



MISTOWA

Networks of Regional Market Information Systems and Traders' Organizations in West Africa
Réseaux Régionaux de Systèmes d'Information de Marché et de Commerce Agricole en Afrique de l'Ouest



N° 14 - Février 2006

Renforcer les capacités des acteurs en matière de plaider pour faire du libre échange une réalité. 1

Première transaction entre GAPTO et la SOCAMED 1

Les dates à retenir 4

NEWSLETTER



EDITORIAL

Dans le bulletin de ce mois, nous publions la première partie d'un article sur les ateliers de formation dans le domaine du plaider que MISTOWA a organisé dans six pays de l'Afrique de l'Ouest. Ces ateliers donneront aux commerçants et aux producteurs les outils de base leur permettant de participer à la mise en œuvre des politiques de la CEDEAO en matière de commerce agricole. Nous vous présentons également la suite de l'article du mois dernier sur les négociations entre SOCAMED et GAPTO, l'Organisation des Producteurs et Commerçants Agricoles du Ghana.

Renforcer les capacités des acteurs en matière de plaider pour faire du libre échange une réalité (1ère partie)



Govert van Oord (BBO) joue le rôle d'un Ministre qui se rend à son bureau lorsqu'il est accosté par Lydia Sasu du Réseau des Organisations Paysannes du Ghana (APFOG). En quelques minutes, elle devra convaincre le "Ministre" qu'il est important de lui accorder une audience.

Première transaction entre GAPTO (Ghana) et la SOCAMED (Burkina)

Le bulletin de MISTOWA du mois dernier avait rapporté que SOCAMED (Société des coopératives agricoles et de produits à marchés de Debe, au Burkina Faso) et GAPTO (Organisation des producteurs agricoles et des commerçants du Ghana) étaient sur le point de conclure un accord commercial grâce à la découverte par Bernard Ouédraogo de l'adresse de GAPTO et des informations sur le prix de produits agricoles sur le portail commercial de l'Afrique de l'Ouest (www.wa-agritrade.net). Nous vous présentons ici la suite de cet article.

La mission de prospection menée par la SOCAMED au Ghana a révélé qu'un changement est intervenu dans la manière de faire des affaires en Afrique de l'Ouest. Avant leur rencontre à Accra, au Ghana, ces deux >> page 4

Daoud Ayomu n'en peut plus des innombrables barrages routiers qu'il rencontre en transportant son bétail de Ouagadougou au Burkina Faso à Accra au Ghana. Ayomu, qui est le Secrétaire adjoint de l'Association des éleveurs et des commerçants à Accra, se plaint qu'en moyenne, son véhicule peut être arrêté une trentaine de fois par jour par les agents en poste sur les routes. Ayomu note que "ces derniers ne s'expriment jamais ouvertement pour demander de l'argent. Ils ont leur façon à eux de vous faire comprendre que si vous ne payez pas, vous n'atteindrez pas de si tôt votre destination finale".

En plus de toutes ces tracasseries aux barrages routiers, Ayomu sait que son véhicule ne respecte pas la norme autorisant un maximum de trois ouvriers à bord. Il a pourtant besoin de plus de personnes pour s'occuper de ses bêtes durant ce long voyage effectué dans une très forte chaleur. Les agents de la circulation sont prompts >> page 2

>> suite page 1

à relever ces infractions et à s'assurer ainsi quelques revenus supplémentaires. "Ces fonctionnaires savent très bien que mes bêtes ne survivraient pas si je devais perdre du temps à essayer de leur faire entendre raison" explique t-il.

Excédée par cette situation, l'association d'Ayomu a sollicité l'intervention d'un Ministre du Gouvernement. Après plusieurs démarches, ils ont fini par obtenir une lettre autorisant leurs véhicules à avoir à leur bord plus de trois ouvriers. Mais lorsqu' Ayomu a présenté cette lettre aux agents de contrôle à la frontière, ils se sont moqués de lui. L'un d'eux s'est même permis de déchirer la lettre et de la jeter par terre. Malgré tous les efforts déployés par son Association, les tracasseries n'ont donc pas cessé. "Je ne suis pas le seul à vivre ce genre de situations; tous les commerçants vivent cette expérience", s'exclame-t-il. La CEDEAO considère que ces incidents comme ceux vécus par Ayomu comme étant de sérieuses entraves au libre échange entre ses 15 pays membres.

Commerçants et producteurs ont besoin d'outils de plaidoyer pour faciliter ce commerce.

Malgré tous les efforts déployés par la CEDEAO pour supprimer les barrières non tarifaires, de nombreux obstacles existent encore. Si les commerçants et les producteurs sont les principales victimes de cette situation, force est de constater que leurs organisations n'ont jamais été impliquées dans les plans de mise en oeuvre élaborés par la CEDEAO pour assurer une application effective des réglementations en vigueur. Jusqu'à très récemment, les organisations de commerçants ne disposaient pas de toutes les capacités nécessaires en matière de plaidoyer et de négociation pour convaincre les gouvernements de réduire les nombreuses contraintes qui entravent la bonne marche de leurs affaires en Afrique de l'Ouest. "Si les autorités gouvernementales veulent que les échanges commerciaux se développent en Afrique de l'Ouest, ils doivent être sensibles à nos besoins.



Les participants du Mali tentent d'arriver à un accord dans le cadre de leur stratégie pour approcher les autres parties prenantes et les autorités administratives.

Mais ils ne peuvent pas nous comprendre si nous ne savons pas comment les amener à nous écouter " a fait remarquer Gertrude Adu Yebo, la Présidente de l'Organisation des producteurs et commerçants agricoles du Ghana (GAPTO).

En Janvier et Février 2006, le projet MISTOWA a donné à 120 responsables d'organisations de commerçants et de producteurs, de transporteurs et de fournisseurs d'intrants agricoles l'occasion de se retrouver et de discuter des voies et moyens de promouvoir la libre circulation des biens et des services dans la sous-région. Les participants ont aussi reçu une formation dans le domaine du plaidoyer. Ces ateliers qui ont duré quatre jours chacun se sont déroulés au Bénin, au Burkina Faso, au Sénégal, au Mali, au Ghana et au Nigéria, avec la participation de délégations de la Guinée, de la Côte d'Ivoire, du Niger et du Togo. Le Projet MISTOWA a eu recours aux services de BBO, une organisation internationale à but non lucratif installée aux Pays Bas pour conduire ces formations. Ces ateliers ont clairement défini le concept de plaidoyer et ont aidé

les participants à élaborer des stratégies pour le changement fondées sur les besoins de chaque pays. Des personnes ressources travaillant dans les organisations partenaires comme la CEDEAO, l'UEMOA et le WATH ont été invitées pour guider les participants dans l'élaboration des plans de plaidoyer.

Quatre jours pour développer les compétences en matière de plaidoyer:

Pendant les deux premiers jours de l'atelier, les participants ont acquis les notions de base permettant de mener un plaidoyer ou une négociation efficace. Chaque séance de formation a commencé par une discussion sur l'importance que revêtent la conception d'une stratégie et l'identification des conditions les plus propices pour le plaidoyer. Les participants ont évalué les opportunités dont ils disposent en matière de plaidoyer et en ont identifié les limites et les risques inhérents au contexte de chaque pays.

Au cours de la première matinée, les participants ont pris part à un jeu de rôles où chacun devait approcher et entamer la conversation avec un Ministre supposé se rendre à son bureau. Dans cet exercice, chaque participant devait pouvoir expliquer en très peu de temps pourquoi il était important que ce haut représentant de l'Etat lui accorde une audience. Cet exercice apparemment simple s'est avéré plus difficile que certains ne l'avaient imaginé. En effet, plusieurs de ces " dirigeants " s'en sont retournés à leurs sièges sans avoir compris pourquoi ils n'avaient pas obtenu de rendez-vous.

Informel ne veut pas forcément dire improvisation.

Si la plupart des participants étaient à l'aise pour approcher un haut fonctionnaire dans un cadre informel, il a fallu leur apprendre que " l'approche informelle " exige toutefois un minimum de préparation. Govert van Oord, un des animateurs de BBO, a expliqué aux participants combien "il est important d'avoir une stratégie, de toujours garder une approche systématique, malgré le caractère informel de la démarche, de façon à prévoir et bien réfléchir à l'avance à ce que l'on veut obtenir avant



Un participant à l'atelier du Nigeria présente sa vision de l'évolution de sa filière à l'horizon 2020.

d'approcher tout représentant du gouvernement. Il faut montrer que vous représentez réellement quelque chose. Il faut éviter de ne penser qu'à son propre problème et oublier les préoccupations générales de ceux que vous êtes censé représenter". Les animateurs ont aussi rappelé aux groupes que la "légitimité et la crédibilité sont des conditions essentielles à la conduite d'un bon plaidoyer ; il faut expliquer à votre interlocuteur ce qui vous donne le droit de dire ce que vous dites".

Les participants élaborent les plans de plaidoyer.

Au cours du troisième jour de la formation, les participants ont formulé leurs objectifs à long terme en tant que commerçants, producteurs ou fournisseurs d'intrants et identifié leurs préoccupations communes. Après un long débat, les trois grandes ques-



Imam Ahmed, Secrétaire Général de Dawanau Market Development Association (DMDA) explique son plan de plaidoyer.

tions de plaidoyer que l'on rencontre au niveau des différents pays ont été identifiées comme étant:

- 1) Les barrières non tarifaires telles que les tracasseries administrative formelles et non formelles rencontrées le long des grands axes routiers ;
- 2) La prolifération d'intrants agricoles de contre-façon ;
- 3) Le manque d'accès, au bon moment, à l'information sur les prix et les opportunités de marchés.

Au cours des deux derniers jours de l'atelier, les participants se sont appliqués à dresser un programme d'activités et à acquérir les connaissances et les outils nécessaires. Cette partie de la formation a mis l'accent sur les problèmes et les obstacles qui entravent réellement le commerce des produits agricoles. Chaque participant a élaboré son plan en collaboration avec les experts au cours de sessions individuelles. Les experts ont aidé les participants à formuler des stratégies permettant de lever les contraintes spécifiques relevées dans leur filière ou dans leur pays.

El Hadj Aboubacar Fofana, Président du ROESAO Guinée a participé à l'atelier de forma-



Les membres de GAPTO, Comfort Quashie, Mohammed Ahmed, Gertrude Adu-Yebo et Haruna Agesheka élaborent leur plan d'action qui sera ensuite présenté en séance plénière.

tion de Dakar. " J'ai hâte de rentrer chez moi pour transmettre les informations et les compétences que j'ai acquises ici aux membres de mon association ". Un des animateurs de la BBO a indiqué : " Il est possible que vous constatiez, une fois rentré chez vous, que le plaidoyer est difficile à mettre en œuvre sur le terrain, mais vous ne pourrez progresser qu'en essayant. " Kofi DEBRAH, chef de Projet MISTOWA, a ajouté : " Il est important que les associations de commerçants ne se laissent pas manipuler par les partis politiques car tout rapprochement pourrait avoir une incidence négative sur leur efficacité. "

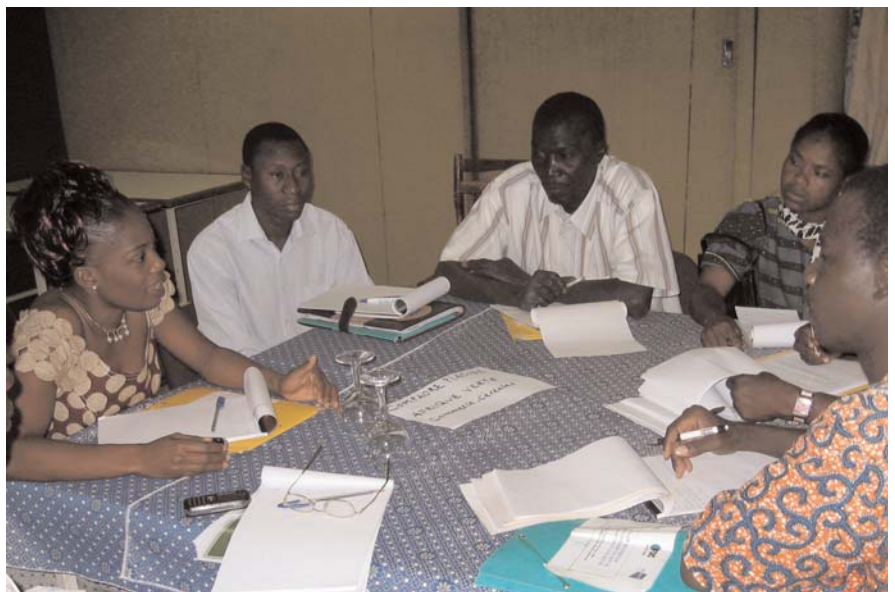
Séminaire régional à Abuja en Mars 2006

L'étape suivante consistera à réunir toutes les parties prenantes afin d'élaborer un plan de travail régional au cours d'un séminaire régional sur le plaidoyer qui se tiendra à Abuja au Nigéria du 27 au 31 Mars 2006. L'atelier réunira d'une part des représentants

des organisations de producteurs et de commerçants ayant suivi les formations préliminaires, et de l'autre des experts de l'UEMOA, de la CEDEAO, de l'USAID, du WATH, de MISTOWA, de TIPCEE (Ghana), de Trademali (Mali), de AGRITERRRA, de BBO et d'autres partenaires. Le Cap Vert, la Guinée Bissau, le Liberia, la Mauritanie, la Sierra Leone et la Gambie y prendront part en qualité d'observateurs.

Le groupe formulera une stratégie de plaidoyer et un plan de mise en œuvre en vue de réduire les contraintes au développement du commerce régional. Si le plan est bien élaboré, il bénéficiera de l'appui de la CEDEAO et pourra constituer un guide pour les organisations de commerçants et de producteurs de l'ensemble de la sous-région.

Retrouvez les résultats de ce séminaire dans le prochain numéro du bulletin MISTOWA.■



Placide Compaoré, une des personnes ressource, discute des éléments du plan d'action avec les participants de l'atelier de formation sur le plaidoyer à Ouagadougou.

MISTOWA/IFDC GHANA

P.O. Box 1630

Accra

3, Orphan Crescent, Labone, Accra

Tel +233 (0) 21 780830

Fax +233 (0) 21 780829

E-mail ifdcghana@ifdc.org

IFDC

Un Centre International pour la Fertilité

des Sols et le Développement Agricole

P.O. Box 2040 Muscle Shoals

Alabama 35662, U.S.A.

Tel +1 (256) 381-6600

Fax +1 (256) 381-7408

E-mail general@ifdc.org

Website www.ifdc.org

MISTOWA sur le Net
www.mistowa.org

Contactez-nous
info@mistowa.org

Le Portail du Commerce
Agricole de l'Afrique de l'Ouest
www.wa-agritrade.net



Une plateforme développée par



Recevez par SMS les prix des produits agricoles en Afrique de l'Ouest en envoyant votre requête au numéro gratuit **+233 244 708 185** (liste des codes disponible sur www.mistowa.org/sms)

AGRITERRA,
partenaire
du projet
MISTOWA
www.agriterra.org



www.mistowa.org s'améliore!
Rendez vous sur le site web de MISTOWA. Imprimez le calendrier des événements à venir, consultez et téléchargez les nombreux documents en ligne!

>> suite page 1

groupes ne se connaissaient pas et n'auraient probablement jamais discuté affaires sans l'existence de ce portail commercial. Pourtant, un mois après leur première rencontre, les membres de GAPTO ont acheté à crédit 55 tonnes d'oignons du Burkina d'une valeur de \$8,700 à la livraison. Une réalisation exceptionnelle, au regard du degré de confiance que nécessitait une telle transaction.

Hama Al Hussein, le Vice-Président de la section oignons de GAPTO et Alhaji Mahmoudou Abdoulai, un membre de GAPTO, voulait acheter des oignons auprès de SOCAMED, mais ne disposait pas de liquidités nécessaires. Les membres de GAPTO souhaitaient donc pouvoir acheter à crédit et ont su convaincre SOCAMED de payer avec un délai, une fois la marchandise écoulée sur le marché d'Accra. Pour conclure cette transaction, il a fallu que SOCAMED s'assure que les membres de GAPTO étaient solvables et dignes de confiance. "La SOCAMED était certaine que nous étions une organisation sérieuse car elle nous avait rencontrés dans nos bureaux et savait que nous travaillions en étroite collaboration avec MISTOWA " a dit Hussein.

Le 13 Février 2006, Hussein et Abdoulai ont donc quitté Accra pour se rendre en bus à Ouagadougou. Ils sont arrivés trois jours plus tard à Nyassa. Les membres de la SOCAMED ont préparés une lettre de crédit au bénéfice des membres de GAPTO, qui se sont engagés à payer la valeur de la cargaison d'oignons dans un délai de trois semaines.

Le transport de la marchandise vers Accra a été



Les membres de GAPTO relatent leur voyage de Nyassa au Burkina Faso à Accra au Ghana.

organisé, notamment grâce à des informations obtenues sur le site de MISTOWA. Les deux hommes ont tenu une comptabilité de toutes les taxes et tous les droits acquittés pendant le voyage retour. " Avant que nous ne commençons à travailler avec MISTOWA, nous ne faisons pas attention aux barrages routiers non officiels, mais au cours de ce voyage, nous en avons dénombré 21, ainsi que la somme exacte que nous avons déboursée à chaque arrêt.

"Tous ces frais sont finalement payés par le consommateur", a dit le Vice-Président de la GAPTO. De son côté, Haruna Agesheka, Secrétaire Général de GAPTO, notait qu'"après avoir effectué le règlement de cet achat d'oignons, la preuve sera faite de leur crédibilité et ouvrira la voie à d'autres transactions".

Les dates à retenir

15-17 mars - Tamale, Ghana:

Séminaire de gestion organisationnelle à l'intention des membres des organisations faitières paysannes du Ghana (APFOG). Contact: apfogsecretariat@yahoo.com ou Manon Dohmen - mdohmen@ifdc.org

20-24 mars - Ougadougou, Burkina Faso:

Conférence Régionale sur les Perspectives Agricoles en Afrique de l'Ouest et au Sahel. Contact: Patrice Annequin - pannequin@ifdc.org

27-31 Mars - Abuja, Nigeria:

Séminaire régional de plaidoyer sur le transport routier et les autres contraintes intra régionales. Contact: Manon Dohmen - mdohmen@ifdc.org

4-7 Avril - Accra, Ghana: Formation des formateurs et des gestionnaires des points d'information commerciale agricole (PICA) organisée par l'unité SIM de MISTOWA. Contact: Patrice Annequin - pannequin@ifdc.org

13-20 avril - Accra, Ghana: Formation en NTIC et en gestion des points d'information commerciale agricole (PICA) à l'intention des agents chargés de l'information et de la communication des

Chambres d'Agriculture de l'Afrique de l'Ouest et des Observatoires régionaux du RECAO. Contact: Patrice Annequin pannequin@ifdc.org

15-19 mai - Abuja, Nigeria:

Formation internationale des spécialistes SIM et du commerce agricole. Leçons et mise en oeuvre de services régionaux et nationaux d'information sur les marchés agricoles. Contact: hrd@ifdc.org ou Patrice Annequin - pannequin@ifdc.org

9-13 juin - Abuja, Nigeria:

Sommet Africain sur les Engrais organisé par le Nouveau partenariat pour le Développement en Afrique (NEPAD) et abrité par le gouvernement de la République Fédérale du Nigéria. Le sommet sera coordonné par l'IFDC. Contact: Manon Dohmen - mdohmen@ifdc.org ou Henry Ekpiken - ehenny@ifdc.org

19-23 juin - Bamako, Mali:

Formation Internationale - Renforcements des capacités managériales et financières. Contacts: Manon Dohmen - mdohmen@ifdc.org ou Emmanuel Alognikou - ealognikou@ifdc.org

Retrouvez l'agenda de MISTOWA en détail sur <http://events.mistowa.org/>. Si vous souhaitez publier l'annonce d'une manifestation dans cette rubrique, envoyez nous un message avant le 25 du mois courant à info@mistowa.org