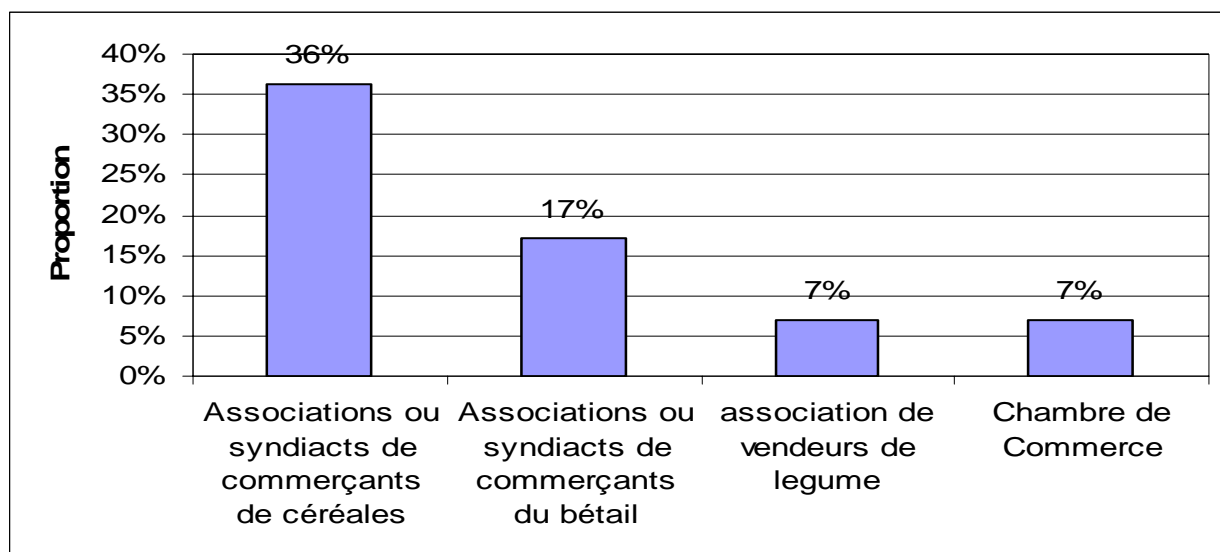
1.5 Appartenance à des organisations

1.5.1 Appartenance à des organisations

La majorité des commerçants (69%) concernés par l'étude appartiennent à au moins une organisation des opérateurs économiques. Chez les grossistes évoluant dans l'import/export, ce taux atteint 86%.

Les associations auxquelles appartiennent ces commerçants sont les associations ou syndicats des commerçants de céréales (36%); les associations ou syndicats des commerçants du bétail (17%); la Chambre du Commerce, de l'Agriculture, l'Industrie et de l'Artisanat du Niger (7%) et l'association des vendeurs de légumes (7%).

Figure 3 : Répartition de l'ensemble des enquêtés en fonction de leur appartenance à une association



Parmi, les commerçants qui ont accepté de répondre à la question « pourquoi, ils n'appartiennent à aucune des organisations ? », 55% ont affirmé ne jamais être approchés par une organisation et 36% ne voient pas d'intérêt à y adhérer.

1.5.2 Attentes vis-à-vis des organisations

Les attentes des commerçants vis-à-vis des organisations sont très variées. Cependant, elles peuvent être regroupées en 4 points suivants³ :

- Défendre de manière générale les intérêts des membres 51%
- Faciliter l'accès au crédit 32%
- recherche des débouchers/ sources d'approvisionnement 24%
- Contribuer à la diminution de postes de contrôle, des de taxes et des patentes 22%

Le tableau 3 donne la répartition des attentes des enquêtés selon les filières.

³ Attention, un commerçant peut citer plusieurs attentes, ici le total des parts n'a pas de sens

Tableau 3 : répartition des attentes des commerçants par filière

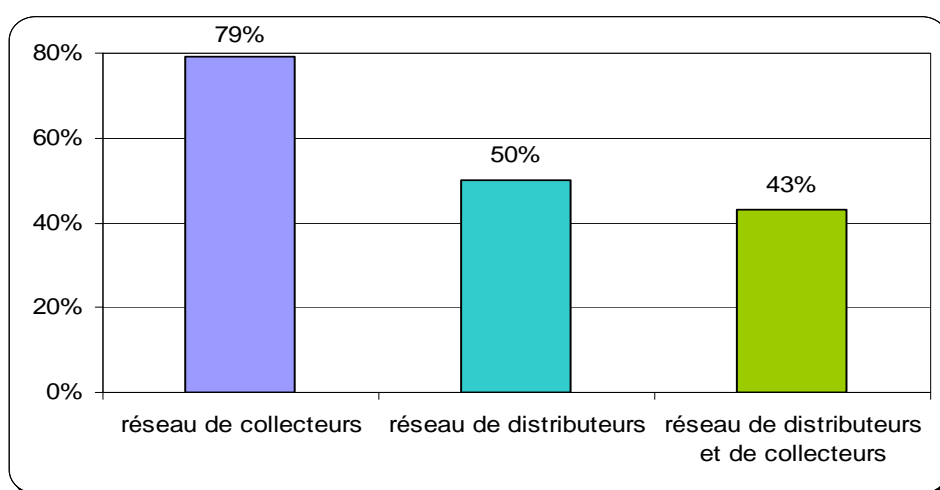
Filières	Céréales	Bétail	horticoles	Engrais	Ensemble
Attentes					
défendre les intérêts des membres	29%	17%	2%	2%	51%
Faciliter l'accès au crédit	24%	7%	0%	0%	32%
recherche des débouchés et de sources d'approvisionnement	17%	7%	0%	0%	24%
Diminution de postes de contrôle, des taxes et patentes	17%	5%	0%	0%	22%

2 Organisation de l'activité

2.1 Organisation en réseaux de collecteurs et distributeurs

Il ressort de l'analyse des données collectées que 79% des enquêtés disposent d'un réseau de collecteurs, 50% ont un réseau de distributeurs et 43% disposent des deux. Ainsi, il est à constater que seulement 7% des enquêtés entretiennent un réseau de distributeurs sans disposer de celui de collecteurs. Il s'agit essentiellement de commerçants de produits horticoles.

Figure 4 : Répartition des enquêtés selon leurs dispositions en réseaux de collecteurs et de distributeurs

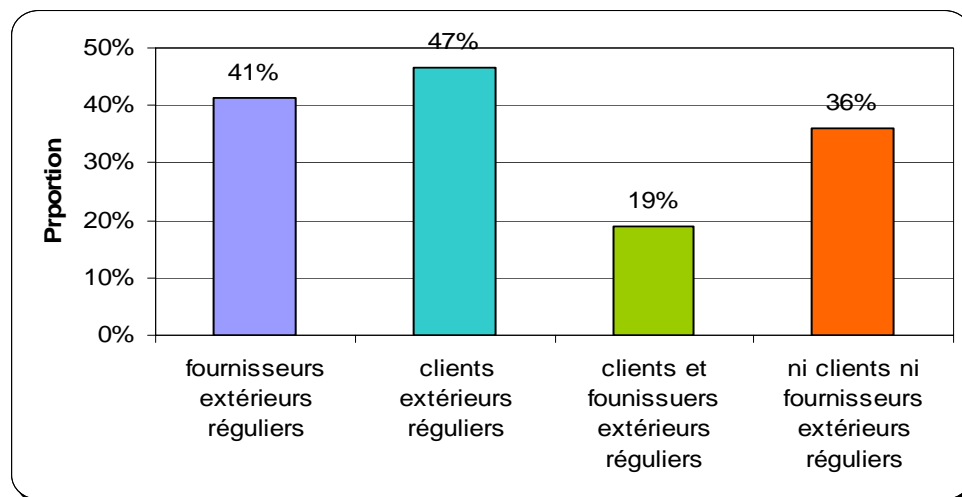


2.2 Organisation en réseaux de fournisseurs et clients

Près de la moitié des enquêtés (47%) disposent des clients réguliers à l'extérieur et 41% entretiennent des relations avec des fournisseurs extérieurs réguliers. Parmi ceux-ci, 19%

disposent de deux réseaux à la fois. En revanche, 36% n'ont ni clients ni fournisseurs extérieurs fidèles.

Figure 5 : Répartition des enquêtés selon leurs dispositions en clients et fournisseurs extérieurs



2.3 Formalisation des opérations d'achats/vente

La plupart des commerçants enquêtés n'utilisent aucun document pour formaliser leurs opérations d'achat ou de vente. En effet, seulement 31% d'entre eux procèdent à la formalisation du contrat en cas d'achat dont 21% de grossistes et 10% de grossistes import/export.

Tableau 4 : Taux du recours aux documents formels en cas d'opération d'achats par type de commerçants et par filière

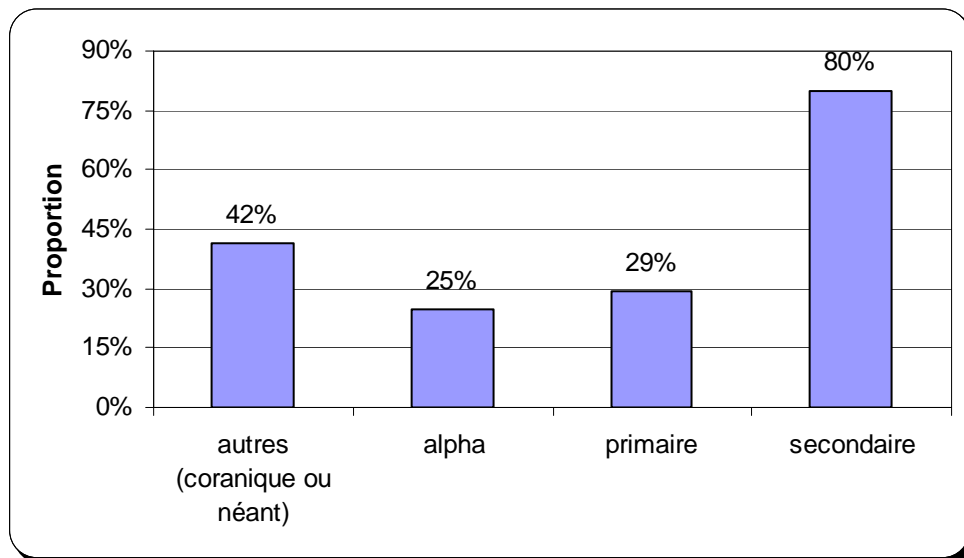
Type d'opérateurs	filères	Effectif	Proportion
Grossiste import export	Céréales	6	10%
Grossistes	Céréales	6	10%
	Bétail	5	9%
	Engrais	1	2%
Ensemble		18	31%

Cette propension du recours aux documents est de 26% en cas d'opération de vente. Ces faibles taux révèlent le caractère oral des contrats utilisés dans le commerce des produits agropastoraux. Dans ce type de commerce, les relations sont essentiellement basées sur la confiance, l'honneur de la « parole donnée ».

La répartition du recours à un documents formel en cas d'opérations d'achat à l'intérieur de chaque catégorie (ou type) d'opérateurs est la suivante : 32% dans le groupe de grossistes, 43% chez les grossistes import/export et 0% chez les autres.

Par ailleurs, il ressort des données collectées que parmi les commerçants n'ayant fréquenté ni l'école formelle ni les cours d'alphabétisation, 42% formalisent leurs opérations. Ce taux est de 25% chez les commerçants alphabétisés, 29% chez les commerçants ayant le niveau primaire et 80% parmi les commerçants ayant le niveau secondaire.

Figure 6 : Taux du recours au document formel en cas d'opération au sein des différents niveaux d'opérateurs



2.4 Planification des opérations d'achats/vente

Tout comme la formalisation des documents d'achat, la planification à l'avance des opérations d'achat ou de vente reste une pratique très peu développée au sein de l'échantillon de commerçants enquêtés. En effet, elle n'est pratiquée que par 22% de commerçants pour les achats et 17% pour les ventes. Au sein des différents types d'opérateurs, le taux de cette pratique de planification à l'avance des opérations d'achat ou de vente est de 29% chez les grossistes de l'import/export et 22% chez les grossistes. Chez les autres types d'opérateurs, cette planification des opérations reste très méconnue.

3 Echelle d'opération

3.1 Infrastructures de stockage et leurs capacités

Le tableau 5 indique que près de 84% des commerçants enquêtés disposent d'au moins une infrastructure de stockage contre 16% qui n'en dispose d'aucune. Ces derniers sont essentiellement constitués des opérateurs de la filière bétail. Ces infrastructures sont essentiellement situées à l'intérieur (ou alentours) des marchés de regroupement.

Tableau 5 : Répartition par filière des commerçants qui disposent d'au moins un magasin de stockage

Type d'opérateurs	Filières	Effectif	Proportion
Grossistes	Céréales	20	34%
	Bétail	9	16%
	Engrais	1	2%
Grossiste import export	Céréales	11	19%
	Bétail	1	2%
	Horticoles	1	2%
Autres	Céréales	2	3%
	Bétail	3	5%
	Horticoles	1	2%
Ensemble		49	84%

Il est à noter que 77% de grossistes importateurs disposent d'au moins deux (2) magasins de stockage.

Tableau 6 : Répartition des commerçants des filières « céréales », « horticoles » et « engrais » en fonction de la capacité stockage

Capacité	autres		Grossistes			Grossiste import export		Ensemble
	horticoles	céréales	horticoles	Engrais	Céréales	horticoles	Céréales	
moins de 20 T	1	1			1			3
entre 20 et 50T		1			2	1		4
entre 51 et 100 T					2			2
entre 101 T et 200T			1	1	5		4	11
entre 201 et 300 T					1		3	4
entre 301 et 500 T					2		2	4
entre 501 et 1000T					4		1	5
plus de 1000 T					3		2	5

T= tonnes

3.2 La quantité commercialisée

3.2.1 Les produits agricoles

Le tableau ci-dessous décrit entre autres les produits les plus commercialisés, la proportion des agents commercialisant le produit et les quantités annuelles moyennes commercialisés par opérateur.

Tableau 7 : Produits commercialisés, proportion des agents commercialisant le produits et les Quantités annuelles

	type d'opérateur	MIL	Maïs	riz	sorgho	Niébé	arachide
Proportion	autre	0%	2%	0%	0%	2%	2%
	grossiste	9%	29%	3%	24%	29%	2%
	grossiste import/export	26%	12%	9%	7%	14%	2%
	ensemble	35%	43%	12%	31%	45%	5%
quantités moyennes commercialisées (en tonnes) par opérateur	autre		200			10000	1000
	grossiste	8600	1248	190	275	956	450
	grossiste import/export	1107	1258	2298	695	3984	320
	ensemble	2980	1209	1696	369	2236	590
Quantité annuelle maximale commercialisée (en tonnes) par opérateur	autre		200			10000	1000
	grossiste	6400	8000	600	1600	9000	450
	grossiste import/export	40000	5000	10000	2000	600	320
	ensemble	40000	8000	10000	2000	10000	1000
Quantité annuelle minimale commercialisée (en tonnes) par opérateur	autre		200			10000	1000
	grossiste	100	80	140	40	80	450
	grossiste import/export	120	435	150	100	90	320
	ensemble	100	80	140	40	80	320

En terme de quantité, le mil, le niébé, le riz et le maïs constituent les produits les plus commercialisés.

L'analyse des données en terme d'importation/exportations font ressortir qu'aucun enquêté n'a affirmé exporté du mil. Cette céréale, essentiellement d'origine locale est commercialisée sur les marchés intérieurs. Pour ce qui est du niébé, il est exclusivement local, il fait plus l'objet d'exportations que de commercialisation locale.

Tableau 8 : Exportations du niébé par type d'opérateurs et par origine

Type d'opérateurs	destination	Quantité exportée (en tonnes)
Grossistes	bénin	400
	Ghana	120
	GHAna ET Togo	9000
	Ghana/BENIN	3690
	Ghana; NIGERIA	800
	Nigeria	2034
	Grossiste import export	Ghana
	Nigeria	1675
Autres	Nigeria	10000
Ensemble		27919

S'agissant du riz il s'agit essentiellement des importations. Toutefois, il convient de préciser que les enquêtés se sont ravitaillés eux-mêmes auprès des grossistes import /export de Niamey.

Tout comme le riz, le maïs est presque exclusivement importé et commercialisé localement. Les principaux pays origines sont : le Nigeria, le Bénin ; le Ghana et dans une moindre mesure le Mali et la Côte d'Ivoire.

Le sorgho provient deux sources la production locale et les importations à partir du Nigeria, du Bénin.

Quant à l'arachide l'exploitation des données indique qu'elle fait l'objet des importations à partir du Nigeria et des exportions en direction du même pays.

Tableau 9 : Importations du maïs et du sorgho par type d'opérateurs

type d'opérateurs	produits	quantité importé (en tonnes)
grossistes	sorgho	2 955
	maïs	21 220
grossistes import/export	sorgho	680
	maïs	8 805
autres	sorgho	0
	maïs	200
ensemble	sorgho	3 635
	maïs	30 225

Il convient de rappeler que les données collectées ne permettent pas de dégager la part des marchés de chaque pays lorsqu'il s'agit d'importations ou d'exportations. En effet, pour un

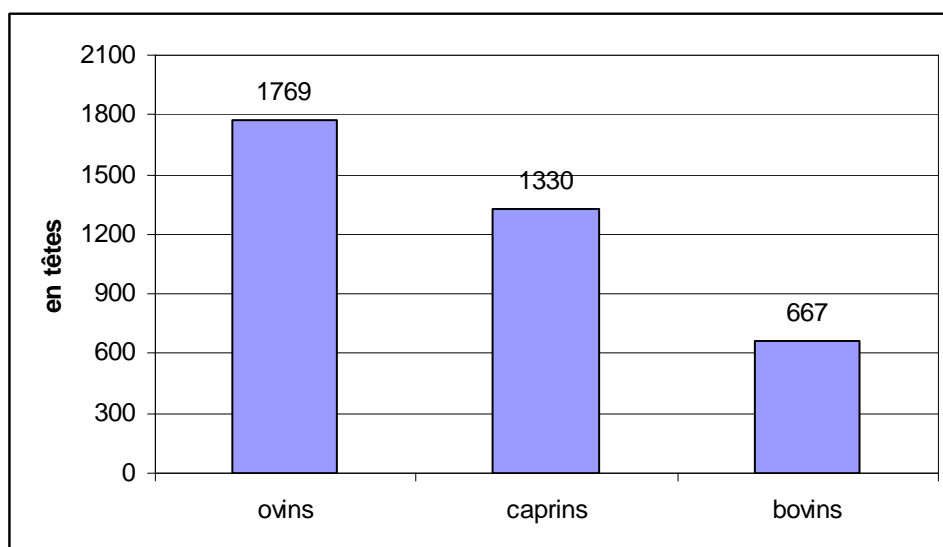
même produit les destinations par exemple sont mentionnées sur la même ligne sans distinction de la part de chacune.

De même, ces données n'ont pas permis de dégager pour chaque quantité commercialisée d'un produit par an la part des importations, des exportations et la commercialisation locale.

3.2.2 Le bétail

Les catégories ayant fait l'objet de commercialisation chez les enquêtés sont les ovins ; les caprins et les bovins

Figure 7 : Nombre annuel moyens (en têtes) du bétail commercialisés par commerçant du bétail



Le nombre moyen de têtes du bétail commercialisé par commerçant du bétail et par an est plus élevé pour les ovins (1769 têtes), suivis de caprins (1330) et des bovins (667).

Par ailleurs, la proportion des commerçants qui commercialisent des ovins est 18% pour les ovins, 16% pour les caprins et 11% pour les bovins.

L'exportation du bétail se fait en direction du Nigeria, de la Côte d'Ivoire et du Togo.

Tableau 11 : exportations du bétail par type d'opérateur par espèce et par destination

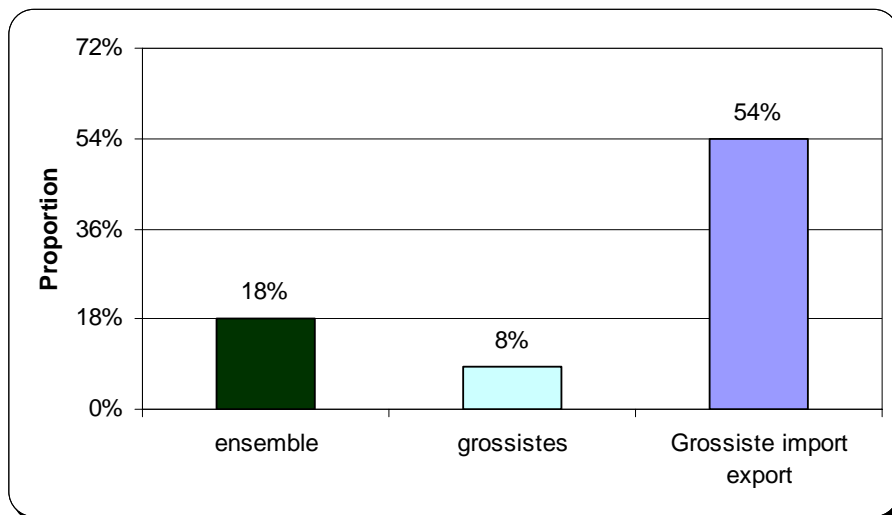
		quantité exportée (en tête)	destination
Grossiste	bovins	4 000	Nigeria
	caprins	8 270	
	ovins	11 400	
	asins	1 300	
Grossiste import/export	ovins	300	Côte d'Ivoire
	caprins	400	Togo

3.3 Les moyens propres de transport

L'échantillon des enquêtés se caractérise par une insuffisance de moyens propres de transport particulièrement chez les grossistes et les semi grossistes. En effet, le taux de possession de moyens propres n'est que de 18% sur l'ensemble des enquêtés. Néanmoins, il est relativement élevé chez les grossistes import/export où il s'établit à 54%. En revanche, il est de 8% chez les grossistes et nul pour les autres types d'opérateurs (semi-grossiste et autres).

Les moyens de transports sont composés de camions dont les capacités varient entre 5 et 35 tonnes. Au sein des enquêtés, il n'y a que 7% qui disposent plus d'un type de moyens de transport. Ils sont constitués exclusivement de grossistes import/export.

Figure 8 : Taux de possession de moyens propres de transport par type d'opérateurs



3.4 Accès au crédit formel

En dehors, de deux (2) commerçants, les enquêtés ont affirmé ne pas faire recours au crédit formel. Cette situation qui dénote de l'aversion des commerçants des produits agro pastoraux au Niger pourrait être mise en relation avec les points suivants :

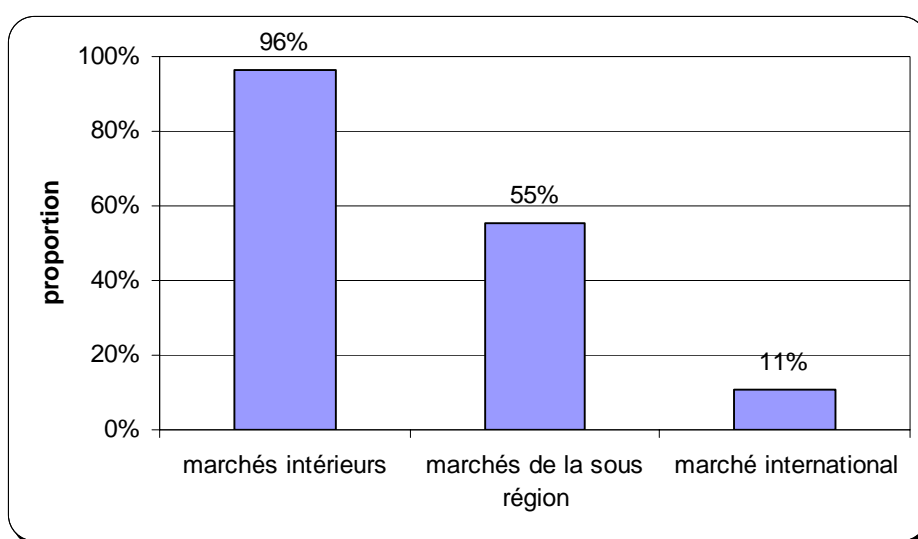
- Les problèmes vécus par le passé dont la fermeture de la Banque Développement de la République du Niger (BDRN) l'unique Banque nationale à l'époque et de la Caisse Nationale d'Épargne sans que les épargnants ne recouvrent leurs droits ;
- L'inadéquation des produits bancaires offerts par rapport aux besoins de ces commerçants ;
- La nature même du commerce qui est basée beaucoup plus sur une organisation traditionnelle où les ventes ou achats à crédit se font sur la base de la confiance et de la parole donnée ;
- Le faible niveau d'instruction de la plupart des opérateurs dans ce domaine.

4 Activités commerciales

4.1 Les sources d'approvisionnement

Les marchés intérieurs (96%) et les marchés sous régionaux (55%) constituent les sources d'approvisionnement pour les commerçants enquêtés. Le marché international ne constitue une source d'approvisionnement que pour 11% des enquêtés. Néanmoins, il convient de préciser que 46% des commerçants dits grossistes import/export se ravitaillent sur le marché international.

Figure 9 : les sources d'approvisionnement et la proportion des opérateurs qui en font recours⁴



4.2 Type d'informations et sources

Les informations dont disposent les commerçants et qui les aident à prendre les décisions d'approvisionnement sont par ordre d'importance :

- Les prix marchés d'approvisionnement (79%) ;
- Les disponibilités de produits (9%) ;
- Les partenaires commerciaux (7%) ;
- Les prix marchés d'écoulement (5%);
- L'appréciation de la campagne (3%) ;
- La demande (2%) ;

⁴ Un opérateur pouvant utiliser plus d'une source, le total des pourcentages qui ressortent du graphique ci-dessus n'ont pas de sens

Tableau 12 : les types d'information dont disposent les opérateurs par filière

filière	aucune	appréciation de la campagne	Demande	Disponibilité offre	partenaires commerciaux	prix marchés approvisionnement	prix marchés écoulement
céréales	0%	6%	0%	6%	6%	91%	3%
élevage	0%	0%	5%	5%	11%	74%	5%
engrais	100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
horticoles	0%	0%	0%	50%	0%	25%	25%
ensemble	2%	3%	2%	9%	7%	79%	5%

Nb : le total en ligne n'a pas de sens car plusieurs réponses sont possibles pour un même enquêté

D'une manière globale, le réseau des commerçants/collecteurs et dans une moindre mesure les SIM constituent les principales sources des informations dont disposent les commerçants.

Tableau 13 : les sources d'information par type d'informations dont disposent les commerçants

filière	Types d'info	commerçants	Ministère (Agri et Elevage)	SIM A
céréales	Disponibilité offre	50%	0%	0%
	appréciation de la campagne	50%	0%	0%
	prix marchés approvisionnement	65%	3%	3%
	prix marchés écoulement	100%	0%	0%
bétail	Disponibilité offre	100%	0%	0%
	partenaires commerciaux	100%	0%	0%
	prix marchés approvisionnement	79%	7%	7%
horticoles	Disponibilité offre	100%	0%	0%
	prix marchés approvisionnement	0%	0%	100%
	prix marchés écoulement	100%	0%	0%

4.3 Informations utiles pour l'accroissement des approvisionnements

Les informations jugées utiles pour l'accroissement des opérations d'approvisionnement et dont ne disposent pas les commerçants sont multiples et varient d'un enquêté à un autre, d'un type d'opérateur à un autre type. Cependant, les plus cités sont :

D'abord pour les grossistes import/export :

- Les formalités pour l'accès au crédit formel
- Stock ou disponibilité de produits
- L'appréciation de la campagne ;
- Les prix dans les pays voisins
- La disponibilité de moyens de transport

Pour les grossistes et autres type d'opérateurs, les informations souhaitées se résument à :

- Stock ou disponibilité ;
- Disponibilité de moyens de transport ;
- Les coûts de transport ;
- Les prix de produits ;
- Les achats institutionnels ;

Pour toute la catégorie d'opérateurs, la radio semble être le support de diffusion la plus dominante selon une fréquence continue (à tout moment).

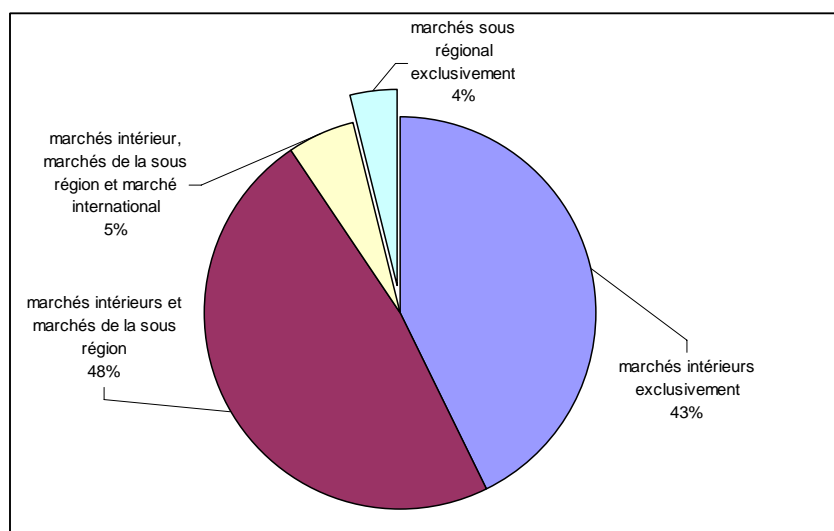
Il est à remarquer que la réglementation n'a été citée par aucun des enquêtés ni en tant que informations disponibles ni en tant que information souhaitée pour l'accroissement des opérations d'approvisionnement.

4.4 Marchés d'écoulement

Les marchés intérieurs et sous régionaux constituent les principaux marchés d'écoulement. Seulement 5% des commerçants enquêtés écoulent leurs produits sur le marché international.

Figure 10

: les marchés d'écoulement



4.5 Informations utiles pour l'accroissement des ventes

Les informations utiles pour l'accroissement des opérations et dont ne disposent pas les commerçants sont :

- Achats institutionnels ;
- Demande ;
- Informations sur les marchés extérieurs (prix disponibilités de produits) ;
- Disponibilité et coûts de transport

Le support de diffusion souhaité le plus dominant reste la radio.

5 Entraves aux mouvements

5.1 Les difficultés rencontrés lors du transport des produits à l'intérieur

5.1.1 Le nombre de postes et les taxes informelles

Les postes de contrôles à l'intérieur du pays existent sur presque tous les principaux circuits de ravitaillement internes. Cependant, leur nombre dépend de la longueur du circuit et de son importance en terme des flux transigés ou du trafic. Au niveau des commerçants concernés par la présente étude, les données font ressortir un nombre de postes variant entre 1 et 10 postes de contrôle. D'une manière plus globale, le nombre moyen de poste est de 6 postes.

Les taxes informelles constituent une autre entrave au transport des produits à l'intérieur qui est ressortie au niveau de la majorité des enquêtés. Cependant, son évaluation reste assez difficile car les montants payés sont parfois variables.

En fonction du chargement du véhicule et des types de produits, il ressort des données collectées que cette taxe peut varier de 10 000 FCA à 300 000 FCA. Lorsqu'elle est payée au sac de 100Kg, cette taxe s'établit de 100F CFA par sac à 250 F CFA par sac.

La durée au passage de postes restent également très variables : entre 5 minutes et 24 heures. En effet, selon les commerçants enquêtés en cas de réticence du transport le véhicule peut être immobilisé pendant 24h au poste de contrôle.

5.1.2 Les autres entraves aux mouvements des produits à l'intérieur du pays

Les autres difficultés rencontrées se résument à :

- Les déchargements imposés au poste des douanes (brigades) situés pourtant à l'intérieur des frontières qui entraînent souvent une perte de temps ;
- Limitation des charges, il est à préciser que l'Etat nigérien a instauré l'utilisation des ponts bascules pour vérifier les charges au niveau de certaines voies principales ce qui empêche aux importateurs d'effectuer la surcharge à laquelle ils faisaient recours comme éléments de réduction de coûts de transport/carburant ;
- Les moyens de transport non appropriés pour le bétail qui est souvent transporté en utilisant les voitures de transport en commun
- Le mauvais état de route ;
- La rareté des moyens de transport sur certains axes ;
- Les coûts de transports (coût du carburant)

5.2 Les difficultés rencontrés au passage des frontières

5.2.1 Le nombre de postes et les taxes informelles aux frontières

Lors des passages des frontières, les opérateurs subissent des contrôles au niveau de plusieurs postes. L'analyse des réponses des enquêtés fait ressortir un nombre de postes compris entre 2 et 8 postes. La durée de passage à un poste frontalier peut varier entre un quart d'heure et 24 heures. Des taxes informelles y sont payées. Leur montant atteint dans certains cas la somme de 400 000 FCA par véhicule.

5.2.2 Les autres difficultés rencontrées aux frontières

Les difficultés rencontrées aux postes frontières sont presque similaires à ceux rencontrés aux postes situés à l'intérieur du pays.

Ainsi, les commerçants enquêtés se plaignent :

- Des tracasseries douanières notamment le déchargement et le chargement des marchandises qui restent à la charge du commerçant ;
- La durée de passage aux postes frontières qui entraînent des pertes pour certains produits périssables ;
- L'instauration des ponts bascules avec les charges y afférentes.

5.3 Les propositions pour un allègement des difficultés de transport

5.3.1 Les propositions pour un allègement des difficultés de transport à l'intérieur

Face aux difficultés rencontrées dans le transport des produits, les commerçants enquêtés ont formulé des propositions et suggestions que voici :

- La Réduction des postes de contrôles et la révision de leur disposition ;
- La sensibilisation des acteurs dont la douane sur le phénomène de la corruption ;
- La suppression des taxes informelles ;
- La réduction du temps d'attente aux poste de contrôles
- Le développement le fret ;
- La réhabilitation des routes dégradées

5.3.2 Les propositions pour un allègement des difficultés de transport aux frontières

Les propositions faites pour un allègement des difficultés de transport lors des passages aux frontières portent essentiellement sur la réduction des postes de contrôle, la réduction ou la suppression des taxes informelles et la réduction du temps d'attente.