

INITIATIVE DU BASSIN DU NIL



Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

Presenté par:

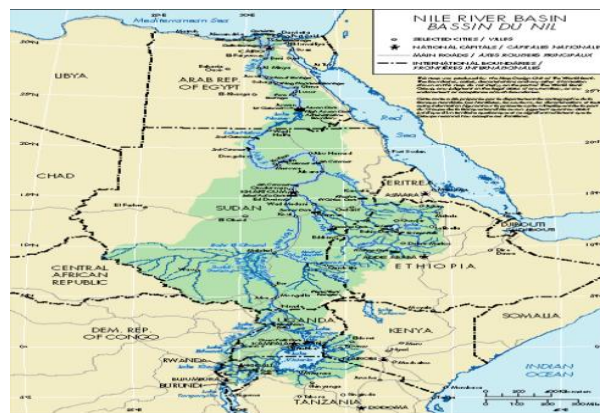


M. A. CONSULTING GROUP

En collaboration avec

RESOURCE MANAGEMENT AND POLICY

ANALYSIS INSTITUTE (REMPAI)



RAPPORT FINAL- Septembre 2012

Contacts du projet:

INITIATIVE DU BASSIN DU NIL

NELSAP/ Regional Agricultural Trade and Productivity Project
Bujumbura-BURUNDI
Quartier KIGOBE SUD
KIGOBE Main Road, Plot No: 7532/C
Box: 4949 Bujumbura, Burundi
Tel: Office: + (257) 22275602 / 22275603

Contacts:

Innocent Ntabana

Email: intabana@nilebasin.org

Helen Ommeh-Natu

Email: hnatu@nilebasin.org | hellen.natu@gmail.com

M. A. CONSULTING GROUP

6th Floor International House, Mama Ngina Street
P.O. Box 73335-00200 Nairobi, Kenya
Tel: 254-20-2227834
Website: www.magricon.com

ET

**RESOURCE MANAGEMENT AND POLICY
ANALYSIS INSTITUTE (REMPAI)**

Chiromo Rd, Chiromo Court, Samburu Suite No.3
P.O. Box 63806-00619 Nairobi, Kenya
Tel +254 (0)20 374 5653, direct +254 (0)20 374 7076
Website: www.rempai.com

Contacts:

Mwaniki Nguere, Email: nmwaniki@magricon.com

Chris Ackello-Ogotu, Email: chris.ogutu@rempai.com

John Mburu, Email: john.mburu@rempai.com

Patrick Irungu, Email: patrickirungu@yahoo.com

Table des matières

Remerciements.....	13
Sommaire.....	14
1.0 Introduction	24
1.1 Les contraintes structurelles au développement économique dans le Bassin du Nil	26
1.2 Des efforts actuels pour remédier aux contraintes structurelles	35
1.3 Importance et croissance de l'agriculture dans le bassin du Nil.....	39
1.4 Variations des prix alimentaires et les implications dans le Bassin du Nil	41
2.0 Buts et objectifs du projet	43
2.1 Objectifs du projet.....	43
2.2 Cadre des services fournis et des limites.....	44
2.2.1 <i>Les groupes des produits de base.....</i>	44
2.2.2 Principales tâches (résumé).....	45
2.2.3 <i>Activités dans ces tâches</i>	45
3.0 Approches méthodologiques	50
3.1 Principes de base directeurs de l'approche	50
3.2 Approches méthodologiques pour différentes tâches et activités	51
3.2.1 <i>Approches pour la collecte de données secondaires.....</i>	51
3.2.2 <i>Caractérisation des corridors de commerce et d'estimation des échanges formels et informels.....</i>	52
3.2.3 <i>La description des chaînes de valeur et les acteurs principaux.....</i>	55
3.2.4 <i>Méthodes d'estimation des différentes catégories de coûts.....</i>	58
3.3 Échantillonnage et le terrain Collecte de données et analyse.....	61
3.3.1 <i>Méthodes de collecte des données primaires.....</i>	61
3.3.2 <i>Procédures d'échantillonnage pour les acteurs du marché.....</i>	63
3.3.3 <i>Administration des enquêtes sur terrain auprès des acteurs du marché.....</i>	64
3.3.4 <i>Les types de données recueillies à l'aide des méthodes différentes.....</i>	65
3.3.5 <i>Saisie et analyse des données.....</i>	70
4.0 Production et Structure de Consommation et Distribution	72

4.1 Tendances de la production pour les produits sélectionnés	72
4.2 Structure et Distribution de Consommation dans la région	91
4.2.1 <i>Les céréales et les haricots</i>	91
4.2.2 <i>Fruits et Légumes</i>	93
4.2.3 <i>Bétail vivant</i>	95
5.0 Analyse des Corridors et Chaîne de Valeur	97
5.1 Corridors de l'Ouest : Grains et Haricots	97
5.1.1 Production et flux commerciaux	97
5.1.2 <i>Contraintes de production et commerciales</i>	100
5.1.3 <i>Le rôle de différentes parties prenantes dans le fait d'améliorer le commerce</i>	104
5.1.4 <i>Les dimensions « sexe » et « jeune » le long du corridor</i>	106
5.1.5 <i>Implications du commerce transfrontalier informel sur l'emploi et la sécurité alimentaire</i>	106
5.1.6 <i>Saisonnalité de production</i>	108
5.1.7 <i>L'utilisation d'eau dans le corridor de haricots et de grains de l'Ouest</i>	111
5.1.8 Les estimations de coûts de marketing	113
5.2. Corridor nord-est : Grains et Haricots	118
5.2.1 Production et flux commerciaux	118
5.2.2 <i>La production et le commerce dans le sous-corridor du riz – le segment de la Tanzanie/Kenya</i>	120
5.2.3 <i>La production de riz et de haricots dans le corridor nord-est Ouganda/Soudan du Sud</i>	125
5.2.4: <i>La production et le commerce de maïs dans le corridor Nord -Est</i>	129
5.2.5 L'analyse des coûts de stockage et de marketing	133
5.3. Le corridor des fruits et des légumes	138
5.3.1 <i>Les régions de production, la destination et le volume de commerce</i>	138
5.3.2 <i>La production de pomme de terre irlandaise et le commerce entre le Kenya et l'Ouganda</i>	143

5.3.4	<i>La production de pomme de terre irlandaise et le commerce entre l'Ouganda et le Rwanda</i>	147
5.3.5	<i>La production de pomme de terre et le commerce entre le Rwanda et le Burundi..</i>	151
5.3.6	<i>La production de pomme de terre et le commerce entre RDC et l'Ouganda</i>	152
5.3.7	<i>La production et le commerce de banane (l'Ouganda/Kenya et l'Ouganda/Rwanda)</i>	153
5.3.8	<i>Production et commerce de fruits de passion.....</i>	156
5.3.9	Le commerce et Production d'ananas.....	161
5.3.10	Valeurs de la marchandise le long des corridors	163
5.4	Corridors de Bétail vivant.....	181
5.4.1	<i>Caractérisation des corridors commerciaux.....</i>	181
5.4.3	<i>Saisonnalité dans le commerce</i>	192
5.4.4	<i>L'évaluation d'implications d'ICBT à l'emploi et à la sécurité de nourriture</i>	194
5.4.5	<i>L'identification de contraintes faites face par les commerçants.....</i>	195
5.4.6	<i>Le genre et les dimensions de jeune de commerce informel le long du corridor</i>	197
5.4.7	<i>L'estimation du commerce formel de bétail fait le long des corridors choisis.....</i>	200
5.4.8	<i>L'évaluation d'implications de CBT formel et informel à l'utilisation efficace d'eau ...</i>	202
5.4.9	<i>La description de chaînes de valeur importantes et de principaux acteurs.....</i>	202
5.4.10	<i>Évaluation des contraintes commerciales et d'investissement</i>	209
5.4.11	L'estimation des coûts de commercialisation le long des corridors de bétail	212
6.0	Commerce informel et formel.....	217
6.1	Les estimations du commerce informel transfrontalier le long des corridors.....	217
6.2	Les estimations du commerce formel transfrontalier le long des corridors	222
6.3	Les estimations totales du commerce transfrontalier le long des corridors.....	230
6.4	Les barrières au commerce.....	233
6.4.1	<i>Barrières tarifaires.....</i>	233
6.4.3	<i>Les estimations de coûts de barrières tarifaires et non-tarifaires</i>	239
6.5	L'impact des politiques de commerce et d'investissement.....	244
6.5.1	<i>Les politiques de commerce et d'investissement visant des produits de récolte</i>	245

6.5.2 Les politiques de commerce et d'investissement visant le bétail	248
7.0 Recommandations	257
7.1 Les contraintes principales et les défis à l'augmentation de la productivité et au Commerce dans le Bassin de Nil.....	257
7.2 Les recommandations sur les interventions prioritaires identifiées pour le secteur public aux niveaux nationaux et régionaux.....	258
7.2.1 Les stratégies de politique nécessaires pour augmenter la productivité agricole.....	258
7.2.2 Les stratégies politiques pour augmenter la productivité de bétail.....	261
7.2.3 La promotion de la compétitivité et de l'accès aux marchés par des producteurs à petite échelle	263
7.2.4 Les politiques commerciales comme les outils de réponse aux fluctuations des prix.....	267
7.3 Le résumé d'Investissements et de Réformes de politique – les Institutions de Coordination mineures.....	269
8.0 Le renforcement de la capacité de groupes de produits régionaux.....	273
8.1 Le contexte.....	273
8.2 Les stratégies qui ont été appliquées pour renforcer la capacité d'EAGC et de CHA	274
Références	276
ANNEXES : les investissements potentiels pour faciliter le commerce transfrontalier	281
CATÉGORIE I : LES INVESTISSEMENTS OÙ L'INITIATIVE DU BASSIN DU NIL (NBI) JOUE UN RÔLE PRINCIPAL DE COORDINATION.....	281
CATÉGORIE II : LES INVESTISSEMENTS EXIGEANT LA COLLABORATION ENTRE NBI ET D'AUTRES PARTENAIRES RÉGIONAUX	293

Liste des tableaux

Tableau 1.1: Faits économiques importants des pays du Bassin du Nil	26
Tableau 1.2: Rendements des produits agricoles (2003) tonnes / ha (à l'exception de bovins)	30
Tableau 1.3: Productivité du maïs par pays / région (1995 - 2007) tonnes / ha	31
Tableau 1.4: Croissance agricole et la contribution au PIB dans le Bassin du Nil (1998 - 2009)	41
Tableau 3.5: Données du SIG recueillies pour la cartographie	52
Tableau 4.6: L'offre et la demande pour les produits agricoles sélectionnés en 2003, 2009 et 2015 (000' tonnes)	73
Tableau 4.7: Les tendances de production de maïs (000 ha)	74
Tableau 4.8: Maïs récolté dans la région (000 ha)	75

**Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la
Région du Bassin du Nil**

Tableau 4.9: La production moyenne de riz moulue dans les pays sélectionnés du Bassin du Nil (en tonnes)	78
Tableau 4.10: La production de bananes en tonnes(000)	82
Tableau 4.11: Population moyennes de différentes espèces de bétail dans les pays du Bassin du Nil (1999-2010)	86
Tableau 5.12 : Saisonnalité du Riz Paddy, prix d'achat au producteur et prix de vente à Soko Maendeleo dans Uvira	109
Tableau 5.13 : Saisonnalité et prix au producteur de Maïs dans Mpanda et DistrTIC Kasulu	110
Tableau 5.14 : les Plans D'irrigation dans le bassin du Lac Tanganyika en Tanzanie	111
Tableau 5.15: Coûts des infrastructures de stockage de Grain (dollars américain par tonne de capacité de magasin par an)	114
Tableau 5.16 : Les capacités de différents types des infrastructures de stockage des grains (en tonnes).	115
Tableau 5.17 : Types et propriété de magasin de Riz	115
Tableau 5.18: Valeur de pertes après récolte pour les acteurs du marché formels et informels	116
Tableau 5.19 : Coûts opérationnels de Magasins pour le Maïs, les Haricots et Riz dans les chaines formels et informels (dollar américain/tonne/an)	116
Le tableau 5.20: Les coûts d'opération désagrégés pour les propriétaires/opérateurs de transport utilisant de grands et petits camions par voyage (US\$)	117
Tableau 5.21 : Les coûts de production désagrégés pour le transport en utilisant des camions dans différentes chaines (US\$/tonne/km)	118
Tableau 5.22 : Les systèmes d'irrigation produisant du riz dans le corridor	121
Tableau 5.23 : Le sous-corridor de L'est Nord principaux	129
Tableau 5.24 : Type d'infrastructures de stockage utilisé le long du corridor	133
Tableau 5.25 : La valeur de pertes liées au stockage après récolte	134
Le tableau 5.26 : L'analyse comparative de valeur de pertes liées au stockage après récolte	134
Tableau 5.27 : L'analyse comparative des frais d'opération de différentes infrastructures de stockage entre les commerçants formels et informels	135
Tableau 5.28 : Facteurs contribuant aux pertes liées au stockage	135
Tableau 5.29 : Les coûts d'opération par saison pour les différents types d'infrastructures de stockage	136
Tableau 5.30 : Le genre de la personne responsable de la gestion de magasin	137
Tableau 5.31 : Le moyen de transport le long du corridor	137
Tableau 5.32 : Le coût de transport parmi les producteurs	138
Tableau 5.33 : Possession d'équipement de stockage le long du corridor	167
Tableau 5.34 : le Type d'infrastructure de stockage utilisé par les commerçants le long du corridor	168
Tableau 5.35 : Lieux de stockage pour les commerçants	168
Tableau 5.36 : Raisons pour les pertes de stockage	170
Tableau 5.37 : Les coûts opérationnels de stockage	171
Tableau 5.38 : les coûts opérationnels de différents types de structures de stockage	171

**Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la
Région du Bassin du Nil**

Tableau 5.39 : Propriété d'équipement de Stockage	172
Tableau 5.40 : Gestionnaires ou opérateurs des magasins de stockage	173
Tableau 5.41 : Le sexe de la personne dirigeant la facilité de stockage	173
Tableau 5.42 : le Type de stockage parmi les producteurs formels et informels et les commerçants (pour cent)	174
Tableau 5.43 : la Propriété d'infrastructure de stockage par les producteurs formels et informels et les commerçants (pourcentage)	175
Tableau 5.44 : Gestion de l'équipement de stockage des producteurs informels et formels et des commerçants (pour cent)	176
Tableau 5.45 : le Sexe de la personne dirigeant le magasin (pourcentage)	177
Tableau 5.46 : les modes de transport pour les producteurs de différents produits	178
Tableau 5.47 : les Modes de transport pour les commerçants de différents produits	179
Tableau 5.48 : les coûts de transport de commerçants	180
Tableau 5.49: Les coûts de transport aux commerçants par produit (US\$ par tonne)	180
Tableau 5.50 : Résumé du flux du bétail vivant entre le Kenya et l'Éthiopie	185
Tableau 5.51 : Résumé du flux de bétail vivant entre l'Éthiopie et le Soudan	187
Tableau 5.52: Résumé du flux du bétail vivant entre le Soudan et l'Égypte	191
Tableau 5.53: Estimations de volumes et valeur d'ICBT dans le Corridor 1	192
Tableau 5.54: Coûts de marketing dans les marchés de bétail sélectionné de la zone Borana, le sud de l'Éthiopie	197
Tableau 5.55 : le volume moyen et la valeur d'importations de bétail vivant au Kenya, l'Éthiopie, le Soudan et l'Égypte (1998-2009)	201
Tableau 5.56 : le volume moyen et la valeur d'exportation de bétail vivant du Kenya, l'Éthiopie, le Soudan et l'Égypte (1998-2009)	201
Tableau 6.57 : le commerce informel entre le Kenya et l'Ouganda (2011)	218
Tableau 6.58 : Le commerce informel entre l'Ouganda et le Rwanda (2011)	219
Tableau 6.59 : Le commerce informel entre le Rwanda et le Burundi (2011)	220
Tableau 6.60 : le commerce informel entre l'Ouganda et la RDC (2011)	221
Tableau 6.61 : Commerce informel entre la Tanzanie et le Burundi (2011)	222
Tableau 6.62 : Commerce informel entre l'Ouganda et le Soudan du Sud (2011)	222
Tableau 6.63 : le Volume de produits commercialisés le long des corridors d'étude (mt)	224
Tableau 6.64 : le commerce formel de produit le long des corridors de ce projet (valeurs en 000 US\$)	226
Tableau 6.65 : Répartition de produit total commercialisé entre les pays en 201	231
Tableau 6.66 : le pourcentage (%) de commerce informel au commerce total pour les produits choisis en 2011	233
Tableau 6.67 : Les coûts de transfert de maïs avec et sans BNTs le long du corridor Tanzanie- Ouganda	239
Tableau 6.68 : les coûts monétaires payés pour surmonter des barrières par voyage dans le commerce de maïs	240
Tableau 6.69: BNTs dans le commerce de maïs comme pourcentage des coûts totaux de transfert	240

Tableau 6.70 : Les divers paiements formels et informels pendant le transit entre frontières Kaya-Juba et Nimule-Juba	241
Tableau 6.71 : Les honoraires de déplacement à pied des bovins de l'Éthiopie vers le Kenya pour les marchés frontaliers choisis	242
Tableau 6.72 : le coût de déplacement de différentes espèces de bétail le long de différentes routes	243
Tableau 6.73 : les politiques nationales affectant le commerce transfrontalier dans le bétail vivant	251

Liste des figures

Figure 3.1 : Cadre analytique des céréales/haricots et des fruits/légumes	56
Figure 4.2 : la Production de Maïs dans les pays de production importants du Bassin du Nil (000 tonnes)	75
Figure 4.3: Productivité de Maïs dans les Pays du Bassin du Nil sélectionnés	76
Figure 4.4 : Productivité du Riz dans les Pays sélectionnés du Bassin du Nil	77
Figure 4.5: Tendances de Production de haricots sèches	80
La figure 4.6 : Production des Pommes de terre en Tonnes ('000)	83
Figure 4.7: Production et distribution d'Ananas dans la région du Bassin du Nil	84
Figure 4.8 : Production de Chameau dans en Valeurs (Tête)	87
Figure 4.9 : Production de Bétail en valeurs (Tête)	87
Figure 4.10 : la Production des caprins en valeurs (tête)	88
Figure 4.11 : Production des ovins en valeurs (tête)	89
Figure 4.12: Exportations et importations du Bétail Vivant dans la région du Bassin Du Nil	90
Figure 4.13 : Consommation de Maïs dans la région	91
Figure 4.14 : Consommation de Riz dans la région	92
Figure 4.15 : Consommation de Haricots dans la région	92
Figure 4.16 : Consommation à la banane dans la région	93
Figure 4.17 : Consommation de pommes de terre irlandaise dans la région	94
Figure 4.18 : Consommation d'Ananas dans la région	94
Figure 4.19: Consommation de viande bovine dans la région	95
Figure 4.20 : Consommation des caprins et des ovins dans la région	95
Figure 4.21 : Consommation de viande de Volaille dans la région	96
Figure 4.22 : Consommation de viande de Cochon dans la région	96
Figure 5.23 : sous-corridor de pomme de terre de Kenya-Ouganda	144
Figure 5.24: Sous-corridors de Rwanda-Ouganda et d'Ouganda-Rwanda pour la Pomme de terre	148
Figure 5.25 : sous-corridor de Pomme de terre de Rwanda-Burundi	151
Figure 5.26 : Sous-corridor de Pomme de terre de RDC-Ouganda	152
Figure 5.27 : Sous-corridors de la banane	154
Figure 5.28: Sous-corridors de fruits de la Passion	157
Figure 5.29 : sous-corridor d'Ananas	161

Figure 5.30 : les principaux canaux du marketing dans le commerce transfrontalier du bétail vivant dans les Corridors 1 et 2	203
Figure 5.31: les Facteurs influençant des pertes de stockage dans le Corridor numéro 1	213
Figure 5.32 : Propriété, gestion et organisation d'infrastructure de stockage	214
Figure 6.33 : la Proportion de commerce formel en US\$ de produits de nourriture entre 2006 et 2011	223
Figure 6.34 : le commerce formel entre les pays du point de vue des valeurs US\$ et de la proportion de volumes	229
Figure 6.35: Valeurs du commerce formel et informel (combinés) en 2011	230

Liste des cartes

Carte 1.1: Intensité d'utilisation des engrais au sein du COMESA	29
Carte 5.2 : Production de Riz, les régions de consommation, directions et ampleurs du flux dans le corridor de L'Ouest	98
Carte 5.3: Production de Haricots, régions de consommation, directions et ampleurs des flux dans le corridor de L'Ouest	99
Carte 5.4 : Corridor de l'Ouest : Production de maïs, régions de consommation, directions et ampleurs d'flux	100
Carte 5.5 : Corridor Est nord : le maïs, le riz et les régions de consommation et de production de haricots, les directions et le flux de destination.	119
Carte 5.6 : Corridor Est nord : le maïs, le riz et les régions de consommation et de production de haricots et les directions et le flux de destination.	120
Carte 5.7 : Les régions de consommation et de production de pomme de terre irlandaises et leur destination	139
Carte 5.8: Les régions de consommation et de production de la banane et leurs directions	140
Carte 5.9: La production de fruit de Passion, les régions de consommation et leurs destinations	141
Carte 5.10: La production d'Ananas, les régions de consommation et leurs destinations	142
Carte 5.11: Régions de production et consommation de pomme de terre irlandaise, l'ampleur et la direction des flux	143
Carte 5.12 : la Production et le commerce des chameaux le long du Corridor de Bétail du Kenya/Éthiopie (le Corridor 1) - Source : données d'Enquête	182
Carte 5.13 : Production et le commerce de bétail le long du Corridor de Bétail du Kenya/Éthiopie (le Corridor 1) - Source : données d'Enquête	183
Carte 5.14 : la Production et le commerce des ovins et des caprins le long du Corridor de Bétail du Kenya/Éthiopie (le Corridor 1) - Source : données d'Enquête	184
Carte 5.15 : la Production et le commerce des chameaux le long du Corridor de Bétail du Soudan/Egypte (le Corridor 2)	188
Carte 5.16 : la Production et le commerce du bétail le long du Corridor de Bétail du Soudan/Egypte (le Corridor 2)	189

Carte 5.17: Production et commerce de caprins et ovins au Soudan/Egypte le long du Corridor de bétail (Corridor 2) 190

Liste de photos

Photo 3.1: Un groupe de discussion des producteurs	56
Photo 5.2 : Marché de grains peu organisé et encombré	101
Photo 5.3 : le Manque d'équipement de stockage sur les marchés de grain	125
Photo 5.4 Pauvre évacuation des déchets sur les marchés de grain	128
Photo 5.5: Equipements rudimentaires de stockage des pommes de terre irlandaises	146
Photo 5.6 : le Manque d'équipement de stockage et de marché adéquat des bananes	156
Photo 5.7 : le Rôle de garçons et de jeunes hommes dans le commerce de chameaux; les garçons marquent des chameaux vendus	199
Photo 5.8 : les femmes éthiopiennes vendant du lait au marché Harobarke en Éthiopie	200

Abréviations et Acronymes

ASARECA	Association for Strengthening Agricultural Research in Eastern and Central Africa
BAD	Banque Africaine de Développement
BNTs	Barrières Non-Tarifaires
CAE	Communauté de l'Afrique de l'Est
CERs	Communautés Economiques Régionales (Institutions)
CHA	Conseil Horticole pour l'Afrique
COMESA	Common Market for Eastern and Southern Africa (COMESA/CU)
CU	Customs Union
EAGC	East African Grain Council
FAO	Food and Agricultural Organization
FEWS	Famine Early Warning System (FEWSNET)
FTA	Free Trade Area
GIS	Geographical Information System
IBAR	Inter-African Bureau for Animal Resources
ILRI	International Livestock Research Institute
IRRI	International Rice Research Institute
IUCN	International Union for the Conservation of Nature
KIPPRA	Kenya Institute for Public Policy Research and Analysis
LLPs	Livestock and Livestock Products
NGO	Non-Governmental Organization
MTP	Medium Term Plan
NEPAD	New Economic Partnership for African Development
NELSAP	Nile Equatorial Lakes Subsidiary Action Program
OMD	Objectifs du Millénaire pour le Développement

**Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la
Région du Bassin du Nil**

PDDAA	Programme Détaillé de Développement Agricole
PIB	Produit Intérieur Brut
RATES	Regional Agricultural Trade Expansion Services
RATP	Regional Agricultural Trade and Productivity project
REDSO	Regional Economic Development Services Office
ReSAKSS	Regional Strategic Analysis and Knowledge Support System
SADC	Southern Africa Development Cooperation
SPS	Mésures Sanitaires et Phytosanitaires
TBT	Technical Barriers to Trade
TIC	Technologie de l'Information et Communication
UA	Union Africaine
UBOS	Uganda Bureau of Statistics
UE	Union Européenne
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
USAID	United States Agency for International Development
WBCSD	World Business Council for Sustainable Development
WHO	World Health Organization
WTO	World Trade Organization

Remerciements

Les groupes du MA Consulting Group et REMPAI voudraient exprimer leurs sincères remerciements pour l'apport et le soutien de ceux qui suivent : le projet RATP PMU, en particulier Mr.Ntabana Innocent et Dr.Hellen Ommeh-Natu; les TAC de l'IBN dans différents pays; les membres du RATP-SRPC ; les agents de liaison du RATP au niveau national et les agents de l'IBN qui nous ont aidé avec des données, facilité les mouvements de notre personnel et l'accès aux services compétents. Nous tenons à remercier le Coordinateur Régional du NELSAP pour des lettres d'introduction qui ont facilité les mouvements et la collecte des données des experts des corridors dans les pays du Bassin du Nil.

L'équipe de consultants tiens également à souligner l'aide et la contribution de l'EAGC, le Conseil de l'Horticulture pour l'Afrique (CHA), les Bureaux Inter-Africain des Ressources Animale de l'Union Africaine (UA-BIRA), les membres du proposé Conseil de l'Elevage du bassin du Nil (NLBC), UBOS-Ouganda, COMESA, CAE, IGAD, RESAKSS-ECA, FEWSNET et les agents de Recette Nationale des pays du Bassin du Nil ; d'autres institutions et individus qui nous ont aidés, mais dont l'espace des noms ne nous permet pas de les mentionner explicitement. Nous vous remercions tous pour le soutien et nous espérons que, dans le même esprit, vous serez en mesure de continuer à nous accorder l'hospitalité et la contribution professionnelle. Nous espérons que vous trouverez du temps de lire ce rapport de projet, afin de nous aider à le raffiner ; mais nous nous empressons d'ajouter que les erreurs d'omission et/ou de commission dans le rapport, sont et resteront entièrement les nôtres.

MA Consulting Group

& Resource Management and Policy Analysis Institute (REMPAI)

Sommaire

1. Objectifs

La région du Bassin du Nil comprend neuf pays membres, à savoir: la République Démocratique du Congo (RDC), le Rwanda, le Burundi, l'Ouganda, la Tanzanie, le Kenya, l'Ethiopie, le Soudan du Sud, le Soudan et l'Egypte. Plus de 60 pour cent des ménages pauvres de la région gagnent leur vie principalement de l'agriculture. Pour ces ménages, l'augmentation de la productivité agricole et le commerce offrent un meilleur moyen d'améliorer leurs revenus, de garantir une consommation alimentaire adéquate, et de réunir les atouts nécessaires pour survivre aux chocs périodiques tels que les sécheresses et les inondations. La région possède une grande diversité agro-écologique et économique; et avec une population considérable d'environ 380 millions de personnes, elle offre un potentiel énorme pour la demande des consommateurs et le commerce intra-régional. Bien que de nombreux gouvernements réorientent leurs économies plus vers des régimes de marché libre, la productivité agricole de la région et les échanges commerciaux transfrontaliers n'ont pas encore atteint une trajectoire de croissance sTableau et ne sont pas encore capables de résister aux chocs des marchés mondiaux et du changement climatique.

La réalisation d'une croissance économique d'envergure et durable dans la région a été difficile à atteindre en grande partie en raison de difficultés liées : au mauvais état des infrastructures, au sous-développement de l'agriculture résultant de la faiblesse des investissements dans le secteur, à la faible utilisation des intrants pour l'amélioration de la productivité, en particulier les semences améliorées et les engrais, à la dépendance du secteur sur la pluviosité; aux questions politiques connexes comme la faible capacité d'exécution des institutions, à la corruption et les revirements politiques; à la persistance des barrières non tarifaires au commerce; à la vulnérabilité aux chocs extérieurs; et, à la mauvaise coordination de la préparation et réponse aux catastrophes naturelles.

Le présent projet a été conçu pour évaluer et analyser les flux commerciaux pour les trois groupes de produits dans cinq corridors commerciaux: céréales (corridors Tanzanie-Burundi-RDC et Tanzanie-Kenya-Ouganda-Soudan du Sud), les fruits et légumes (corridor Burundi-Rwanda-Ouganda-Kenya) et l'élevage (corridors Ethiopie-Kenya et Éthiopie-Soudan-Égypte). Le but de ce projet était de mettre en évidence les opportunités et les contraintes liées au commerce et leurs déterminants tels que les types d'infrastructures, les attributs des produits de base (par exemple la structure et la répartition de la production et de la consommation), la structure du marché et de la politique ainsi que les mesures de régulation.

2. Méthodologie

Les principales tâches de l'enquête sur terrain ont porté sur les objectifs spécifiques suivants:

- Analyse du fonctionnement des marchés des groupes de produits de base sélectionnés
- Évaluation du potentiel des échanges transfrontaliers

- Estimation du niveau et nature des coûts de commercialisation dans les corridors sélectionnés
- Identification des contraintes liées aux échanges transfrontaliers et la détermination de leur importance relative
- Elaborer des recommandations sur les mesures politiques et les investissements possibles pour faire face aux contraintes identifiées relatives au commerce

Les tâches entreprises par le projet peuvent être divisées en trois catégories. La première catégorie était principalement la revue de la littérature menant à la documentation des tendances de la production des produits de base; la structure et la répartition de la production et la consommation régionales; l'estimation des volumes d'échanges formelles, et le développement des cartes transfrontalières pour la production et la consommation. La deuxième catégorie était une étude sur le terrain qui nécessitait l'administration des questionnaires structurés et des groupes de discussion afin d'atteindre les objectifs suivants: la caractérisation des corridors commerciaux sélectionnés; le suivi du commerce informel au niveau des postes frontaliers clés sur une période de temps déterminée (servant de base pour la projection des flux annuels du commerce informel), et la détermination des principales chaînes de production dans les corridors commerciaux sélectionnés.

La dernière tâche dérivait de la seconde, à savoir: décrire les rôles des acteurs de la chaîne de production et leurs contraintes telles que le transport et les coûts de stockage, les barrières non tarifaires et les coûts implicites, et d'autres coûts de transaction pour les commerçants formels et informels. De même, découlant des travaux sur le terrain, l'étude a permis de définir les rôles des différents organismes et de décrire les investissements potentiels pour répondre aux contraintes identifiées.

3. Principaux Résultats

3.1 Modèles de production, de consommation et du commerce

3.1.1 Corridor des céréales

Le groupe des grains comprend le maïs, les haricots et le riz. Malgré les efforts déployés pour assurer la sécurité alimentaire dans la région, la production de céréales en général, et l'offre en maïs en particulier, continue à être en dessous de la demande des consommateurs, ce qui nécessite des importations. Bien que l'Égypte et l'Éthiopie dominent en termes de la production de maïs, ils sont aussi, dans le même ordre, les plus grands consommateurs de cette denrée de base. La productivité du maïs dans la région est faible à cause du faible taux d'application d'engrais, des semences de qualité inférieure et le manque de bonnes pratiques de production qui permettraient d'atteindre les 7 à 8 tonnes/ha réalisés en Égypte. L'Égypte est aussi de loin le plus grand producteur et consommateur de riz dans le Bassin du Nil; les autres grands producteurs étant la Tanzanie, l'Ouganda, le Burundi et le Rwanda. Les statistiques de la FAO indiquent que la production de haricots secs dans le Bassin du Nil est dominée par la Tanzanie

(plus de 800.000 tonnes par an), suivi par l'Ouganda, le Burundi, le Rwanda, le Kenya et l'Éthiopie.

L'étude montre que le commerce transfrontalier joue un rôle crucial dans la lutte contre l'insécurité alimentaire par la création d'emplois et la réduction de la variabilité de l'offre dans les pays déficitaires (par exemple, au Kenya et au Soudan du Sud dans le cas du maïs). La production et le commerce du riz et du maïs étaient principalement assurés par des hommes et femmes adultes tandis que le commerce des haricots était dominé par les femmes. Sur les marchés, les jeunes femmes constituaient la plus grande proportion de commerçants informels de céréales et de légumineuses, mais elles n'étaient pas les propriétaires de ces entreprises.

Les principales contraintes de production sont les pauvres infrastructures des marchés, le manque d'équipements pour les maintenances post-récolte et de stockage, et le coût élevé des engrais et d'autres intrants. Les contraintes commerciales, y compris les barrières tarifaires et non tarifaires, sont les impôts élevés (différents pays ont différents types d'impôt), la corruption officielle et de nombreux barrages routiers, le manque d'information sur les marchés et les centres d'information, le manque d'unités de mesure standard pour les sacs, les embargos fréquents par les gouvernements et de long processus pour obtenir un permis de commerce (particulièrement en Tanzanie), les différences dans les valeurs limites de charge par essieu, des institutions de régulation multiples et indépendantes, le harcèlement par les policiers surtout quand ils ne sont pas corrompus, et des coûts élevés de transport. Les coûts associés à un grand nombre de ces obstacles au commerce ont été évalués et présentés dans le présent rapport.

3.1.2 Corridor des fruits et légumes

Les produits étudiés dans ce groupe étaient les fruits de la passion, ananas, pommes de terre irlandaises et la banane. La production de fruits et légumes dans la région du Bassin du Nil a généralement connu une expansion dans la dernière décennie, en raison de prix internationaux favorables et les changements dans les comportements/ modèles de consommation au sein de la classe ouvrière. Ce dernier facteur a contribué à augmenter le commerce transfrontalier entre les pays du Bassin. La production de bananes dans le Bassin est dominée par l'Ouganda, dont la production en 2010 était supérieure à 10 millions de tonnes, suivi de la Tanzanie qui a également été le premier pays consommateur dans le Bassin. Pour les fruits de la passion, le Kenya est le producteur dominant, suivi par le Burundi et le Rwanda. Les fruits sont consommés principalement en Ouganda même si certains sont exportés vers l'Europe. De même, au cours des dix dernières années, le Kenya est le premier producteur d'ananas dans la région avec une part moyenne de production de 61% (principalement provenant des plantations). Il est suivi par la République Démocratique du Congo (RDC) avec une part moyenne de 26%. Cependant, en termes de production à petite échelle, la RDC domine, suivie par l'Ouganda, qui est un important exportateur d'ananas au Kenya (le premier consommateur dans le Bassin). Le premier producteur de pommes de terre est l'Égypte, suivie par le Rwanda. La plupart des pommes de terre produites dans ces pays sont consommées à la maison même si une part est

exportée à travers le commerce transfrontalier, principalement vers l'Ouganda et le Soudan du Sud. L'étude a révélé que les femmes dominent les entreprises de vente au détail de fruits et légumes sur tous les marchés du corridor. Cependant, dans tous les marchés, les courtiers sont principalement des jeunes hommes, et le transport est fait principalement par les jeunes hommes de 25-35 ans, car ils ont la force physique nécessaire.

Les contraintes de production et les obstacles commerciaux mentionnés dans ce rapport sont similaires à travers les corridors et les produits considérés par cette étude. Les principales contraintes de production sont le manque de semences certifiées ou de matériel de plantation, les maladies comme le mildiou, le manque d'installations de stockage dans les exploitations agricoles, les routes en mauvais état, des intrants coûteux tels que les semences et les engrais, le manque de capacité de transformation agro-alimentaire, le manque d'accès aux crédits, les fluctuations des prix entre les saisons, et l'absence de normes conduisant à la légitimation de l'opportunisme par les courtiers et les négociants. Les principaux obstacles au commerce entre les commerçants transfrontaliers incluent le mauvais état des routes et des infrastructures de marché, l'absence de normes de conditionnement, et le manque d'installations de stockage dans les marchés.

L'effet négatif de ces obstacles au commerce est exacerbé par de nombreuses et persistantes barrières tarifaires et non tarifaires, incluant différents niveaux de taxation (absence de droits de douane communs des deux côtés d'une certaine frontière); multiples collecteurs d'impôts qui n'émettent pas de (véritable) reçus; les impôts locaux demandés à des points de passage frontaliers non officiels, par exemple, des barrières contrôlées par l'administration locale; des frais de facilitation (corruption) payées à des fonctionnaires; et les femmes sont victimes de violences, de menaces et de harcèlement sexuel.

Malgré la présence de ces contraintes, le commerce transfrontalier formel et informel crée des opportunités d'emploi aux communautés frontalières locales, par exemple pour travailler en tant que courtiers, détaillants et transporteurs. Le commerce transfrontalier a été utile pour fournir des revenus pour l'achat de denrées alimentaires, qui n'étaient pas disponibles dans un pays donné à différents moments de l'année, améliorant ainsi la sécurité alimentaire. Le commerce offre également des opportunités pour la promotion de l'utilisation efficace des eaux du Nil en termes de support au transport, d'irrigation et de transformation agro-alimentaire, mais le potentiel reste encore à exploiter pleinement en raison d'un manque de compétences techniques, d'équipements et d'infrastructures.

3.1.3 Corridor du bétail

Deux corridors du bétail vivant ont été interrogés: le corridor numéro 1 comprenait les points de passage frontaliers Kenya/Ethiopie et Ouest Ethiopie/Est Soudan, tandis que le corridor numéro 2 comprenait les points de passage frontaliers du Soudan/Egypte. L'enquête a porté sur quatre espèces de bétail, nommément les bovins, les chameaux, les ovins et les caprins. Le Soudan avait la plus grande population d'animaux d'élevage avec 40,7 unités de bétail tropical (UBT) tandis que l'Éthiopie, le Kenya et l'Égypte avaient 34,2; 12,8 et 4,0 UBT, respectivement.

Le Soudan avait la plus grande population de chameaux, de chèvres et de moutons tandis que l'Éthiopie avait la plus grande population bovine d'environ 42,8 millions de têtes de bétail entre 1999 et 2009. L'Égypte est le plus grand consommateur de viande bovine dans la région avec environ 650.000 tonnes par an, suivie par l'Éthiopie, le Kenya et le Soudan avec 250.000, 240.000 et 210.000 tonnes par an, respectivement.

Il y a un commerce transfrontalier prospère du bétail vivant le long des deux corridors. Par exemple, 47.985 têtes de bovins, de moutons, de chèvres et de chameaux d'une valeur de 6,6 millions dollars américains sont échangées chaque année entre le Kenya et l'Éthiopie. Dans le corridor numéro 1, les bovins, les moutons et les chèvres provenaient du sud de l'Éthiopie pour le Kenya tandis que les chameaux allaient dans la direction opposée. Les bovins provenaient de la région d'Amhara à l'Ouest de l'Éthiopie vers l'Est du Soudan par la frontière de Metema /Galabaat, tandis que les ovins et les caprins partent dans la direction opposée. Dans le corridor numéro 2, le commerce des chameaux, des ovins et les caprins ainsi que des bovins allait dans une seule direction: du Soudan vers l'Égypte par le point de passage frontalier de Wadi Halfa. Quelques animaux étaient aussi transportés au Caire par la route de la mer Rouge. Les principaux centres de consommation étaient les principales villes de la région: Nairobi, Mombasa, Addis-Abeba, Khartoum et Le Caire.

Le commerce transfrontalier du bétail vivant emploie une proportion importante de la population (en 2010, elle était estimée à environ 17 millions de personnes par FEWSNET), y compris les éleveurs, les commerçants et autres groupes tels que les randonneurs, les commerçants du fourrage, les courtiers et les intermédiaires. Les femmes sont principalement impliquées dans la commercialisation de produits d'origine animale tels que les cuirs, les peaux, du lait et du ghî (beurre), et pas dans le commerce du bétail vivant.

Les principaux obstacles au commerce transfrontalier du bétail incluent le manque d'approvisionnement en eau (pour le breuvage ainsi que pour le pâturage) en raison de fréquentes sécheresses et les effets du changement climatique; le manque d'infrastructures de commercialisation telles que les lieux de package du bétail, des abreuvoirs et des points d'eau, des auges (mangeoires) pour l'alimentation du bétail, des rampes de chargement, des travaux pour le traitement /vaccination, et des installations de quarantaine; le manque d'information sur les marchés; des routes et infrastructures de télécommunication en mauvais état; le harcèlement des commerçants par les agents du gouvernement dans la recherche de rente le long des routes commerciales; la taxation multiple par les autorités locales dans les différents États (au Soudan), ainsi que les conflits civils au Darfour, Kordofan et Somalie.

3.2 Estimations des coûts de commercialisation

3.2.1 Le stockage et les coûts du capital

Les formes de stockage des récoltes à la ferme les plus populaires sont des structures améliorées et les chambres dans des maisons d'habitation. Les détaillants et les grossistes stockent principalement sur des espaces ouverts suggérant qu'il n'y a pas d'installations de

stockage permanent à ces niveaux. Toutefois, les transformateurs semblaient utiliser des structures de stockage améliorées parce que leurs opérations sont généralement plus importantes par rapport à celles des agriculteurs/commerçants et des détaillants.

Les producteurs ont déclaré enregistrer relativement des pertes post-récoltes plus élevées allant d'environ 2,6 pour cent pour le riz et le maïs, à 4 pour cent pour les haricots, par rapport aux commerçants dont les pertes étaient les plus élevées pour le maïs environ 2,2 pour cent de plus. En moyenne, les commerçants du secteur formel enregistraient des pertes plus élevées (2,5 dollars américains par tonne) par rapport aux commerçants informels (1,8 dollars américains par tonne) et la valeur des haricots perdus était la plus élevée dans l'ensemble. Les pertes post-récoltes liées au stockage les plus élevées ont été enregistrées pour le maïs, soit environ 11 pour cent de la production agricole totale, comparé à 5 pour cent de pertes seulement pour les haricots. En termes de valeur, cependant, les pertes en haricots étaient plus élevées, environ 44 dollars américains par tonne, comparé à 22 dollars américains par tonne pour le maïs.

Les structures de stockage dans les marchés centraux recevaient des primes plus élevées en raison de leur rareté par rapport, par exemple, aux magasins traditionnels et des structures améliorées, parce que les capacités de stockage disponibles sont beaucoup plus élevées. La plupart des infrastructures de stockage appartenait aux privés et était gérée par des hommes.

3.2.2 Transport

Les modes de transport dominants de produits agricoles par les producteurs étaient des petits et grands camions, ce qui était également le cas pour les haricots. Cependant, pour les haricots, les négociants et les détaillants préféraient utiliser le transport par des hommes. L'utilisation de petits camions et les bicyclettes était courante pour le transport du riz par les producteurs alors que les commerçants et les détaillants préféraient le transport par les hommes.

Il y avait trois principaux modes de transport de bétail en fonction de l'étape de la chaîne de production. Le déplacement à pied souvent en parcourant de longues distances pendant plusieurs jours, était la seule forme de transport à l'étape de production et était effectué exclusivement par des jeunes de sexe masculin. Le déplacement à pied était également fréquent entre les marchés primaires et secondaires, après quoi le camionnage routier (avec des wagons à capacité de 24 ou 45 têtes de bétail) prend la relève presque exclusivement conduisant le bétail aux marchés tertiaires.

Le coût du transport du bétail dépend d'un certain nombre de facteurs, y compris le mode de transport, les volumes par livraison, l'état des routes et la distance à parcourir. Le déplacement à pied a été jugé le mode de transport le plus simple et probablement le moins cher en particulier en ce qui concerne les coûts financiers. Les distances de déplacement à pied d'environ 110 km étaient payées en moyenne à 337 Ksh par tête de bétail, se traduisant par environ 3 Ksh par km et par tête.

Les pertes importantes de bétail pendant le transport et dans les parcs à bétail proviennent principalement de trois facteurs: l'insécurité, le manque de nourriture et d'eau et les maladies. D'autres facteurs mineurs comprenaient les bêtes sauvages et les catastrophes naturelles.

3.3 Le commerce formel et informel

Le poste frontalier avec les plus gros volumes des produits couverts par le projet dans le commerce informel était la frontière entre l'Ouganda et le Kenya en particulier dans le cas du maïs, des haricots, du riz et des bananes. En termes de valeur, l'Ouganda a exporté informellement 25 millions de dollars américains de maïs vers le Kenya au cours de l'année 2011; les chiffres pour les haricots et les bananes étaient, respectivement, 9,5 et 615.440 de dollars américains. La plus grande exportation informelle du Kenya vers l'Ouganda était du riz d'une valeur de 1,4 million de dollars américains durant la même période. D'autres transactions importantes ont été observées pour les exportations commerciales informelles de l'Ouganda vers le Rwanda pour les pommes de terre (468.600 de dollars américains), le maïs (429.600 de dollars américains) et les bananes (303.750 de dollars américains); les exportations de bananes en provenance de l'Ouganda vers le Soudan du Sud (3,0 millions dollars américains) et, à peu près 4,7 millions de dollars américains de bananes en provenance de la RDC vers l'Ouganda. Littéralement, tous les mouvements transfrontaliers du bétail vivant n'ont pas été enregistrés en raison principalement de la forte porosité des frontières et sont donc traités comme commerce informel.

Le maïs avait une grande part dans le commerce du secteur formel, avec 46 pour cent (97.989.972 dollars américains) de la valeur totale de tous les produits commercialisés dans les corridors. Il était suivi par les haricots, qui représentaient 30 pour cent (63.647.994 dollars américains), 22 pour cent pour le riz (46.679.325 dollars américains) et les fruits et légumes (ananas, pommes de terre et des bananes) qui représentaient 3 pour cent (5,470,110 dollars américains). L'ananas avait la plus petite valeur soit 1,114,008 dollars américains.

Dans l'ensemble, les frontières de l'Ouganda et le Kenya étaient les plus actives en termes de commercialisation totale des marchandises dans les corridors sélectionnés par le projet, cela pour environ 51 pour cent. Elles étaient suivies de près par la frontière de l'Ouganda/Rwanda, qui représentait 28 pour cent du commerce transfrontalier. La frontière la moins active se situe entre le Burundi et le Rwanda (1 pour cent) tandis que le Burundi et le Soudan ont enregistré peu ou pas d'exportation vers la Tanzanie et l'Ouganda, respectivement.

Dans tous les corridors, le volume de produits échangés dans le commerce informel était plus élevé que dans le commerce formel. Ce fut spécialement le cas le long de la frontière entre la RDC et l'Ouganda qui a enregistré 100 pour cent de commerce informel pour tous les produits, quel que soit la direction de circulation des produits (soit à partir de l'Ouganda ou de la RDC). Les données de la frontière entre l'Ouganda et le Soudan du Sud ont montré que le commerce des fruits et légumes qui transitaient de l'Ouganda vers le Soudan du Sud était à 100 pour cent informel. De même, les matières premières clés qui transitaient de l'Ouganda vers le Kenya (à savoir le maïs, les bananes et les ananas) sont principalement négociées de manière informelle,

enregistrant 57 pour cent, 77 pour cent, 99 pour cent respectivement de commerce informel par rapport au volume total du commerce.

3.4 Les barrières non tarifaires (BNT) du commerce

Le rapport met en évidence les obstacles typiques non tarifaires qui continuent de persister dans le Bassin du Nil, malgré les efforts des corporations économiques régionales (CER) qui visent la dynamisation des unions douanières pour le suivi et la libre circulation des biens et des services. Ces obstacles sont les suivants: i) les barrières physiques (mauvais état des routes et des infrastructures de stockage, pauvres infrastructures des marchés, pauvres infrastructures douanières en particulier le long des points de passage frontaliers du Soudan du Sud et le manque de services de télécommunication); ii) la lourdeur des procédures administratives; iii) les frais non-tarifaires et les taxes; iv) l'insécurité et les restrictions de mouvement, et v) le manque de l'harmonisation des normes sanitaires et phytosanitaires et de sécurité alimentaire ainsi que d'autres normes de qualité. Le rapport fournit des estimations de l'incidence financière de ces barrières non tarifaires pour différents produits et les points frontaliers où ils sont les plus répandues. Les barrières non tarifaires, ensemble avec d'autres contraintes liées à la faiblesse des capacités institutionnelles, la corruption et la répétition des guerres civiles, constituent un obstacle majeur au commerce formel transfrontalier dans la région. D'autres conséquences dues à ces contraintes sont la faible motivation des producteurs résultant de l'accès limité au marché et aux rémunérations; la faible compétitivité de l'agro-industrie due à la fourniture incertaine en matières premières d'origine locale, les coûts de transaction élevés et la faible intégration entre les marchés déficitaires et excédentaires dans la région, ce qui réduit la capacité de gérer efficacement la volatilité des prix.

3.5 Conclusion et recommandations

Le Bassin du Nil possède des terres abondantes et des ressources en eau; ce qui fait de l'agriculture un secteur prioritaire dans les stratégies visant la réduction de la pauvreté. Bien que le NEPAD/PDDAA a, au cours des dix dernières années, remis l'agriculture dans l'agenda politique et de développement, et que, actuellement, de nombreux pays consacrent désormais davantage de ressources au secteur, c'est seulement en Egypte que la productivité agricole se rapproche de leur potentiel génétique. Les rendements des principales céréales alimentaires (maïs, riz et blé) dans le reste du Bassin du Nil sont à peine à un quart de ceux d'Egypte. La faible productivité des cultures engendre des blocages importants dans l'approvisionnement du marché, la valeur ajoutée et le développement de l'agro-industrie. Le présent rapport recommande que:

a) Les gouvernements consacrent davantage de ressources en vue d'atteindre une plus grande productivité des produits agricoles, par l'augmentation de l'utilisation d'engrais et de variétés de semences à haut rendement et en augmentant les superficies des cultures irriguées. Les approches possibles telles que les subventions et des structures de motivation fondées sur le marché sont brièvement discutées.

b) La productivité du bétail dans les zones pastorales, qui sont les principales sources d'approvisionnement en viande dans la région, peut être augmentée grâce à l'appui soutenu pour la fourniture d'eau, par exemple sous des formes de barrages en terre le long des corridors de commerce, au développement des infrastructures (routes, électricité, télécommunications et les marchés), à la surveillance et le contrôle des maladies, et au développement des capacités des différents acteurs de la chaîne de valeur (producteurs, courtiers/intermédiaires, transformateurs, transporteurs, conducteurs de bétail, etc) pour une participation adéquate au commerce du bétail.

c) Promouvoir la compétitivité et l'accès des petits exploitants aux marchés agricoles : la promotion de l'accès au marché par utilisation d'innovations basées sur les Technologies d'Information et de Communication (TIC) , la fourniture des ressources financières, la valorisation et la recherche de nouveaux marchés (dans la région et à l'étranger) et en profitant de la diversité agro-climatique et l'abondance des ressources naturelles dans la région.

3.6 Les investissements potentiels

Le rapport présente, deux différentes catégories d'investissements potentiels pour faire face aux contraintes du commerce transfrontalier dans le Bassin du Nil. La première catégorie comprend les investissements que le Secrétariat de l'Initiative du Bassin du Nil (IBN) pourrait établir comme priorité pour la mise en œuvre immédiate après des études de faisabilité, à savoir: i) L'amélioration du transport dans les eaux du lac VTICoria et des sites de débarquement; ii) les barrages en terre stratégiques le long des corridors de commerce du bétail (mais servant à la fois à l'agriculture et aux besoins pastoraux); iii) Les installations de stockage des céréales, des fruits et légumes situées stratégiquement le long des frontières; iv) Un centre régional de formation en commerce des produits agricoles (administré par le East African Grain Council - EAGC), et v) la transformation agro-alimentaire pour les céréales, les fruits et le bétail.

La deuxième catégorie d'investissements nécessite de la part du Secrétariat de l'IBN l'initiation des débats sur leur harmonisation et, là où des projets pilotes sont déjà en cours de lancer, une discussion sur la façon dont ces projets pourraient être étendus pour permettre à plus de parties prenantes dans la région d'en bénéficier. Ces investissements sont : i) les centres régionaux de multiplication des semences pour la banane, les fruits de la passion et la pomme de terre; ii) Les bonnes pratiques agricoles pour les fruits et légumes); iii) le marché des céréales via l'internet (e-market); iv) les normes 2013 pour le maïs. Les trois derniers investissements pourraient être offerts comme initiatives autonomes mais ils pourraient également être combinés avec d'autres de la première catégorie (en un seul paquet). Les autres investissements dans cette deuxième catégorie incluent les efforts visant à promouvoir la commercialisation de la production animale et l'accès aux marchés étrangers (en particulier au Moyen-Orient); le marché des consommateurs urbains en pleine extension ainsi que les marchés jusque-là inexploités de la région. Dans ce contexte, le rapport met en évidence quatre investissements potentiels: 1) l'élevage stratégique et les centres de transformation des produits animaux (PA) érigés de manière stratégique dans les zones d'attraction viables; 2)

Promouvoir le commerce basé sur des produits agricoles spécifiques; 3) La création de compartiments (fonctionne mieux pour les petits ruminants) , 4) Un programme global de création d'une image de marque pour les animaux et de vaccination dans le Bassin du Nil comme une première étape vers la réalisation d'une zone indemne de maladie (pour le bétail).

Enfin, le rapport présente une stratégie pour le renforcement de la capacité des groupes régionaux travaillant sur des produits spécifiques, notamment, EAGC et le Conseil Horticole pour l'Afrique (CHA). La capacité de ces groupes a été construite principalement grâce aux efforts suivants: a) la participation à la conception du travail de terrain et les méthodes et instruments de collecte de données; b) la participation dans la collecte et l'analyse des données ainsi que dans les ateliers regroupant les experts, les parties prenantes et les membres du Comité Directeur de RATP; c) le partage des données et des documents de recherche; d) l'élaboration conjointe des investissements potentiels dans la région, et e) la participation à la préparation et la diffusion du matériel de plaidoyer politique. Les groupes de produits auront également accès à l'approche de la chaîne de valeur et aux instruments de surveillance du commerce transfrontalier élaborés par l'équipe d'experts de MA et de REMPLAI.

1.0 Introduction

La dernière décennie a apporté un peu d'optimisme pour l'Afrique sub-saharienne (ASS) puisque la région a lentement émergé d'une longue période de stagnation économique et de la baisse du revenu par habitant. Depuis 2003, le nombre de conflits armés dans la région a diminué, passant de 15 à à peu près quatre points chauds¹ bien que, ethniques et frontaliers, les escarmouches connexes qui ont le potentiel de ralentir la croissance économique s'y glisse de temps en temps (Binswanger-Mkhize et al, 2011). Il y a des progrès dans la gestion macroéconomique avec un environnement favorable aux affaires, ce qui permet de promouvoir des partenariats plus durables du secteur public / privé (Banque mondiale et la SFI, 2011). De même, dans une grande partie de l'Afrique sub-saharienne, il ya eu des avancées significatives dans la démocratie, le renforcement de la société civile, la liberté de la presse et le respect des principes des droits de l'homme et de l'égalité. Dans une certaine mesure, cette croissance s'explique par l'amélioration des infrastructures, l'expansion du secteur secondaire, un réseau de télécommunication dynamique (symbolisé par le téléphone mobile et l'utilisation accrue d'internet) et l'augmentation rapide des investissements étrangers, notamment en provenance de la Chine, de l'Inde, du Brésil et de la Turquie (Economist magazine, Décembre 2011). Alors que la croissance agricole de l'Afrique subsaharienne a été principalement réalisé grâce à l'expansion de la superficie cultivable et dans une certaine mesure, par les prix des matières premières solides, il ya une tournure décisive et une pause dans l'obscurité passée. Au cours de la dernière décennie, la région a connu des taux de croissance de l'agriculture de plus de 3,5 pour cent suivant de près une croissance du PIB supérieure à 5,5 pour cent (Banque mondiale, 2009).

Toutefois, les gains réalisés par l'Afrique sub-saharienne restent fragiles et les conditions d'une croissance économique soutenue et pluriannuelle ne sont pas encore en place. Les défis auxquels l'Afrique sub-saharienne fait face sont illustrés par le fait que la proportion de personnes extrêmement pauvres (vivant en-dessous d'un demi-dollar par jour) dans la région est encore la plus grande au monde. A l'origine de ces statistiques, il y a la pauvreté et l'insécurité alimentaire: plus de 260 millions de personnes en Afrique subsaharienne vivent en-dessous d'1 dollar par jour, et le taux de réduction de la pauvreté est encore bien en deçà de ce qui est exprimé dans le premier objectif du Millénaire (OMD 1). Selon des estimations récentes, seulement trois pays africains auront presque réduit de moitié le nombre total de personnes sous-alimentées d'ici à 2015, à savoir le Ghana (qui a atteint cet objectif en 2011), la Mauritanie et l'Egypte (Omilola et al, 2010). Plus d'une douzaine de pays sont susceptibles d'atteindre l'un des éléments ODM1 - réduire de moitié la pauvreté et la faim d'ici 2015. De même, la région dans son ensemble réussit assez mal en ce qui concerne les trois piliers de la sécurité alimentaire (à savoir, la disponibilité, l'accès et l'utilisation).

La pauvreté et la sécurité alimentaire en tant que défis que l'Afrique subsaharienne doit relever sont étroitement reflétés dans la région du Bassin du Nil qui comprend neuf pays membres (la

¹ Casamance(Sénégal), Somalie, le nord de l'Ouganda et le Kivu (RDC)

République Démocratique du Congo (RDC), le Rwanda, le Burundi, l'Ouganda, la Tanzanie, le Kenya, l'Éthiopie, le Sud-Soudan, le Soudan et l'Égypte) qui tous, sauf la Tanzanie, sont membres du Marché commun de l'Afrique orientale et australe (COMESA). Les préoccupations au sujet de la pauvreté répandue et de l'insécurité alimentaire figurent en bonne place dans les objectifs nationaux de développement des pays membres. En 2006, plus de 10 millions de personnes risquaient de mourir de faim en Éthiopie tandis qu'au Kenya, l'Ouganda et le Sud-Soudan, plus de 6 millions de personnes ont perpétuellement besoin d'une aide alimentaire, principalement en raison des impacts liés aux conditions météorologiques et les déplacements fréquents des populations à la suite de la guerre civile (COMESA, 2008).

Le Bassin du Nil a une population d'environ 380 millions d'habitants et en termes numériques, offre un potentiel considérable pour la demande des consommateurs et un commerce intra-régional. Cependant, ce potentiel n'a pas encore été débloqué en raison de la pauvreté généralisée et les contraintes au développement. Parmi les pays du bassin du Nil, le taux de pauvreté a atteint un sommet de 84 pour cent en République Démocratique du Congo en 2002 à 38 pour cent en Ouganda en 2003 (COMESA, 2008). En raison de la négligence politique passée de l'agriculture, secteur où la majorité tire ses moyens de subsistance, l'incidence de la pauvreté, et donc la sous-alimentation, est plus élevée dans les zones rurales par rapport aux zones urbaines.

Une croissance économique soutenue a le potentiel de réduire l'insécurité alimentaire et la pauvreté, mais les inégalités socio-économiques rendent difficile la traduction d'une telle prospérité nationale en réduction de la pauvreté et la sécurité alimentaire globale, même pour les pays à revenu par habitant élevé. Plus de 60 pour cent des ménages pauvres de la région tirent leur subsistance principalement de l'agriculture. Pour ces ménages, l'augmentation de la productivité agricole et le commerce offrent le meilleur moyen d'augmenter les revenus, garantissant une consommation alimentaire adéquate, et de réunir les atouts nécessaires pour survivre aux chocs périodiques tels que les sécheresses et les inondations. Comme les revenus des ménages augmentent en raison des gains de productivité, les stratégies politiques doivent alors s'éloigner de la sécurité alimentaire à la réalisation de la sécurité du revenu grâce à la diversification de l'entreprise, la valeur ajoutée et une participation accrue aux marchés.

Les deux prochaines sous-sections mettent en évidence les défis clés du développement économique dans le Bassin du Nil et les initiatives politiques visant à y faire face, tandis que la troisième sous-section donne un aperçu de l'état actuel de la production et le commerce de certains produits agricoles de la région.

1.1 Contraintes structurelles au développement économique dans le Bassin du Nil

Faible taux de croissance économique et de l'inégalité

Le Tableau 1.1 montre que les économies de la région du Bassin du Nil ont réalisé généralement des résultats médiocres en 2009, suite à la crise alimentaire de 2006/08 et le ralentissement des marchés financiers mondiaux, ce qui a affecté la demande des produits de base. Les estimations des taux de croissance du PIB pour 2007/10 montrent que la plupart des pays de la région ont été incapables de se développer aux taux suffisamment élevés de façon durable, pour réaliser des impacts significatifs sur la pauvreté. Le risque de la grande dépendance sur quelques produits d'exportation, qui sont sensibles aux fluctuations des marchés mondiaux, est clairement démontré dans un certain nombre de pays du Bassin du Nil atteignant les extrêmes au Burundi, où 90 pour cent des recettes en devises proviennent du café et du thé. La région possède également des exemples de la coexistence d'une croissance économique saine (et un revenu par habitant élevé) et l'inégalité se manifeste sous la forme d'une forte proportion de la population vivant en dessous du seuil de pauvreté, par exemple au Burundi, au Rwanda et en Tanzanie. Des Fortes inégalités de revenus contrecarrent les efforts de développement des capacités humaines et finalement conduisent à l'instabilité économique.

Tableau 1.1: Faits économiques importants des pays du Bassin du Nil

Pays	Taux de croissance réel du PIB (pourcent)				Population en-dessous du seuil de pauvreté en 2011	Revenu par habitant en 2011
	2008	2009	2010	2011	pourcent	Dollars américain
1. Burundi	4.5	3.5	3.9	4.2	68.0	400
2. RDC	6.2	2.8	3.0	6.5	84.0*	300
3. Egypte	7.2	4.6	5.3	1.2	20.0	6500
4. Ethiopie	11.6	8.7	7.0	7.5	38.7	1100
5. Kenya	1.7	2.6	5.0	4.4	45.9	1700
6. Rwanda	11.2	4.5	6.0	7.0	60.0	1300
7. Soudan	6.6	4.2	5.2	-0.2	40.0	3000
8. Tanzanie	7.4	6.0	6.4	6.1	87.9	1500
9. Ouganda	8.7	7.2	5.8	6.4	64.5*	1300

Source : CIA Factbook (consulté le 3 Juillet 2012); *COMESA, 2008

Faiblesse d'investissements dans le développement agricole

Le rôle des gouvernements dans la fourniture de biens publics essentiels tels que l'infrastructure rurale (énergie, transports, irrigation et l'eau et l'assainissement), la recherche et la vulgarisation, appui aux chaînes de valeur des produits de base, la valeur ajoutée et le renforcement des capacités des institutions de régulation en vue de promouvoir le développement agricole est bien reconnu. Cependant, en réalité, le secteur a subi une longue période de négligence historique et de nombreux pays du bassin du Nil continuent de jouer un jeu de rattrapage. Compte tenu des défis importants tels que la croissance rapide de la population, le changement climatique, la pénurie d'eau, et la volatilité des prix des denrées alimentaires, les décideurs sont de plus en plus reconnaissant que l'investissement dans l'agriculture est essentielle pour accroître le bien-être des ménages ruraux.

Le secteur public joue également un rôle de premier plan dans le soutien à la recherche et le développement agricole (R & D). Comme on pouvait s'y attendre, R & D agricole est caractérisé par la dépendance envers l'aide publique qui représente plus de 75 pour cent du total R & D agricole des capacités (Beintema et Stads, 2011). Bien qu'il y ait eu une augmentation des dépenses publiques en R & D dans quelques pays tels que le Kenya, le Soudan, la Tanzanie et l'Ouganda, les dépenses publiques de R & D a stagné ou a été trop faible pour faire une différence importante dans le développement rural et la réduction de la pauvreté (Ariga, 2011). Là où le changement était évident, la plupart des dépenses était sur la réhabilitation des infrastructures négligées et en augmentant les bas salaires dans les institutions publiques de recherche. Un certain niveau d'investissement en R & D dans certains pays provient des institutions sans but lucratif qui sont souvent liés à des organisations de producteurs, par exemple couvrant le café, le sucre et le coton mais dans l'ensemble, la contribution des non lucratif compte moins de 4 pour cent de la capacité totale de la recherche agricole publique. En 2000, l'Afrique a investi 0,70 dollars américain pour chaque 100 dollars américain de la production agricole; inférieur au niveau de 1981 de 0,95 dollars américain. Dans le bassin du Nil les rapports d'intensité variait de 0,2 pour cent ou moins au Soudan à environ 1,3 pour cent au Kenya, qui en 2008 a investi 404 millions sur la R & D (Beintema et Stads, 2011).

Pauvre Infrastructure

L'état rudimentaire des infrastructures rurales du Bassin du Nil constitue le facteur le plus limitant pour le commerce transfrontalier et le développement économique. Le sous-développement des infrastructures (énergie, transport, stockage, irrigation et de télécommunication) explique en partie les coûts de transaction élevés pour faire des affaires dans la région. La densité des routes revêtues par million d'habitants est le plus faible en RDC où il atteint de 59 kilomètres seulement mais d'autres pays comme la Tanzanie, le Soudan, le Rwanda et le Burundi ne présentent pas des chiffres sensiblement plus élevés (von Braun et al. 2008). Les principaux corridors de commerce (transit) dans les corridors de la côte orientale de la région qui actuellement proviennent des ports de Djibouti, Mombasa et Dar-es-Salaam constituent une ligne de vie économique de l'enclavement des pays membres du Bassin du Nil.

Il ya deux grandes préoccupations politiques le long de ces routes de transit: a) les stratégies visant à accroître les investissements pour améliorer l'infrastructure physique qui, dans certains cas, se sont détériorées à cause de la négligence ou à cause de la destruction au cours des dernières guerres civiles, et, b) les politiques visant les aspects « doux », à savoir, les institutions réglementaires, l'harmonisation des politiques de minimiser la concurrence coûteuse (par exemple entre le rail et route), les règlements portant sur des questions à voir avec l'assurance, les exigences de charge à l'essieu et le respect des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS). Les infrastructures ont également des répercussions considérables sur les coûts de production agricoles depuis les intrants agricoles de la région (principalement le pétrole, les engrais et les machines) proviennent en grande partie de l'extérieur.

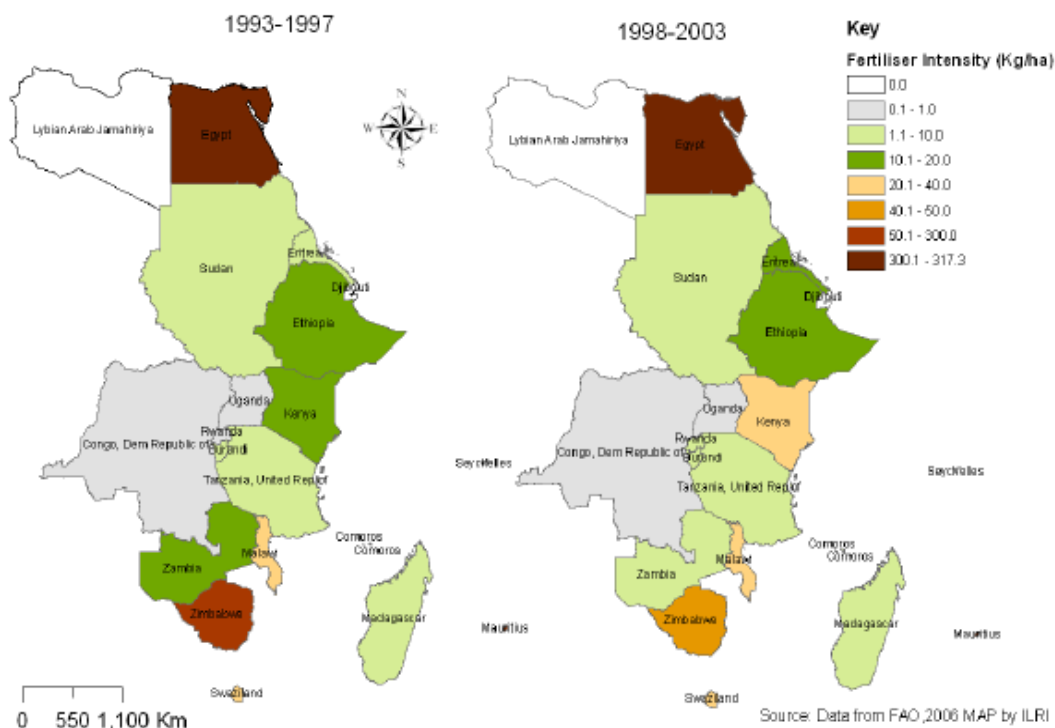
Faible utilisation d'intrants

Le potentiel économique du Bassin du Nil pour les engrais (en grande partie déterminée par les réponses des engrais et des prix en vigueur) est toujours beaucoup plus grand que l'utilisation réelle. À l'exception de l'Égypte (plus de 300 kg / ha) et le Kenya (20 - 40 kg / ha), tous les autres pays du COMESA n'utilisent pas plus de 20 kg d'engrais par hectare (Carte 1.1)². La carte montre également qu'entre 1997 et 2003, les taux d'application d'engrais dans littéralement tous les pays du COMESA a baissé ou stagné. Le Tableau 1.2 montre que l'Afrique orientale, comprenant la majorité des pays du Bassin du Nil, est peu performante en termes de rendement pour les principales cultures vivrières et le bœuf par rapport à la moyenne pour l'Afrique dans son ensemble. Plus précisément, la productivité du maïs littéralement dans tous les pays du Bassin du Nil a stagné au cours des deux dernières décennies (Tableau 1.3), reflétant la faible utilisation des variétés à haut rendement de semences et d'engrais.

L'utilisation d'engrais est étroitement corrélée avec la superficie irriguée et là encore, les pays du COMESA (sauf l'Égypte) sont sensiblement en retard sur leurs homologues de l'Asie: sur une zone potentiellement irrigable d'environ 600 millions d'hectares dans la région du COMESA, seulement 2 pour cent sont sous irrigation (WBCSD et l'IUCN, Juillet 2008)³. Environ 75 pour cent de la production agricole dans tous les pays du COMESA, sauf l'Égypte et le Soudan, dépendent des précipitations. Comme la variabilité de la pluviométrie augmenter en raison des changements climatiques, les risques de l'utilisation des engrais chimiques dans les sols tropicaux augmentera mettant ainsi en péril les efforts visant à accroître la productivité des cultures a moins que des efforts soient faits pour accroître la superficie cultivée sous irrigation.

² Pour la période 1999-2002, Égypte utilisait 448kg/ha; Afrique du Sud (56kg/ha), Kenya (32kg/ha) et la consommation en Ouganda était estimée à seulement 1kg/ha FAOSTA, reporté par le rapport économique du Kenya, par KIPPRA

³ WBCSD et IUCN (2008), World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) et IUCN (<http://knowledge.cta.int/en/content/view/full/7739>)



Carte 1.1: Intensité d'utilisation des engrais au sein du COMESA

Source: Adapté de l'ILRI (2008) - Carte d'utilisation d'engrais (Stella Massawe)

La faible utilisation d'engrais dans la région s'explique notamment par les facteurs suivants:

- Le prix des engrais sont plus élevés principalement en raison de surcoûts de transport liés au sous-développement de l'infrastructure physique et le fait que la plupart des exigences sont importés
- La région compte une proportion beaucoup plus faible de terres irriguées, malgré les abondantes ressources en eau
- La plupart des agriculteurs comptent davantage sur les variétés traditionnelles qui sont moins sensibles aux engrais

Bien que la réponse au dilemme de la consommation d'engrais à faible réside peut-être dans l'exploitation du potentiel de la région d'irrigation disponible, il ya inhérents défis socio-économiques et environnementaux (tels que les coûts d'investissement prohibitifs pour de grands projets d'irrigation, le manque de savoir-faire parmi les petits agriculteurs , faible valeur ratios coûts pour les cultures irriguées, les utilisations concurrentes de l'eau disponible et les ressources en terres et les impacts environnementaux indésirables) qui ne peuvent pas être souhaité loin. Dans le même temps, cependant, la récolte et la productivité du bétail

continueront à avoir un impact négatif sur la compétitivité de l'agro-business des entreprises de la région.

Tableau 1.2: Rendements des produits agricoles (2003) tonnes / ha (à l'exception de bovins)

Produits	Afrique de l'Est	Africa	Global
Maïs	1,39	1,16	4,47
Blé	1,28	2,03	2,66
Riz	1,12	1,87	3,84
Haricots	0,60	0,62	0,70
Bananes	4,69	6,56	15,25
Boeuf(kg/animal)	127,00	148,00	200,00

Source : FAO (2004)

Ce n'est pas seulement les producteurs agricoles primaires de la région qui doivent relever des défis, les transformateurs ont, eux aussi leur lot de contraintes. À l'exception des entreprises égyptiennes, la majorité des entreprises agroalimentaires de la région font face à des coûts élevés des services, des infrastructures médiocres (à la fois le transport et le stockage) et une offre insuffisante de matières premières forçant à fonctionner à des capacités excédentaires. Au Kenya, par exemple, plusieurs meuniers de grains utilisent une technologie ancienne et les modernes ont des capacités excédentaires dans la région de 50 à 60 pour cent et, par conséquent, des coûts moyens de production élevés (Ackello-Ogut, 2005). En générale, la valeur ajoutée le long de la chaîne de production est limitée et la diversité des produits échangés est généralement étroite et indifférencié dans la région. Bien que certains de ces défis proviennent de productivité primaire au niveau de l'exploitation (en raison de faible utilisation d'intrants et donc de faibles excédents commercialisables), le marché et les facteurs politiques ont aussi leurs impacts.

Tableau 1.3: Productivité du maïs par pays / région (1995 - 2007) tonnes / ha

Pays/Région	1995 – 1997	1998 - 2000	2001 – 2003	2004 – 2006	2007- 2009	Approx. Taux annuel de croissance (pourcent)
Egypte	6.7	7.5	7.5	8.1	8.1	2.1
Soudan	0.6	0.7	0.8	1.0	1.9	10.6
RD Congo	0.8	0.9	0.8	0.8	0.8	0.2
Ethiopie	1.6	1.7	1.7	2.1	2.1	4.7
Kenya	1.6	1.5	1.6	1.8	1.5	(1.7)
Ouganda	1.4	1.7	1.8	1.5	1.5	(0.2)
Rwanda	1.1	0.8	0.8	0.8	0.8	(1.8)
Burundi	1.3	1.1	1.1	1.1	1.0	(1.6)
Tanzanie	1.7	1.9	2.2	1.2	1.2	(6.2)
COMESA	1.8	1.9	1.9	2.0	-	-
Afrique du Nord	4.7	5.4	5.6	6.1	6.3	3.8
USA	7.7	8.5	8.6	9.6	9.8	2.9

Source : Calculé à partir de FAOSTAT; (.) signifie une croissance négative

Défis politiques

L'un des changements les plus spectaculaires de la politique économique dans le Bassin du Nil au cours des deux dernières décennies a été la transition des économies dominées par les gouvernements vers des régimes économiques visant le marché. La plupart des gouvernements de la région ont adopté des politiques qui visent à réorienter leurs économies vers des régimes de marché à des degrés variables d'engagement, et des résultats allant de la libéralisation partielle et intermittente vers de plus vastes réformes économiques. Ces réformes ont permis certains progrès dans la croissance économique de nombreux pays mais, dans certains cas, l'agriculture a souffert du fait que les gouvernements se retirent de la fourniture de services de base tels que la vulgarisation, le crédit et la commercialisation. De même, les acteurs du secteur privé n'ont pas encore bénéficié de tout le potentiel des marchés dans les sociétés économiques régionales simplement parce que les marchés eux-mêmes ne fonctionnent pas bien en raison

de l'absence de fondements pour les institutions du marché. Dans de telles circonstances, la tâche du développement agricole et du commerce exige des politiques qui d'abord favorisent le développement de mécanismes de coordination économiques qui sont en dehors du cadre des marchés: parce que les marchés eux-mêmes sont encore rudimentaires (Doward et Kydd, 2003).

Bien que les tarifs ont été considérablement réduites en vertu de l'Accord de libre-échange du COMESA (ALE) et de la Communauté Est-africaine et de la CEA union douanière (CAE / CU) dans la mesure de poser des obstacles minimes sur les échanges agricoles, un certain nombre de produits sont exemptés de zéro Note et sont donc protégés en vertu de diverses mesures de sauvegarde. L'administration des mesures de sauvegarde (par exemple pour protéger l'industrie sucrière au Kenya) est généralement ad hoc créant ainsi des risques inutiles et incertitudes pour le secteur privé, en dehors de leur potentiel à encourager un comportement de recherche de rente dans les administrations publiques. Les Politiques commerciales protectionnistes également provoquer prix / efficacité des distorsions dans les marchés régionaux ainsi que les inégalités éviTableaux dans les marchés intérieurs. La raison d'être de protéger les producteurs nationaux (que ce soit pour l'emploi ou pour des raisons stratégiques) est difficilement justifiable, surtout si les sous-jacents structurels et de la politique de causes liées à l'inefficacité ne sont pas pris au sérieux, comme c'est habituellement le cas. Heureusement pour la région, des mesures de sauvegarde des droits de douane élevés ou d'autres contrôles à l'importation officielles ne s'appliquent qu'à un nombre limité de produits (par exemple le maïs, les haricots, le sucre, le lait et la crème dans le cas du Kenya).

Les barrières non tarifaires du commerce transfrontalier

Les barrières non tarifaires (BNT) représentent une collection variée de dispositifs protectionnistes dont le seul dénominateur commun est leur susceptibilité à être utilisée par les gouvernements d'une manière beaucoup plus subtile et insaisissable que les tarifs pour influencer le commerce, la structure des échanges ou la libre circulation des biens et des services entre les nations. Stratégies politiques non tarifaires sont de nature dynamique et leur application par les agences gouvernementales est généralement assez répandue. La CNUCED utilise souvent l'expression «mesures de contrôle du commerce» (plutôt que des barrières non tarifaires) comprenant: des politiques délibérées de la part des gouvernements ou des sociétés de contrôle des importations ou des exportations telles que le contrôle de l'information sur l'importation / exportation des occasions, le rejet des certificats d'origine ou de qualification de marchandises sur des motifs non techniques, les retards délibérés dans l'exécution des paiements, ainsi que l'introduction de conditions procédurales sur les commerçants. La détermination non scientifique de la valeur des importations aux fins des droits de douane qui ne tient pas compte des ventes et de la classification erronée délibérée de marchandises dans les codes tarifaires avec des droits plus élevés sont certains de ces obstacles persistants.

Les règlements sur la santé et la sécurité nécessaires pour la production hygiénique et le conditionnement des produits importés et des exigences en matière d'étiquetage indiquent l'origine et le contenu ont dans le passé été traités différemment selon les obstacles techniques au commerce (OTC). Ces règles formelles servent à des fins légitimes, mais certains sont souvent des déguisements à peine voilés pour restreindre les importations. L'OMC traite tous les obstacles non tarifaires aux échanges (à l'exception des règlements sanitaires et phytosanitaires) comme les OTC. Les obstacles liés à la réglementation SPS ne sont pas aussi prononcés dans le commerce agricole dans la région du bassin du Nil, mais leur administration crée souvent des bureaucraties coûteuses qui freinent le commerce officiel.

Les obstacles techniques informelles au sens large pour inclure un comportement qui n'est pas la politique officielle explicite, mais qui est soit pratiqué par des fonctionnaires dans le but de restreindre le commerce, ou est une pratique restrictive à l'encontre d'autres participants au marché qui est sciemment permis d'exister malgré la capacité du gouvernement d'y mettre fin. Bien que de telles pratiques existent, elles sont assez difficiles à documenter et à attribuer à un pays particulier en ce qui implique généralement la collusion entre les fonctionnaires et les commerçants, les exemples typiques sont la corruption, "perlées" tactiques par des fonctionnaires, l'application sélective de la réglementation à la discrimination contre certains commerçants et le harcèlement des étrangers pour des raisons de bafouer les règles d'immigration. Comme le commerce des produits agricoles dans la région continue de bénéficier du succès de la réduction progressive des droits de douane, la lutte pour accroître les échanges formels doit passer à une frontière différente, que de faire face à ces obstacles non tarifaires informels. Les circuits commerciaux informels utilisés par les commerçants qui tentent d'éviter les obstacles non tarifaires liés à la bureaucratie constituent des menaces graves à la lutte contre la propagation d'organismes nuisibles et les maladies dans la région.

La crise alimentaire de 2006-08 était un vrai test de la façon dont les pays africains répondent face aux chocs externes. Globalement, les prix alimentaires ont connu une tendance à la baisse depuis plusieurs décennies, grâce à l'agriculture biotechnologique, la mécanisation et les subventions agricoles en premier lieu dans les pays de l'OCDE, et plus tard en raison de l'adoption des technologies de la Révolution verte, en particulier dans les pays très peuplés d'Asie de l'Est. Ce régime de baisse des prix n'était pas de bon augure pour l'Afrique, car il a prouvé que les bas prix n'incitent pas à l'accroissement de la production agricole et la sécurité alimentaire. Lorsque les prix ont légèrement augmenté soudainement, les agriculteurs étaient supposés en profiter, dans une certaine mesure pour l'Afrique subsaharienne dans son ensemble qu'ils l'ont fait et la productivité agricole en 2008 -2009 a augmenté plus rapidement que la population. Mais tandis que les prix des denrées alimentaires ont offert des incitations aux producteurs, ils ont aussi fait des ravages aux consommateurs - par des pertes de bien-être - et aux producteurs qui sont des acheteurs nets de produits alimentaires. L'impact de ce phénomène sur les pays dépendait de facteurs tels que la transmission des prix aux frontières, la composition du PIB de l'industrie (rôle des produits concernés dans l'économie par rapport aux recettes tirées des biens à l'exportation) et les filets de sécurité ou des mesures de protection sociale prises par certains gouvernements (Abbott et Battisti, 2009). La plupart des

pays du bassin du Nil, en vertu d'être des importateurs nets de produits alimentaires, la réduction des taxes à l'importation lors de la crise alimentaire dans le but d'amortir les consommateurs (à l'aide des impôts, des filets de sécurité sociale et de stabilisation du marché), tandis que quelques-uns (l'Éthiopie et la Tanzanie) ont appliqué des restrictions à l'exportation (ASARECA, 2008 et FAO-SMIAR, 2008).

La vulnérabilité aux impacts du changement climatique

Bien que les modèles climatiques mondiaux ont considérablement augmenté en nombre et en qualité ces dernières décennies, améliorant ainsi la compréhension scientifique des changements climatiques passés, présents et futurs, il reste encore beaucoup d'incertitude sur les grandeurs et les impacts des changements climatiques à un endroit donné et la meilleure façon de se préparer à ceux-ci. Combien de personnes dans une région donnée sont touchés par le changement climatique ne dépend pas seulement sur les changements climatiques eux-mêmes dans ce domaine, mais aussi sur les facteurs écologiques, sociaux et économiques (Mendelsohn et al., 2006). Les changements climatiques sont donc un excellent exemple de ce qui a été appelé «systèmes socio-écologiques" avec des facteurs de différents domaines qui interagissent à différentes échelles spatiales et temporelles (Holling, 2001).

La littérature disponible indique que les changements dans la configuration des précipitations dues au changement climatique se traduiront non seulement par une mauvaise récolte à court terme, mais également un effet négatif sur la production des cultures vivrières les plus essentiels à long terme en termes de baisse des rendements et augmentation de la prolifération des ravageurs. En dehors des effets directs du changement climatique sur les rendements des cultures en raison des changements des régimes de précipitations, le changement climatique affecte indirectement les rendements des cultures en augmentant le stress hydrique sur les cultures irriguées (Nelson et al, 2009). Les estimations fondées sur le modèle international de l'IFPRI pour l'analyse des politiques de produits agricoles et le commerce (IMPACT), montrent que les deux récoltes, pluviales et irriguées, en Afrique subsaharienne vont diminuer de 0,6 pour cent et 3,5 pour cent, respectivement. Bien que la production pluviale doive augmenter d'un montant nominal de 0,7 pour cent, la production irriguée va diminuer par une forte 15,3 pour cent (en raison de l'irrigation réduite dans certains bassins africains et le fait que certains des cultures irriguées telles que le blé sont très sensibles à la chaleur stress). Dans l'ensemble, la superficie totale récoltée et la production sont prévus pour diminuer de 0,7 pour cent et 1,6 pour cent, respectivement (Calzadilla et al, 2009).

Dans le bassin du Nil, les systèmes pastoraux de production animale, et par conséquent communautés pastorales, sont généralement considérés comme les plus vulnérables aux impacts du changement climatique (en particulier dans les vastes étendues du Kenya, l'Éthiopie, le Soudan et la Tanzanie). Cependant, à moyen et à fort potentiel d'autres zones agricoles sont susceptibles de souffrir et nécessitent donc des stratégies politiques préventives, en ciblant particulièrement la conservation de l'environnement et l'utilisation des technologies appropriées et des méthodes d'élevage de l'agriculture et de l'élevage. En raison des liens étroits que les

économies du Bassin du Nil ont, vulnérabilités dans une partie de la région est facilement transmissible à l'autre ce qui implique que les réponses politiques aux impacts du changement climatique et d'atténuation seront mieux traitées grâce à la collaboration régionale et par des investissements qui transcendent les frontières.

1.2 Efforts actuels pour remédier aux contraintes structurelles

Réformes politiques et une attention accrue au développement agricole

Tous les pays du Bassin du Nil sont en cours de mise en œuvre du NEPAD Programme Détaillé de Développement Agricole pour l'Afrique (PDDAA) comme modèle pour l'augmentation des investissements dans le secteur agricole. L'un des principaux objectifs du PDDAA est d'améliorer la sécurité alimentaire, améliorer la nutrition, et d'accroître les revenus ruraux en augmentant les allocations à l'agriculture et 10 pour cent des budgets nationaux afin d'accroître la productivité agricole d'au moins six pour cent par an. Cependant, la mise en œuvre du PDDAA a été plutôt lent et un grand nombre de pays dans le bassin du Nil se heurtent encore à des difficultés de faible disponibilité des données et de la qualité, manque d'appropriation et de réaligement des politiques nationales de se conformer à ses objectifs (Ackello-Ogututu et al, 2009; Morton, 2010). En 2008, seulement environ 36 pour cent de tous les pays africains ont dépensé au moins 10 pour cent de leurs allocations budgétaires totales sur l'agriculture (Fan et al, 2009). Malgré les difficultés, le PDDAA a marqué un changement majeur de paradigme dans l'Union africaine (UA) le soutien des pays membres de réaligement politique et programmes nationaux de la négligence budgétaire de l'agriculture.

Le programme identifie les quatre volets complémentaires suivants qui sont essentiels à la réalisation d'un minimum de six pour cent de croissance annuelle dans l'agriculture permettant ainsi à la croissance des revenus et la création de richesse suffisante pour réduire la pauvreté de moitié d'ici 2015:

- **Pilier 1:** Extension de la zone de gestion durable des terres et des systèmes fiables de contrôle de l'eau;
- **Pilier 2:** Amélioration des infrastructures rurales et des capacités liées au commerce pour l'accès au marché;
- **Pilier 3:** Augmenter l'approvisionnement alimentaire, la réduction de la faim et améliorer les réponses aux crises alimentaires d'urgence, et
- **Pilier 4:** Améliorer la recherche agricole, la dissemination et adoption des technologies.

L'UA a demandé que le COMESA prenne l'initiative d'élaborer et de coordonner les stratégies du pilier 3 qui assurera les approvisionnements alimentaires suffisants, éradiquer la faim chronique et d'assurer des interventions d'urgence adéquates dans la région du COMESA. Alors que la plus grande communauté économique régionale (CER) et l'autre avec de grandes groupes très

vulnérables, la région du COMESA a, à la fois, l'expertise et la motivation impérieuse de s'attaquer aux grands problèmes de sécurité alimentaire (COMESA, 2008). Le développement agricole dans le bassin du Nil doit donc être traité dans le cadre de la stratégie d'investissement du COMESA échelle dans le cadre du PDDAA à laquelle de nombreux pays adaptent déjà leurs plans à moyen terme (par exemple, au Kenya Vision 2030 MTP, plan de l'Ouganda pour la modernisation de l'agriculture et du Rwanda Vision 2020).

Suite à la prise de conscience créée par le PDDAA, d'autres efforts complémentaires sont apparues qui sont susceptibles de renforcer la contribution de la science, de la technologie et de l'innovation agricole pour le développement agricole de la région et du commerce intra régional. L'une de ces efforts est le Cadre pour la Productivité Agricole en Afrique (FAAP) de 2006, qui fournit une feuille de route pour l'amélioration de la productivité agricole et en permettant l'accélération de l'innovation. Surtout, FAAP est entrain de motiver les donateurs bilatéraux et multilatéraux à adopter une approche plus coordonnée au financement des programmes de développement agricole et de répondre aux priorités des parties prenantes ainsi l'harmonisation des activités au niveau des pays, des programmes et des projets. FAAP répond au PDDAA Pilier IV en fournissant une stratégie pour revitaliser, l'expansion et la réforme de R & D agricole capacité et s'orienter vers davantage l'accent sur les systèmes d'innovation intégrées associant activement les parties prenantes de la société public, privé et civil (FARA, 2006). PDDAA Pilier III-cadre pour la sécurité alimentaire en Afrique prend en charge la conception des gouvernements des programmes agricoles pour assurer une large croissance pro-pauvres et l'amélioration de la sécurité alimentaire.

Les efforts déployés pour lutter contre la pauvreté et l'insécurité alimentaire

Au niveau national, la pauvreté est abordée largement à travers les stratégies de réduction de la pauvreté (dans les documents de stratégie pour la réduction de la pauvreté) qui ont été en grande partie par les donateurs et la formation de la stratégie politique globale. Mise en œuvre reste inégale et souvent perturbés par des situations d'urgence (par exemple, la récente crise alimentaire et crise financière mondiale) et de la capacité et des contraintes de coordination. Dans certains pays (Kenya, Ouganda, Rwanda et Tanzanie), les problèmes de la pauvreté rurale et l'insécurité alimentaire sont abordées dans la mise en œuvre des programmes de subventions aux intrants visant à accroître la productivité agricole et les revenus des ménages ainsi que par des programmes à court terme tels que Njaa Marufuku Kenya, l'alimentation scolaire, vivres contre travail, enrichissement en vitamines, etc.) Dans le moyen et long terme, des stratégies devront mettre davantage l'accent sur l'exploitation du potentiel d'irrigation de la région, afin d'éviter de trop compter sur la production pluviale qui tend à accroître les risques de l'utilisation des engrais.

Au niveau régional, l'OMD1 forme l'axe principal de la pauvreté baisse, mais tout indique qu'aucun des pays de la région est en bonne voie pour atteindre l'objectif d'ici à 2015. Le programme du NEPAD / PDDAA, d'autre part, vise à augmenter l'allocation budgétaire publique à l'agriculture afin d'augmenter la croissance du PIB du secteur et donc avoir des répercussions

significatives sur la pauvreté, en supposant une sensibilité sur les questions relatives à l'équité. Cependant, l'agenda du PDDAA est bien sûr (selon un récent examen externe) alors même que de nombreux pays de la région font des efforts pour adopter et d'intérioriser son cadre d'investissement. Il ya aussi la crainte qu'il y aura de fortes tentations pour les pays disposant de ressources pétrolières et minérales (par exemple en RDC, en Ouganda, au Sud-Soudan et le Rwanda) à négliger l'agriculture (soi-disant malédiction des ressources naturelles), ce qui aggrave l'insécurité alimentaire et les inégalités dans la répartition des revenus.

Améliorer le commerce intra-régional et le développement de l'infrastructure

Les principales orientations pour la promotion du commerce intra-régional dans le bassin du Nil sont par la CAE et le COMESA qui ont été le pilotage de leurs pays membres grâce à la libéralisation du marché et l'ouverture des frontières dans le cadre d'unions douanières. Les marchés régionaux offrent des possibilités d'exploiter les économies d'échelle dans la spécialisation de la production et, partant, l'efficacité économique et par l'avantage comparatif. Dans le cas des cultures vivrières et de l'élevage, l'expansion du marché agit également comme un moyen de parvenir à la sécurité alimentaire dans la région en veillant à ce que les ressources limitées sont allouées de manière optimale en conformité avec vigueur les coûts d'opportunité régionaux. Dans la pratique, cependant, le bassin du Nil est confrontée à de nombreux défis qui empêchent les marchés agricoles de fonctionner de manière optimale, en partie en raison de la nature même des produits agricoles et en partie à cause de la persistance des politiques commerciales rétrogrades, des marchés imparfaits et le mauvais état des infrastructures de la région.

Dans l'esprit de la «Déclaration du Caire» lors de la réunion des ministres du COMESA Agricoles de Novembre 2005, le COMESA a été activement une approche régionale de la sécurité alimentaire en favorisant le développement des infrastructures et des politiques harmonisées qui permettra la libre circulation des denrées alimentaires des régions excédentaires vers les régions déficitaires principalement menée par des incitations de prix et forces du marché. Un certain nombre de production de la région et les défis commerciaux tels que les cultures et les maladies du bétail transfrontaliers, limitée nationaux de recherche et les capacités de reproduction, le partage des connaissances et la création de bases de données, les systèmes d'alerte précoce et de prévision exigent tous une approche régionale.

L'évolution progressive vers le plein fonctionnement des unions douanières pour la CAE et du COMESA promet de réduire au minimum les obstacles non tarifaires liées en grande partie à: normes SPS, la charge par essieu des véhicules et des limites de poids, les besoins en assurance, administration des politiques commerciales, les impôts en suspension et les règles d'origine. Mais, en fin de compte, la raison d'être de la soi-disant «liste sensible» des produits souvent présenté de dérogation et qui ralentit la mise en œuvre de protocoles d'intégration régionale doit être mis au jour. Une évolution vers le commerce régional fondé sur la différenciation des produits, par exemple par l'ajout de valeur, plutôt que de «différences» est de nature à stimuler le commerce intrarégional et éviter toute controverse inutile.

Le renforcement des capacités institutionnelles

L'intégration régionale offre des possibilités d'investissements du secteur privé. Cependant, l'expérience jusqu'ici porte à croire que des progrès sont entravés par la faiblesse des capacités institutionnelles et l'absence de répartition claire des rôles (entre les principales parties prenantes). Il ya un besoin manifeste pour les gouvernements d'augmenter les allocations budgétaires pour la recherche et le développement agricoles (au moins deux pour cent des budgets nationaux, comme prévu dans la Déclaration de Maputo), pour aider à renforcer les capacités et le personnel des établissements publics agricoles à des seuils en mesure de faire face aux nouveaux et diverses questions de politique. Où allocations gouvernementales ont pris du retard besoins en ressources, les partenaires au développement sont intervenus, mais cela a des implications sur l'établissement des priorités, de la pertinence et de la viabilité du projet. Le Rwanda, l'Ouganda et le Soudan sont quelques-uns des pays du Bassin du Nil où le soutien des bailleurs de fonds a été très dominant et préoccupations ont été soulevées qAUnt à la durabilité des programmes des bailleurs de fonds pris en charge tels que les subventions aux intrants et l'appui au renforcement des capacités institutionnelles pour la participation accrue du secteur privé dans le commerce régional.

Le Bassin du Nil accueille déjà des initiatives du secteur privé tels que les groupes de produits régionaux dont la capacité de faire pression pour des réformes politiques commerciales doivent être renforcées en particulier en ce qui concerne la capacité d'analyse, la diffusion des informations sur le marché et de l'entreprise / couverture régionale. Le secteur privé sera appelé à jouer un rôle essentiel pour combler la lacune créée par le retrait du secteur public (suite à l'adoption de programmes d'ajustement structurel) de la fourniture de services agricoles relatives à l'extension, les médicaments vétérinaires et d'insémination artificielle, la distribution des intrants, de crédit et de commercialisation. Afin de fournir ces services de manière efficace, les institutions du secteur privé doivent à la fois un environnement favorable et partenariats public-privé; ces derniers sont déjà à un stade naissant dans les pays comme le Kenya. Les principaux groupes de produits dans le bassin du Nil sont le Moyen-grain Conseil africain (EAGC) et Horticultural Council de l'Afrique (CHA), les questions transfrontières du bétail (principalement les maladies / santé animale) dans la région sont actuellement traitées par l'AU-BIRA.

L'Initiative du Bassin du Nil

L'Initiative du Bassin du Nil (IBN) a commencé avec un dialogue entre les Etats riverains qui ont abouti à la vision commune qui a été officiellement lancé en Février 1999 par les ministres de l'eau de neuf pays qui partagent le fleuve: l'Egypte, le Soudan, l'Ethiopie, l'Ouganda, le Kenya, la Tanzanie , le Burundi, le Rwanda, la RDC ainsi que l'Erythrée⁴. Le PNB est un partenariat qui vise à développer la rivière dans un esprit de coopération, partager des retombées socio-économiques, et de promouvoir la paix et la sécurité régionales. Le Nil, une source d'eau

⁴ L'Erythrée, qui partage seulement une petite portion du Bassin du Nil, n'est pas un participant actif

commune pour environ 160 millions de personnes vivant le long des limites des bassins versants, prend en charge les utilisateurs agricoles, industriels et domestiques. Ses eaux sont également utilisés pour la production d'énergie hydro-ainsi que pour le maintien de la région de l'écosystème de l'agriculture étant l'un des plus grands utilisateurs.

Ces demandes sur le Nil devraient augmenter avec croissance économique et démographique. En raison de la forte dépendance de l'agriculture dans la région, plus la pression sera exercée sur le Nil ce qui nécessite une gestion efficace de la demande en eau et l'aménagement de l'eau. Ces demandes exercées sur une ressource très importante mais limitée ont renforcé la nécessité pour la vision de l'IBN commun de parvenir à un développement socio-économique durable par une utilisation équitable et en bénéficier, les ressources en eau du bassin du Nil communs.

Pour atteindre ses objectifs de réduction de la pauvreté, une croissance économique durable, l'inversion de la dégradation de l'environnement et de la maîtrise du coût des événements hydrologiques extrêmes tels que les inondations et la sécheresse, l'initiative du bassin du Nil à travers son agence d'exécution, le Nil Programme d'action subsidiaire des lacs équatoriaux (PAALEN), initié le projet régional du commerce agricole et de la productivité (RATP) en 2006. Les pays participant à la RATP sont le Burundi, la RDC, l'Égypte, le Kenya, le Rwanda, le Soudan, la Tanzanie, l'Ouganda et l'Éthiopie. Les objectifs RATP sont alignés avec les piliers 1 et 2 du Programme détaillé pour le développement de l'agriculture africaine (PDDAA) combinant la gestion durable de l'eau à la promotion des liens commerciaux et l'agro-industrie. Le projet soutient la génération de la connaissance agricole qui est l'échelle du bassin, en ligne avec les objectifs du projet de l'IBN renforcement institutionnel (ISP) et le Programme NELSAP Filiale d'action.

Avant de planifier les projets transfrontaliers pour la promotion des échanges transfrontaliers agricole, NELSAP a entrepris une évaluation pilote des corridors sélectionnés échanges transfrontaliers, qui sont importants pour la sécurité alimentaire régionale et le commerce à travers la RATP. Par conséquent, ce commerce régional et le conseil de la productivité procédera à une analyse des questions en tant que suivi de l'évaluation pilote fait dans la phase de lancement du projet.

1.3 Importance et croissance de l'agriculture dans le bassin du Nil

Le rôle de l'agriculture dans la réduction de la pauvreté de la région et stratégies de sécurité alimentaire ne saurait être infirmé mais le secteur n'a cessé de perdre de sa compétitivité globale et donc l'accès aux marchés d'exportation lucratifs. Les pays de l'Afrique dans son ensemble ont fait piètre figure en capturant l'expansion des marchés mondiaux et, bien que le continent contribue pour environ 12 pour cent de la population mondiale et cinq pour cent du PIB agricole, sa part des exportations agricoles mondiales a chuté de huit pour cent en 1960 à seulement deux pour cent en 2009 (Byerlee, 2011). Une grande partie de cette baisse est survenue au cours de la période d'ajustement structurel de pré, mais il a continué à baisser

depuis 2000 à un moment où les exportations mondiales ont été en hausse constante. Bien qu'il y ait eu des réussites de pays (par exemple la Côte d'Ivoire, l'Éthiopie, le Kenya, le Ghana, l'Ouganda, le Mozambique et la Zambie) qui ont augmenté leur part de marché à l'exportation agricole depuis 1991, 15 des 24 pays ayant une population de plus de 10 millions en Afrique a perdu leur part. A l'inverse, la part des importations des produits alimentaires ont été orientés à la hausse ce qui modifie Afrique subsaharienne en particulier d'être un exportateur net de produits agricoles dans les années 1970 à un importateur net agricole dans les années 2000.

L'instabilité des marchés mondiaux semble avoir provoqué de sérieuses questions quant à la capacité des marchés de base à l'allocation des ressources, et en particulier la distribution des produits alimentaires et des intrants nécessaires excédentaires vers les régions déficitaires. Dans le bassin du Nil, où la médiocrité des transports et de l'infrastructure de communication est un contributeur majeur aux coûts de production et de distribution, l'instabilité des prix mondiaux des denrées alimentaires peuvent avoir des conséquences particulièrement désastreuses sur le bien-être des pays enclavés, les populations des villages reculés et des importateurs nets de produits pays. Bien que les pays de la région cherchent activement des stratégies politiques axées sur l'exportation, la libéralisation du marché et l'intégration régionale sous les auspices de l'CAE et du COMESA, les crises alimentaires de 2006/08 et 2010/01 semblent avoir réveillé un sentiment d'urgence au sujet de l'autonomie alimentaire nationale suffisance et un engagement renouvelé à l'agriculture.

L'agriculture est d'une importance stratégique dans le développement économique du bassin du Nil. À l'exception de la Tanzanie, tous les pays de la région sont membres du COMESA dont l'objectif principal est la réalisation d'un marché intégré avec la libre circulation des biens et des services. Parmi les pays du bassin du Nil, seulement en Egypte, l'agriculture contribue pour moins de 20 pour cent du PIB en soulignant l'importance de l'agriculture pour le développement de la région. Environ 40 pour cent du portefeuille du commerce du COMESA est basée sur l'agriculture, comparativement à environ 45 pour cent qui est attribuable à la fabrication. L'agriculture a un grand potentiel dans la lutte contre la pauvreté et la réalisation de la sécurité alimentaire régionale. Malgré cela, le secteur s'est développé dans la plupart des Etats membres du COMESA à un taux inférieur à celui de leurs économies et leurs populations. Au cours des trois dernières décennies, la production agricole du COMESA a augmenté en moyenne de 1,9 pour cent par an dans le visage d'un taux de croissance annuel de la population d'environ trois pour cent par an, le taux de croissance du PIB s'établissant à peine 1,4 pour cent. Parmi les défis qui entravent la croissance de l'agriculture et l'agro-industrie sont les questions liées à la faible productivité, le cadre politique inappropriée et les facteurs qui continuent de restreindre l'accès au marché dans la région et sur les marchés étrangers.

La croissance agricole dans la plupart des pays du Bassin du Nil est très irrégulière en raison de la forte dépendance production pluviale (Tableau 1.4). En raison d'une mauvaise planification et la transformation des prix, des structures de marché plus faibles et une valeur limitée, la production abondante pendant les bonnes saisons ne se traduisent pas toujours au revenu des producteurs a augmenté. Grâce à les hautes pertes post-récolte, les excédents sont souvent

perdus en l'absence même temps de stockage crée surabondance qui exercent une pression à la baisse sur les prix, réduisant ainsi la confiance du secteur privé dans les marchés agricoles et à la commercialisation.

Tableau 1.4: Croissance agricole et la contribution au PIB dans le Bassin du Nil (1998 - 2009)

Pays	Taux de croissance annuel Secteur Agricole				Secteur Agricole, pourcentage du PIB					
	1988-1998	1998-2008	2007	2008	1988	1998	2007	2008	2009	2010
Burundi	-1.4	-1.9	54.2	46.3	31.8	31.6
RD Congo	2.5	0.0	3.0	3.0	29.8	47.5	42.5	40.2	55.0	...
Egypte	2.9	3.4	3.7	3.3	19.0	17.1	14.1	13.2	13.5	13.5
Ethiopie	3.1	5.8	9.4	7.5	53.9	25.6	46.3	44.5	38.7	42.9
Kenya	1.1	2.8	2.1	-5.0	29.9	31.2	25.0	27.0	19.7	22
Rwanda	-0.8	4.5	0.7	15.0	39.2	45.5	35.6	37.4	42.1	42.1
Soudan	6.1	2.1	3.1	4.0	41.5	46.3	28.3	25.8	32.1	32.1
Tanzanie	3.2	4.7	44.8	41.6	41.6
Ouganda	3.7	2.4	-0.3	9.1	56.7	42.1	24.0	22.7	23.6	22.5

Adapté à partir de:Données sur les pays, Banque Mondiale, 2010;(...) signifie pas de données

1.4 Variations des prix alimentaires et les implications dans le Bassin du Nil

Les prix alimentaires mondiaux ont été à la fois irrégulières et généralement inflationniste et les impacts sur la région du bassin du Nil, qui est un importateur net de denrées de base, ont des implications profondes développement. Par exemple, les prix des principales denrées alimentaires ont augmenté en moyenne d'environ 55 pour cent entre Mars 2007 et Mars 2008 et il ya des indications que la pression à la hausse sur les prix des produits alimentaires régionaux est susceptible de persister jusqu'en 2015 (ASARECA, 2008). Pour chaque augmentation de 10 pour cent dans les prix de toutes les céréales (y compris riz), près de 4,5 milliards de dollars est ajouté à la facture des importations de céréales globale des pays en développement qui sont importateurs nets de céréales (OCDE, 2008). Bien que les conditions météorologiques favorables conduit à des augmentations de production dans les principaux

pays producteurs, principalement, de l'Éthiopie, du Kenya et de l'Ouganda, la demande toujours dépassé les importations d'approvisionnement nécessitant ainsi, en particulier pour le maïs, le blé et le riz. La simultanée coexistence de poches de déficits et des excédents dans la région et la préférence des gouvernements des politiques qui restreignent le commerce officiel tendent à encourager le commerce informel transfrontalier (ICBT). Les prix des principales denrées alimentaires ont augmenté en moyenne d'environ 55 pour cent entre Mars 2007 et Mars 2008 et il ya des indications que la pression à la hausse sur les prix des produits alimentaires régionaux est susceptible de persister jusqu'en 2015 (ASARECA, 2008).

Les prix alimentaires sont les principaux moteurs de l'inflation alors que la volatilité des prix conduit à des risques et incertitudes de revenu des ménages. L'impact des prix alimentaires est hautement significatif sur la consommation des ménages et la nutrition en particulier dans les zones arides et rurales des régions à faible revenu du bassin où la nourriture représente une part importante des budgets familiaux. Contrairement aux crises alimentaires du milieu des années 1970 et celui de 2007-08, les ramifications de la pointe la plus récente qui a commencé après la mi-2010 ne sont pas encore entièrement comprises. Une étude récente menée par Hossain et Green (2011) révèle un impact plus varié par rapport à la flambée des prix de 2006/08: le secteur informel urbain, les petits agriculteurs et les petits commerçants ont généralement été plus affectée négativement par rapport à des producteurs et des travailleurs en secteurs d'exportation, et, les prix élevés des denrées alimentaires forcé les consommateurs à se tourner vers moins cher et moins préféré, des aliments de qualité et souvent les plus pauvres.

À plus long terme, les tendances à la hausse des prix alimentaires pourraient fournir d'importantes opportunités supplémentaires pour les agriculteurs du bassin du Nil, en particulier en termes d'accès aux marchés nationaux et régionaux qui poussent aussi à cause de la hausse des revenus. Les agriculteurs ont aussi une opportunité majeure pour reconquérir d'autres marchés mondiaux perdus au cours des dernières décennies. Au niveau International, la modification demande en produits alimentaires et modes d'approvisionnement conduira à des échanges plus au Sud / Sud, qui, dans le long terme permettra de renforcer les possibilités offertes par les marchés nationaux et régionaux.

2.0 Buts et objectifs du projet

Ce projet a été conçu pour évaluer et analyser les flux commerciaux pour des produits spécifiques le long des corridors sélectionnés dans le Bassin du Nil. Il vise également à mettre en évidence les opportunités et les contraintes au commerce et à leurs déterminants tels que les types d'infrastructures, les attributs des produits de base (par exemple la structure et la répartition de la production et de la consommation), la structure du marché et de la politique / les mesures de réglementation en vigueur au niveau national et régional. Les informations recueillies et les résultats découlant de leur analyse à faciliter l'identification et le profilage des investissements potentiels visant à améliorer le commerce intra-régional et le développement économique. Les principales approches analytiques appliquées comportent des axes suivants: la cartographie sur la structure de production, l'analyse des chaînes de valeur, l'estimation du volume des échanges et des valeurs, l'identification des principaux acteurs de la filière et d'institutions, y compris entre les sexes / jeunesse rôles; soulignant l'utilisation des ressources principale et les défis d'accès au marché, et , l'identification des opportunités d'investissement.

2.1 Objectifs du projet

Atteindre la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté, tout en préservant l'environnement et les ressources naturelles rares, sont sans équivoque les objectifs politiques communs dans la région du bassin du Nil. L'une des hypothèses essentielles dans la conception et l'articulation des objectifs de ce projet est que la productivité agricole accrue, en particulier chez les petits producteurs, peut conduire à la création de richesse qui a un impact positif en fin de compte sur la sécurité alimentaire et la pauvreté. Dans l'introduction, nous avons mis en évidence les facteurs suivants jugés à empiéter négativement sur ce lien crucial entre la croissance économique globale (mesurée, par exemple, par le PIB) et la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté:

- Les inégalités dans la répartition des revenus conduit à une croissance économique non durable
- faiblesse des investissements dans le secteur agricole entrave l'innovation, la valeur ajoutée et la compétitivité mondiale
- Faible utilisation des intrants des petits exploitants agricoles, y compris la sous-utilisations du potentiel d'irrigation, a des répercussions non seulement sur la productivité et des revenus, mais aussi sur la demande régionale efficace pour manufacturés et produits à valeur ajoutée
- L'insuffisance des infrastructures physiques et la coordination des institutions liées à la réglementation augmentent les coûts de transaction
- Les acteurs du secteur privé ne sont pas en mesure de profiter des opportunités du marché régional en raison: i) les défis politiques aux niveaux national et régional, et ii) les obstacles non tarifaires au commerce

- La pauvre coordination de réponses aux impacts externes, par exemple, ceux qui émanent des marchés globaux, le changement climatique et l'avance de désastres naturels et l'action de et dénaturation à la longue des marchés régionaux

La limite ci-dessus constitue essentiellement le sous-jacent «problème» et, par conséquent, la justification de l'étude. L'objectif général de la consultation est donc de procéder à une analyse régionale du commerce agricole dans le but de proposer des stratégies d'action pour aborder les contraintes en vue de l'amélioration de la productivité de la région et des excédents commercialisables ainsi que l'identification des investissements potentiels qui permettront d'améliorer l'efficacité dans la gestion de l'eau. Ce dernier travaillera en synergie avec les politiques visant à réduire les obstacles au commerce intra-régional et de créer ainsi un environnement où la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté ne peut être soutenue.

Les objectifs spécifiques de l'étude étaient de:

- (I) Examiner le fonctionnement de certains marchés agricoles
- (Ii) Évaluer le potentiel pour le commerce transfrontalier
- (Iii) Identifier les obstacles au commerce dans certains corridors et déterminer leur importance relative
- (Iv) Estimer le niveau et la nature des coûts de commercialisation aux niveaux national et transfrontalier
- (V) Préparer des recommandations pour les investissements et les actions politiques visant à réduire à la mesure du possible les coûts et les contraintes identifiés au commerce

2.2 Cadre des services fournis et des limites

2.2.1 Groupes de produits de base

En accord avec la RATP, l'étude s'est concentrée sur les produits qui sont essentiels pour la sécurité alimentaire et la génération de revenus. Les produits ont été classés en trois grands groupes de grappes négociables: (a) les céréales et les légumineuses (maïs, riz et haricots), (b) les fruits et légumes (fruits de la passion, ananas, banane, pommes de terre irlandaises), et (c) vivent l'élevage (bovins, ovins, caprins et camelins). La sélection des cultures était basée sur l'aptitude à l'intensification de l'utilisation de l'eau (irrigation), la gestion des déficits structurels et de la participation d'un grand nombre de petits producteurs, les possibilités d'ajout de valeur et l'accès aux lucratifs marchés étrangers. Il est important de souligner que le commerce transfrontalier dans les intrants agricoles et d'autres biens de consommation couramment commercialisées n'était pas l'objet de la consultation.

Le Bassin du Nil comprend de vastes régions qui sont classés comme zones arides et semi-arides et dans lesquelles la production animale sous le pastoralisme constitue actuellement la principale source de subsistance. Ces systèmes pastoraux d'élevage ont d'immenses possibilités

et le potentiel du marché en raison de la demande des consommateurs mondiale croissante pour les ressources animales. Mais, ils sont également confrontés défis de taille liés à l'eau accès déclin des ressources qui conduisent invariablement à des conflits intercommunautaires. Malgré la croissance rapide de la consommation de produits laitiers et de la valeur ajoutée d'autres produits d'origine animale tels que les cuirs et peaux, ces produits ne relèvent pas du champ d'application de l'analyse.

2.2.2 Principales tâches (résumé)

Les tâches ont été largement délimitées comme suit:

- **Tâche 1** - Décrire les marchés nationaux et régionaux, et de définir et de caractériser les «corridors commerciaux»
- **Tâche 2** - Élaboration de la méthodologie et l'estimation des coûts de commercialisation spatiales et saisonnières des activités le long de la chaîne, des producteurs aux consommateurs le long des corridors (infrastructure / de stockage, les coûts d'investissement et d'organisation / gestion) - Tâche 2 comportait deux volets comprenant: a) Estimations des coûts de commercialisation, et b) Élaboration d'une carte de valeur montrant la répartition des différentes fonctions, des acteurs et de leurs interrelations transactionnelles, et les superpositions, y compris coût-construction à travers les chaînes de valeur et le calendrier
- **Tâche 3** - Préparation des recommandations donnant des conclusions sur les principales contraintes, les problèmes et les opportunités d'investissement et les rôles à jouer par les différentes parties prenantes dans les moyen et long termes
- **Tâche 4** - Renforcement de la capacité des groupes de produits régionaux

2.2.3 Activités dans ces tâches

Les activités spécifiques relevant de chacune des tâches ci-dessus sont exposées ci-dessous:

Tâche 1: Les marchés nationaux et régionaux

- i) Décrire les tendances de production pour les produits sélectionnés
- ii) Délimitation de la structure et de la distribution de la production et de la consommation dans la région
- iii) Caractérisation des «corridors commerciaux» et l'estimation de l'éducation formelle et informelle commerce transfrontalier (ICBT) s'écoule le long des corridors:
 - a) Identification et caractérisation des corridors commerciaux
 - b) Estimation des volumes et des valeurs ICBT; direction des flux commerciaux et la saisonnalité dans le commerce;
 - c) L'évaluation des conséquences de ICBT à la sécurité de l'emploi et de la nourriture;

- d) Identification des contraintes rencontrées par les opérateurs;
 - e) L'évaluation des dimensions sexospécifiques et de la jeunesse du commerce informel le long du corridor
 - f) Estimation du commerce formel le long de certains corridors
 - g) Estimation du total des échanges transfrontaliers et des flux commerciaux projetés
 - h) L'évaluation des conséquences de la TCC formel et informel à l'utilisation efficace de l'eau
- iv) Description des principales chaînes de valeur et des principaux acteurs:
- a) Description de la façon dont le fonctionnement des marchés en cours de saison par rapport aux hors-saison et en bon état par rapport à de mauvaises récoltes / temps de production pour les corridors sélectionnés commerce des produits
 - b) Description des méthodes commerciales utilisées par les petits importateurs / exportateurs et les grandes
 - c) Description des sexes et l'intégration des jeunes éléments qui existent quelques longues chaînes de la valeur
- v) l'évaluation des possibilités de commerce et d'investissement et des défis le long des corridors sélectionnés:
- a) Identification des opportunités commerciales nationales et transfrontalières pour les communautés le long des corridors dans le commerce et la fourniture des produits sélectionnés
 - b) Documentation des principaux obstacles (tarifaires et non tarifaires et des barrières physiques) à la circulation transfrontalière des produits sélectionnés
 - c) Mise en évidence des politiques commerciales et d'investissement dans l'existence qui ont des répercussions sur le commerce des produits de base le long des corridors
 - d) Préparation de la trans-frontières des cartes montrant les zones de production et de consommation, la direction et l'ampleur des flux commerciaux et la saisonnalité des flux pour les corridors commerciaux
 - e) La description des rôles à jouer par les différents organismes (gouvernements, groupes de producteurs, les CER) et les réformes nécessaires pour accroître les investissements et le commerce intra-régional pour les produits sélectionnés.

Tâche 2 Partie I: Estimation des coûts de marketing

ACTIVITÉS DE STOCKAGE

a) Infrastructure de stockage et les pertes après récolte

- i) Décrire l'infrastructure de post-harvest/post-production typique de stockage à différents stades de la chaîne de valeur
- ii) Estimation des pertes post-récolte liées au stockage comme pourcentage de la production au niveau de l'exploitation et de la valeur (dollars américain par tonne, soit dollars américain par animal)
- iii) Principaux facteurs contribuant aux pertes de stockage pour les différentes structures de stockage le long des corridors G / P et F / V

b) Coûts d'investissement

- i) Décrire les coûts de fonctionnement de différents types d'infrastructures de stockage (amortissement / durée de vie entrepôts)
- ii) Identifier des installations de stockage post-harvest/post-production à grande et à petite échelle à différents stades de la chaîne d'approvisionnement pour chacun des corridors de matières premières

c) Organisation - Gestion – possession de l'infrastructure de stockage

d) Analyse comparative pour évaluer si les coûts ci-dessus (dans les parties a, b et c) des circuits commerciaux des produits de base du secteur formel diffèrent de l'informel et de faire ressortir les contrastes / similitudes

COÛTS DES INFRASTRUCTURES DE TRANSPORT

- a) Décrire les modes de transport qui prévalent pour les différents produits à différentes étapes le long des corridors
- b) Estimation des frais de transport pour les commerçants (en dollars américain US par tonne-km ou US dollars américain par animal-km) pour les différents modes, les matières premières et les destinations de marché
- c) Donner des coûts de transport désaggrégés pour les propriétaires / exploitants: fixes (personnel, amortissements, finance) et des coûts variables (carburant, pneus, entretien, ponts de pesage, des pots de vin) pour chaque mode et à chaque étape du transport. Ceci peut également inclure le temps d'attente passé (perdu) en raison des contrôles aux barrages routiers.

d) Identifier les principaux déterminants des prix de transport et des coûts / à chaque étape: toutes les causes possibles doivent être clairement délimitées: la structure du marché (avec l'existence du marché par exemple possible de pouvoir des monopoles, oligopoles, monopsones, etc), la rareté des espèces, la qualité des routes, infrastructures de transport, des services de transport disponibilité et l'accessibilité, la faible production dans des zones reculées ou montagneuses, etc

e) Comparer les coûts ci-dessus (parties a, b, c et d) pour formelle par opposition à des canaux informels du commerce des produits de base

COÛTS DE BNTs DOMESTIQUES

a) Cataloguer des barrières commerciales existantes non tarifaires (BNT) et de leurs répercussions sur les coûts le long des frontières différentes: les impôts locaux, les frais et les mesures réglementaires; barrages routiers, les frais de ponts-bascules, des pots de vin à des agents publics, les pertes dues à chapardage dans le stockage ou le transit; les coûts engendrés par de mauvaises conditions routières, les coûts de l'harmonisation des politiques pauvres à travers les frontières.

b) Comparer les coûts ci-dessus pour formelle par opposition aux canaux informels du commerce des produits de base

D'AUTRES COÛTS DE TRANSACTION

a) Estimer et la distinction entre les règlements et autres dépenses dans le secteur formel et ceux du commerce informel dans les corridors des matières premières.

b) Estimer les coûts des transactions commerciales arrangements en matière de réserves, des accords, des relations durables, etc dans les corridors des matières premières

c) Mettre en place les conditions et les modes de paiement utilisés par les commerçants formels et informels dans les corridors des matières premières (problèmes de coût?)

Tâche 2 Partie II

Développer une carte de valeur montrant la répartition des différentes fonctions, acteurs et leurs interrelations transactionnelles, et les superpositions, y compris le coût construit à travers les chaînes de valeur, et le facteur temps dans le flux.

Tâche 3: Recommandations

a) Conclusions sur les contraintes / problèmes et les opportunités en considérant:

i) la marchandise échangée dans chacun des corridors

ii) Le «lien» de la valeur / à la filière

- iii) Les secteurs privés, publics (dont l'administration, institutionnel), et les organisations communautaires.
 - iv) Le niveau du commerce tel que: local, national, régional et du Bassin du Nil
 - v) L'horizon temporel par exemple: immédiat, à court terme, moyen terme et probablement à long terme pour la planification stratégique
- b) Tirer des conclusions des recommandations sur les investissements potentiels identifiés dans les routes transfrontalières, les installations douanières et de l'équipement, les installations de stockage et d'autres investissements dans les infrastructures dans les corridors
- c) Faire des recommandations sur les investissements potentiels identifiés pour le secteur public aux niveaux national et régional pour éliminer les obstacles inutiles aux échanges et à la foule dans les investissements du secteur privé, tandis que la distinction entre: (i) les recommandations stratégiques à court et à long terme, et (ii) les actions à se faire à trois niveaux: les niveaux de classe (a) régional, (b) national, et (c) du district / local de production / consommation
- d) Proposer des solutions correspondantes / mesures d'atténuation sur les interventions prioritaires liées aux recommandations figurant dans la partie (a)
- e) Recommander le rôle de la NBI vis-à-vis d'autres organisations régionales (CAE, COMESA, EAGC, CHA, etc) et les parties prenantes nationales dans la promotion et la préparation des investissements pour le commerce agricole régionale liée aux grands groupes de produits

Tâche 4: Renforcer les capacités des groupes de produits régionaux

- a) Indiquer le rôle et les responsabilités des groupes de produits régionaux dans le plan de projet / action
- b) Faire participer les groupes de produits régionaux dans le processus d'étude
- c) Former les groupes de produits régionaux sur la méthodologie de l'étude
- d) les questions du document / pratiques qui pourraient être utilisés par les groupes de produits régionaux de plaider pour l'amélioration des échanges transfrontaliers dans les corridors
- e) Encourager le renforcement des groupes de produits au cours du projet liés à l'activité des ateliers: organisation renforcée; renforcement des capacités pour une meilleure administration / actions des secrétariats et des programmes de sensibilisation

3.0 Approches méthodologiques

3.1 Principes de base directeurs de l'approche

L'économie de marchés agricoles régionaux n'est pas différente de celle des marchés intérieurs sauf que la première, en vertu d'être sous l'égide d'un gouvernement souverain «étranger», comporte des risques supplémentaires et des incertitudes pour les décideurs (les producteurs et les agents de commercialisation) et les consommateurs à un partenaire commercial. Tous les marchés régionaux offrent des possibilités d'exploiter les économies d'échelle dans la spécialisation de la production et donc à travers un avantage comparatif. Dans le cas des cultures vivrières et de l'élevage, l'expansion du marché, théoriquement, agit comme un mécanisme pour assurer la sécurité alimentaire de la région en veillant à ce que les ressources limitées sont allouées de manière optimale en fonction des coûts d'opportunité du moment. Dans la pratique, cependant, il ya de nombreux défis qui empêchent les marchés agricoles régionaux de fonctionner de manière optimale, en partie en raison de la nature même des produits agricoles et en partie à cause des politiques commerciales et la structure du marché. La formation des prix dans des marchés imparfaits, ou lorsque les marchés ont échoué, a tendance à être à l'ordre du jour ce qui implique que les ressources utilisées dans la production ne sont guère affectés à leurs utilisateurs les plus méritants et donc de soulever des questions à faire avec efficacité et équité.

Le commerce régional est fondé sur «gains» à la fois exportateur et importateur, mais cela masque souvent la réalité que le commerce crée inévitablement des perdants à court terme qui pourraient avoir besoin d'un coup de main du gouvernement. Ce sont ces craintes à court terme «statiques» des pertes de commerce qui influencent souvent les politiques commerciales telles que les droits de douane et des obstacles non tarifaires, dont le but est généralement de protéger les perdants potentiels nationaux, comprenant principalement importer des producteurs concurrents et des consommateurs ainsi que les collectionneurs de recettes fiscales. Si cette protection est bonne ou mauvaise devient une question normative mais l'œuvre de mécanismes d'intégration régionale telles que la CAE et le COMESA est d'assurer que les frontières restent ouvertes et que les partenaires régionaux tirer le maximum d'avantages du commerce.

Facteurs susceptibles d'influencer le fonctionnement de marchés agricoles régionaux sont: la structure (nombre d'acteurs et d'entrée et de sortie des conditions), la disponibilité d'excédents commercialisables, l'accès aux capitaux et aux informations sur le marché, la technologie, les infrastructures, la saisonnalité, la demande des consommateurs et des événements aléatoires. La plupart du commerce mondial n'est plus guidé que par la théorie Ricardienne et les différences de dotations en ressources qui conduisent à un commerce inter-branche. Grâce à l'ajout de valeur et la différenciation des produits, il est maintenant possible pour les pays de commercer, même si leur gamme de produits est identique, comme c'est habituellement le cas dans l'agriculture. «Aime» de négociation à magasins comparables "est la voie de l'avenir, mais

il exige de l'innovation et de la facilitation appropriée dans le secteur public et les partenaires au développement. Les politiques gouvernementales visant à améliorer les infrastructures, la communication, l'accès aux capitaux et de l'information peut élever le potentiel du commerce tandis que les politiques intérieures pauvres (par exemple, les stratégies de recherche), la mauvaise gouvernance et l'insécurité vont entraver le commerce.

Comme nous nous sommes efforcés d'identifier les contraintes à augmenter le commerce transfrontalier et les possibilités d'investissement, nous étions conscients de la diversité de la région et la multiplicité des rôles des intervenants jouent dans la place du marché avec des conséquences variables sur les coûts et les rendements. Par exemple, dans ses efforts pour protéger les consommateurs urbains, le gouvernement peut finir par les opportunités d'investissement qui faussent pour les petits agriculteurs, ce qui rend non rentable, par exemple, de recourir à l'irrigation. Dans certains cas, le secteur privé est évincé par un gouvernement qui craint des répercussions de l'ouverture des frontières qui seraient l'avenue pour l'approvisionnement des matières premières. De même, l'échec institutionnel entraîne souvent une mauvaise administration des douanes et des exigences légales aux points de passage des frontières conduisant ainsi à la plupart des échanges de passage par des voies informelles. Mais dans d'autres cas, des facteurs indépendants de la volonté des décideurs régionaux sont en jeu: il peut s'agir de facteurs liés au marché et aux urgences mondiales causées par des phénomènes incontrôlables naturelles ou de conflits humains. Tous ces différents scénarios ont des impacts différents et des implications sociales. L'approche chaîne de valeur adoptée dans cette étude visant à capturer les différents rôles joués par les parties prenantes et d'identifier les domaines où les interventions politiques sont susceptibles d'avoir un effet maximal sur la sécurité alimentaire régionale et la réduction de la pauvreté.

3.2 Approches méthodologiques pour différentes tâches et activités

3.2.1 Approches pour la collecte de données secondaires

Les données secondaires ont été recueillies principalement au-près de l'UNCOMTRADE, FAOSTAT, EAGC, CHA, les organisations de commercialisation du bétail, de la FAO et des ministères afin de déterminer les tendances et la structure de la production et de la consommation des produits sélectionnés. Les voies commerciales reliant la production principale et les régions de consommation ont été tracées en tenant compte de la saisonnalité et les principaux facteurs qui influencent la production et de la productivité. Les données secondaires ont été complétées par

La construction des cartes montrant les zones transfrontalières de production et de consommation, la direction et l'ampleur des flux commerciaux et la saisonnalité des flux s'est fortement appuyée sur les données secondaires et sur les entrevues avec des informateurs clés et des groupes de discussion avec les acteurs de la filière à différents niveaux. Les cartes transfrontalières ont été fondées sur les limites administratives pour les neuf pays du bassin du

Nil et de l'application de la plate-forme ArcGIS10 (ESRI 2011). Toutes les cartes nécessaires aux données SIG mis en évidence dans le Tableau 3.5.

Tableau 3.5: Données du SIG recueillies pour la cartographie

Types of données	Source	Détails
Carte de base		
Infrastructure	Enquête au Kenya, World Resources Institute (WRI)	Route/ligne central des rues, données aux niveaux nationaux
Elevation	Organisations Nationales et Internationales de la cartographie (NIMOs)	DEMs aux niveaux régionaux
Hydrologie	NIMOs	Plans d'eau aux niveaux national et régional
Socio-economie		
Frontières Administratives	NIMOs	Obtainues à partir de cartes à différentes échelles
Recensement de la population humaine	Gouvernements nationaux/Organes internationaux qui font des projections de ces données au-dessus sur une année commune	Données collectées tous les dix ans avec des estimations annuelles, projetées à une année commune

3.2.2 Caractérisation des corridors de commerce et d'estimation des échanges formels et informels

a) Identification et caractérisation des corridors de commerce

Les corridors commerciaux ont été profilés sur la base des paramètres suivants: i) les grandes zones agro-écologiques dans le corridor; ii) les marchandises produites, commercialisées et la direction des flux commerciaux; iii) la saisonnalité de la production et du commerce, et iv) majeure contraintes et les opportunités commerciales. Les corridors correspondent aux groupes de produits ou chaînes de valeur.

Le groupe de céréales et légumineuses avait deux corridors, à savoir le Corridor Nord-Est à partir de la région de Shinyanga dans le nord de la Tanzanie et couvrant 3 frontières principales (nord de la Tanzanie / Kenya, Kenya / Ouganda, et de l'Ouganda / Soudan du Sud), et l'Occident Corridor qui a commencé dans le surplus de maïs et de haricots région productrice de Kigoma en Tanzanie occidentale et couvrant la Tanzanie Tanzanie / Burundi, / RDC et du Burundi / RDC frontières.

Les fruits et légumes ont porté sur les fruits de la passion, l'ananas, les bananes et la pomme de terre irlandaise et le corridor s'étendait du Burundi, à l'Ouganda via le Rwanda et, enfin, au Kenya.

Dans le groupe du bétail vivant, où les principales espèces d'élevage en cause étaient bovins, d'ovins, de caprins et chameaux, deux corridors ont été interrogés:

Corridor 1: Ce corridor a commencé avec les ranchs Taita Taveta et Mombasa dans la province côtière du Kenya, à travers Garissa, Nairobi, Isiolo et la ville de Moyale, à la frontière entre le Kenya et l'Ethiopie. A partir de là, le corridor a rejoint la zone sud de l'Ethiopie versant bétail autour Wabeir, Teltele, Arero, El Leh et villes Mega.

Corridor 2: A partir de l'ouest de l'Ethiopie / Soudan oriental frontière, le corridor inclus Khartoum, Wadi Halfa à la frontière du Soudan / Egypte et s'est terminée au Caire, en Égypte.

b) Estimation du commerce informel transfrontalier (ICBT)

Une alternative à la surveillance des frontières en utilisant les observations aux postes frontaliers désignés serait théoriquement grâce à l'utilisation de données secondaires provenant des départements du Commerce et de l'Industrie. Les documents officiels dans les bureaux nationaux fournissent généralement des valeurs exactes et les volumes des importations (y compris les composantes informelles), tandis que les données sur les exportations ont tendance à sous-estimer le commerce informel. Idéalement, les exportations d'un pays devraient correspondre aux importations enregistrées du partenaire commercial en termes de valeur, puisque les importations financent au moyen du produit des exportations. L'écart entre les importations et les chiffres d'exportation des deux partenaires peut être utilisé comme une estimation du commerce non enregistré / informel. Cependant, il ya un certain nombre d'exceptions et les erreurs possibles qui rendent cette approche fiable. Cela laisse la surveillance des frontières réelles comme la seule, bien fastidieux, moyen de quantifier ICBT (détails techniques peuvent être tirées de document de 1996 ICBT Méthodologie par Ackello-Ogotu, et ses diverses adaptations par des taux, le COMESA, l'CAE, FEWSNET, EAGC et ReSAKSS).

Une considération importante dans les observations des frontières pour les flux commerciaux informels est la définition correcte du commerce informel transfrontalier (ICBT), les produits commercialisés et l'identification des rôles joués par les différents acteurs. Le terme informel du commerce transfrontières (ICBT) est appliqué principalement aux non-enregistré commerce des biens facilement observables passant par et dans le voisinage des points coutumes établies. Cette définition inclut les biens qui sont sous-facturés ou mal déclarés sans forcément impliquer les opérations clandestines sophistiqués ou accords secrets qui sont difficiles et risquées à suivre. Pour des raisons budgétaires et d'échantillonnage, les opérations le long de la frontière sont ouvertes, en dehors des routes établies et les centres commerciaux ne sont pas inclus dans la base de sondage. Il est supposé que ces transactions sont généralement sous la forme d'un assez équilibré et insignifiant troc.

Les définitions du secteur informel adoptent généralement deux approches: l'approche du marché du travail et l'approche sectorielle. Le premier met l'accent sur les personnes impliquées dans les activités et le second met l'accent sur les activités (source). Nous n'avons pas fait de

distinction particulière en termes des deux approches ici. L'accent est mis plutôt plus sur les activités menées dans le secteur (notamment le type, la quantité et la valeur des biens échangés) et le profil des personnes impliquées dans ces activités.

Les acteurs ICBT principales comprenaient: les participants du commerce informel, les commerçants ambulants; agents; transporteurs, les consommateurs, et des fonctionnaires. Les sites frontaliers ont été sélectionnés sur la base de la popularité, le volume et la régularité des échanges. Modalités de détermination du délai d'observation étaient fondées sur Ackello-Ogutu (1996). La Surveillance du commerce informel a duré 60 jours sur chaque site afin de tenir compte de la saisonnalité, les jours de marché actifs et les pratiques en vigueur au trader les sites sélectionnés et leur approvisionnement et les marchés voisins de consommation qui sont situés à des distances influencés par les produits commercialisés (par exemple en termes de l'état de nature périssable ou l'excédent / déficit). La période de surveillance était assez représentative pour permettre l'extrapolation des flux commerciaux à un an et comparaison avec les données recueillies par d'autres organismes tels qu'EAGC, FEWSNET, RATIN et UBOS.

c) L'estimation des échanges formels long de certains corridors

Les corridors de commerce formels et informels sont fonction des infrastructures physiques (routes, de stockage et des équipements sociaux tels que les hôtels et les centres commerciaux), la sécurité, les pratiques et les traditions culturelles et les emplacements demande cibles (par exemple, la population urbaine et de la distance au frontière). Une combinaison de ces facteurs détermine les volumes des échanges et de la diversité des produits de base dans un corridor. Ce à son tour influencé l'échantillonnage des points à surveiller le long des frontières nationales: la règle générale est que les marchés transfrontaliers fonctionner qu'à travers ou dans le voisinage des infrastructures et des institutions. Les marchés des matières premières sont caractérisés en fonction de leur structure, le comportement de formation des prix, et les rôles joués par les organismes commerciaux tels que l'CAE, le COMESA, AU, l'IGAD, l'ASARECA et les organisations du secteur privé telles que l'EAGC.

Les données recueillies pour cette activité comprenaient le volume et la valeur des marchandises échangées et des informations sur la source et le pays d'importation pour chaque produit. Les sources de données pour cette activité étaient: UNCOMTRADE, FAOSTAT, registres des douanes dans les pays du Bassin du Nil, les dossiers des ministères de l'Industrie et du Commerce, rapports d'études de cas, Ratin, UBOS, FEWSNET et d'autres sources Internet. Depuis des politiques nationales de commerce et d'investissement sont rarement corridors spécifiques transactions commerciales, sur le sol le long des corridors commerciaux pourraient sous-estimer grossièrement les flux commerciaux réels entre les pays. Les données commerciales officielles ont donc été interrogées par des discussions avec les commerçants, les acteurs du marché éclairés et les gouvernements et les organismes régionaux d'intégration au marché tel que la CAE et le COMESA. Les directions des flux de commerce sont en outre comparés les chiffres de production et des considérations d'alimentation provenant de lignes de

tendance et l'incidence des sécheresses qui affectent la production et de l'offre dans les différents pays.

d) Les estimations totales des échanges transfrontaliers et des flux commerciaux projetés

Les données sur le total du commerce transfrontalier pour chaque produit (somme des volumes et valeurs) sont présentées sur une base annuelle et évaluation de leurs implications pour la gestion efficace de l'eau dans le bassin du Nil. Projections de flux de commerce ont été faites en utilisant les taux de croissance annuels des deux formes de commerce.

3.2.3 Description des chaînes de valeur et les acteurs principaux

Une « chaîne de valeur » se compose de l'ensemble des activités entreprises dans la gestion de la circulation des biens et des services le long du canal sur la valeur ajoutée des produits agricoles ou denrées alimentaires, afin de réaliser la valeur client supérieure au coût le plus bas possible (Genova et al., 2006). En d'autres termes, il s'agit de la gamme "ensemble des activités qui sont nécessaires pour mener un produit ou un service, de la conception, à travers les différentes phases de production (impliquant une combinaison de la transformation physique et l'apport de services aux producteurs différents), livraison aux consommateurs finals, et l'élimination finale après usage "(Kaplinsky et Morris, 2000). L'efficacité d'une chaîne de valeur nécessite que les activités des producteurs s'emploient activement intégrées à celles d'autres acteurs tels que les fournisseurs d'intrants, les transporteurs et les transformateurs et que le volume de production soit une fonction des besoins des consommateurs.

Une analyse de la chaîne de valeur pour un produit agricole particulier comprend une évaluation systématique et l'examen de toutes les activités liées à la commercialisation, y compris, entre autres: la recherche et le développement, la production et la fourniture de matières premières et, le transport et les activités de prestation. L'analyse devrait aussi délimiter où la valeur peut être ajoutée, l'industrie agroalimentaire a besoin et comment l'amélioration des activités particulières pourrait améliorer la rentabilité et des revenus. Dans cette étude, la collecte de données sur les chaînes de valeur comportait des entrevues tous les acteurs, du producteur (Photo 3.1) pour les consommateurs.



Photo 3.1: Un groupe de discussion des producteurs

Les céréales, les fruits et les légumes, et les chaînes de valeur du bétail ont été divisés en quatre étapes: production, commercialisation, transformation et distribution (Figure 3.1). Chacune de ces étapes a des acteurs qui manipulent directement le produit de la «fourche à la fourchette». D'autres acteurs indirects qui contribuent à la circulation des produits à travers la chaîne de valeur comprennent le gouvernement, la recherche, la vulgarisation et les institutions financières. Les agriculteurs qui produisent des céréales, des fruits et légumes frais sont généralement des catégories différentes en fonction de l'échelle de production. Ils utilisent les ressources propres et loués comme la terre et du travail ainsi que l'achat de capitaux ou intrants modernes tels que les semences, les produits chimiques et le matériel d'irrigation.

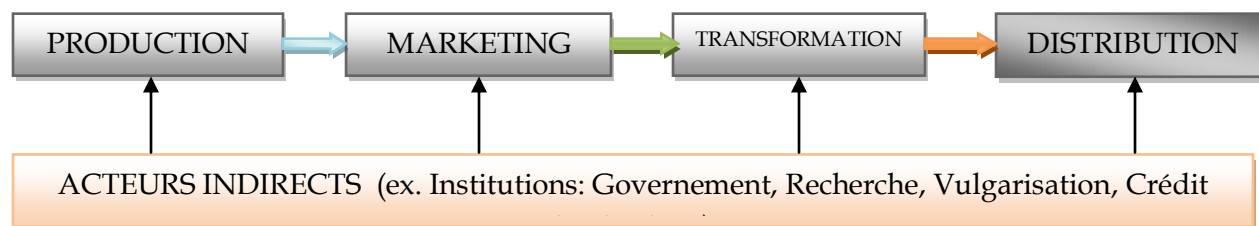


Figure 3.1 : Cadre analytique des céréales/haricots et des fruits/légumes

Source : Adapté du Kaplinsky and Morris (2000)

Les transformateurs de céréales comprennent les meuniers et les industries de services alimentaires qui produisent des produits à valeur ajoutée tels que la farine et à base de

céréales. En revanche, les fruits et les légumes sont transformés en fruits secs, jus de fruits, confitures, conserves de fruits, chips, de la farine par les industries de services alimentaires. Ces deux processeurs vendent des produits à valeur ajoutée par le biais de divers canaux, y compris les commerçants de gros et de détail, les supermarchés et les institutions. Les sous-produits sont vendus principalement aux producteurs de bétail à être utilisés comme aliments pour animaux. Les acteurs indirects qui jouent un rôle essentiel dans le fonctionnement de ces chaînes de valeur comprennent le gouvernement et ses institutions connexes. En plus de fournir aux agriculteurs les intrants tels que semences et de nouveaux services de vulgarisation, le gouvernement et ses institutions connexes établit également, moniteurs, et applique les règles, les règlements et les politiques en matière de normes de qualité. Les établissements de crédit fournissent également une partie du capital indispensable pour les agriculteurs, les commerçants et les transformateurs de ces chaînes de valeur.

Contrairement au cas de la figure 3.1, la chaîne de valeur du bétail vivant comprend moins d'étapes en raison du fait que l'analyse ne comporte pas de produits de l'élevage. La chaîne de valeur implique donc principalement la production et la commercialisation, les animaux se retrouvent directement à l'abattoir (processeurs), ou d'être acheminés d'abord à travers l'engraissement (dans les parcs d'engraissement ou ranchs commerciaux) avant le traitement ou l'exportation, les animaux immatures, d'autre part pourrait aller directement à une autre région à des fins de reproduction.

Les agriculteurs élèvent du bétail dans les deux systèmes traditionnels et modernes qui diffèrent dans les régimes de coûts et de la commercialisation se fait à travers différents canaux: les marchés aux enchères, les commerçants, bouchers (rurales et urbaines) et des abattoirs. Pour améliorer les performances de cette chaîne de valeur, du gouvernement et de ses institutions connexes établit, surveille et applique les règles, règlements et politiques en matière de normes de santé de qualité, et le mouvement. En collaboration avec d'autres acteurs indirects, le gouvernement est également responsable de la fourniture d'intrants améliorant la productivité.

Pour chaque type de chaîne de valeur, les questions relatives aux aspects suivants ont été examinés:

- Où le plus de valeur est ajoutée à la chaîne de valeur
- Les acteurs les plus importants au sein de la chaîne de valeur
- Le cadre institutionnel
- Principaux goulets d'étranglement
- Le potentiel du marché pour la croissance et la modernisation
- La taille du secteur / chaîne

- Où les synergies possibles existent

Les données recueillies spécifiques suivants:

- Produits de base négociés entre les sexes et de l'opérateur
- Taille de l'exportateur / importateur - par exemple, par opposition à petite grande
- Questions sur l'interaction entre les vendeurs / acheteurs sur les deux côtés de la frontière
- Nature des arrangements contractuels [le cas échéant] en place
- Contraintes au commerce, par exemple, les effets des douanes, barrages de police, les exigences sanitaires et les stratégies des exportateurs / importateurs utilisent pour contourner / traiter avec eux
- Que le sexe a une influence sur la façon dont les contraintes sont traitées

3.2.4 Méthodes d'estimation des différentes catégories de coûts

Cette tâche visait à développer une méthodologie pour estimer la structure et la nature des coûts de commercialisation rencontrés par les différents acteurs de la chaîne de valeur. Il était prévu que la méthodologie développée afin d'adopter pour une utilisation ultérieure dans d'autres chaînes de valeur par les gouvernements des pays, le secteur privé, les organisations communautaires et les groupes de produits régionaux, entre autres. Les frais spatiales et saisonnières incluent, mais ne sont pas limités à, des infrastructures telles que les routes et le stockage, les barrières non tarifaires et les autres dépenses telles que l'ajout de valeur.

L'estimation des coûts a appliqué une méthodologie basée sur le cadre de l'économie des coûts de transaction. En conséquence, les coûts pour chaque acteur de valeur ont été classés soit comme des coûts directs ou coûts de transaction. Les coûts de transaction ont été associés à l'entreposage, le transport ainsi que celles dues à la NTB domestique et, par définition, couvert: 1) la recherche et la collecte d'informations sur les partenaires de la transaction (potentiels) et des agents, des biens ou des services, des technologies, des prix, 2) la négociation et la négociation des contrats, termes de l'échange (ou arrangements de transaction), l'exécution du processus d'échange, et d'ajuster les termes de l'échange, si nécessaire, et 3) le suivi et l'application des contrats (accords, conventions, règles, etc.)

Dans la plupart des cas, les coûts de transaction sont cachés et ne peuvent être saisis en utilisant le coût d'opportunité du travail (par exemple le temps d'attente aux points de collecte au cours de la livraison des produits). Selon l'interprétation ci-dessus, les coûts directs des coûts de transport et l'achat de biens et services ne sont pas considérés comme des «coûts de transaction» et ont donc été pris en charge dans une catégorie de coûts différents.

Les coûts directs sont des paiements pour les facteurs de production (terre, capital et des compétences entrepreneuriales) nécessaires pour transformer physiquement entrées en sorties et les coûts de transformation (valeur ajoutée) et le marketing. Les coûts directs et les coûts de

transaction sont divisés en investissements et composants récurrents, le premier étant engagé au cours de la phase de pré-production des entreprises agricoles ou de transformation tandis que le second survient pendant la phase de production / transformation. Pour les coûts de transaction, les composantes des coûts de surveillance et d'application sont en grande partie les coûts récurrents.

L'estimation des coûts distinction entre les commerçants formels et informels en plus d'évaluer les incidences financières de la participation des acteurs particuliers. Les résultats de l'analyse ont été présentés en deux formats pour saisir les coûts des différentes opérations de marketing / activités, comme indiqué ci-dessous, et sous la forme de cartes coûts-valeur.

i) Les activités de stockage

a) une infrastructure de stockage et les pertes après récolte: Cette composante avait les sous-activités suivantes: i) la description de l'infrastructure de stockage post-harvest/postproduction typique à différents stades de la chaîne de valeur, ii) l'estimation post-récolte liées au stockage des pertes pourcentage de la production niveau de l'exploitation et de la valeur (US dollars la tonne, soit US dollars américain par animal), et iii) identifier les principaux facteurs qui contribuent aux pertes de stockage pour les différentes structures de stockage le long des corridors de matières premières.

b) Coûts d'investissement: Les activités sous-cette composante comprenait: i) décrivant les coûts de fonctionnement de différents types d'infrastructures de stockage (amortissement / durée de vie entrepôts), et ii) identifier rapport coût-efficacité et à petite échelle post-récolte / installations de stockage de postproduction à différents stades de la chaîne d'approvisionnement dans chacun des corridors de matières premières. Les coûts associés aux infrastructures de stockage / équipements inclus les frais d'entretien pour prévenir la destruction, la réparation due à la destruction par les animaux et d'autres facteurs, la dépréciation, les coûts d'acquisition d'information lorsqu'on cherche à obtenir des informations sur les réparations et l'entretien, ainsi que les coûts contractuels / de l'accord lors de l'interaction avec les réparateurs. Les dépenses en immobilisations ont été tirées de producteurs, les négociants et les transformateurs (sauf pour le bétail vivant) au moyen d'entrevues questionnaire.

c) Les coûts d'organisation: Cette composante estime que les coûts relatifs aux interrelations institutionnelles (change contractuels, etc) des dispositions en matière de gestion de la chaîne d'approvisionnement tels que l'achat de la marchandise (pour les négociants ou les transformateurs) et ou la vente de la marchandise (pour les producteurs), y compris le gestion de l'infrastructure de stockage. Les coûts capturé inclus les coûts du contrat (soit pour achat ou vente), les coûts de stockage, les coûts des ressources humaines pour les coûts de la chaîne d'approvisionnement gestion des membres (par exemple, si le producteur / négociant / processeur est un membre d'une association de marketing / groupe), les frais d'assurance (si l'inventaire est assuré), et le coût d'opportunité de l'inventaire.

d) Analyse comparative: Tous les coûts compilés sous les trois catégories ci-dessus ont été calculés afin d'évaluer leur incidence sur formelle par opposition aux négociants en matières premières informelles ainsi que les similitudes et les contrastes entre décrivant les circuits commerciaux formels et informels.

ii) Les coûts des infrastructures de transport

Ce segment a porté sur quatre aspects: a) décrivant les modes de transport qui prévalent pour les différents produits à différentes étapes le long des corridors, b) Estimation des frais de transport pour les commerçants (en dollars américain US par tonne-km ou US dollars américain par animal km) pour différentes les modes, les produits et les destinations de marché, c) présentant les coûts d'exploitation ventilées pour les propriétaires / exploitants de transport: fixe (personnel, amortissements, finance) et les coûts variables (carburant, pneus, entretien, ponts de pesage, des pots de vin) pour chaque mode et à chaque étape du transport. Cette fois-ci également passé en attente (perdu) en raison des contrôles à des barrages routiers, et d) identifier les principaux déterminants des prix de transport et des coûts / à chaque étape: toutes les causes possibles ont été clairement définies: la structure du marché (avec l'existence du marché par exemple possible de pouvoir monopoles, oligopoles, monopsones, etc), la rareté de trésorerie, la qualité des routes, des infrastructures de transport, les services de transport, la disponibilité et l'abordabilité de production faible dans les zones reculées ou montagneuses, etc

Comme dans le cas des coûts de stockage, une analyse comparative a été menée afin d'évaluer les différences dans l'incidence des coûts d'infrastructure de transport entre le commerce formel et informel.

iii) Coûts des barrières non tarifaires domestiques

Les coûts associés à des barrières non tarifaires (BNT) ont été estimées et comparaisons effectuées pour déterminer leur importance le long des canaux d'échanges formels et informels. Ces coûts concernent principalement: les taxes locales, les frais et les mesures réglementaires; barrages routiers; dépenses de ponts-bascules, des pots de vin à des agents publics, les pertes dues à chapardage dans le stockage ou le transit; dépréciation de la qualité tandis que les biens sont stockées ou en transit, les coûts découlant de mauvais état des routes conditions, les coûts de l'harmonisation des politiques pauvres à travers les frontières.

iv) les coûts de transaction des échanges formels et informels

Estimation des coûts de transaction implique: a) la qualification et la distinction entre les règlements et autres dépenses dans le secteur formel et ceux du commerce informel dans les corridors des matières premières; b) l'estimation des coûts des transactions commerciales, y compris les arrangements termes de réservations, des accords et des relations durables dans les corridors des produits de base, et, d) établissant les termes et conditions et les modes de paiement utilisés par les commerçants formels et informels dans les corridors des matières premières.

3.3 Échantillonnage et le terrain Collecte de données et analyse

3.3.1 Méthodes de collecte des données primaires

Méthodes à la fois qualitatives et quantitatives ont été utilisées pour générer des données primaires. Le travail de terrain a commencé par l'utilisation de méthodes qualitatives impliquant des interviews de divers acteurs dans le corridor, la compréhension de la couverture des chaînes et la collecte de données sur les coûts moyens de commercialisation (pour déterminer leurs tendances saisonnières) et d'autres caractéristiques des chaînes. Pendant ce temps, une étude préliminaire a également été réalisée afin de déterminer centres commerciaux où les données quantitatives devaient être recueillies à l'aide d'un questionnaire semi-structuré.

a) Les méthodes qualitatives

Les méthodes qualitatives étaient composées par un groupe de discussion avec des producteurs, des entretiens avec des informateurs clés différents acteurs de la chaîne, des études de cas portant et l'observation participante. Les détails de ces méthodes sont fournis ci-dessous:

i) Groupes de discussion (FGD)

Cette méthode a été appliquée seulement à recueillir des données auprès des producteurs. Les informations recueillies lors des groupes de discussion ont été particulièrement importantes dans l'évaluation de la fiabilité des informations recueillies auprès d'informateurs clés tels que les fonctionnaires du gouvernement et des ONG, et des sources secondaires. Pour chacune des chaînes de valeur, nous proposons de mener une discussion de groupe comprenant 20 producteurs à chacun des surplus sélectionnés régions productrices de matières premières dans les corridors. Les 20 producteurs comprenaient 5 hommes, 5 femmes et 10 jeunes⁵

Les chercheurs ont établi des liens avec le ministère de l'Agriculture des locaux dans les districts et les divisions afin d'identifier une poche de production où les discussions de groupe ont été réalisées. Cette poche a eu le plus haut niveau de production des produits des cultures ciblées / élevage. Les agriculteurs vingt (20) du FGD ont été sélectionnés à l'aide d'un échantillonnage aléatoire systématique après l'établissement de la population des ménages dans les poches d'étude choisies. De chacune des zones identifiées, un groupe de trois à cinq anciens du village, y compris au moins un chef assistant local a aidé les chercheurs à lister tous les ménages résidents d'une manière systématique. Une liste de questions a été utilisée pour orienter la discussion.

ii) Entrevues avec des informateurs clés

Des entrevues informelles et des consultations ont eu lieu avec les acteurs concernés participant aux chaînes de valeur. Ces acteurs ont été choisis à partir de tous les acteurs directs

⁵ Les Nations Unies définissent "jeune" comme personnes entre 15 et 24 ans. Cette définition a été adoptée par cette étude

(producteurs, transporteurs, expéditeurs, négociants, transformateurs, exportateurs, distributeurs et consommateurs) ainsi que les acteurs indirects (responsables d'associations d'acteurs directs et les représentants du gouvernement) dans les chaînes de valeur. Les Acteurs directs de la chaîne de valeur ont été interrogé au sujet de leurs opérations, les niveaux de coûts et des marges, le stockage des produits, les problèmes de transport, la valorisation et les questions de gouvernance, et les contraintes techniques et politiques, les opérations et les accords, les dirigeants d'associations, etc ont été interrogés sur le fonctionnement de leurs associations et les possibilités offertes et les défis rencontrés . Les représentants du gouvernement ont été interrogés sur les politiques et les règlements qui prévalent dans les secteurs retenus et comment elles affectent les échanges (voir détail des données à recueillir dans la section 3.6.2).

iii) des études de cas étendues

De longues analyses d'études de cas ont été menées avec les acteurs individuel du marché , leaders d'opinion et les spécialistes en la matière ,les ministères du gouvernement qui sont impliqués dans la chaîne de valeur des activités dans les corridors des matières premières. L'ethnographie technique d'entrevue a été appliqué dans la réalisation des études de cas. Nous proposons d'effectuer au moins une étude de cas dans chaque chaîne afin de capturer uniques contemporaines phénomènes socio-économiques entre tous les acteurs dans les corridors des matières premières.

iv) Observation des participants

Cet examen impliqAuit directement de la logistique de la chaîne de valeur à des fins de vérification, par exemple pour le transport agriculteur individuel, de séchage et de stockage, infrastructures de transport, les usines ,installations et les entrepôts. En se promenant dans les villages, les marchés, etc, et en discutant avec différents informateurs clés, des informations vitales sur les acteurs, les pratiques et les croyances ont été enregistrées et présentées dans le rapport.

b) Les méthodes quantitatives

Les données quantitatives ont été générées au moyen d'entrevues personnelles à l'aide d'un questionnaire semi-structuré. Ce questionnaire ciblé les acteurs du marché choisis au hasard dans les marchés clés identifiés dans les villes, les villes et les zones périurbaines, le long des corridors. Le questionnaire a été soigneusement pré-testé et révisé avant l'administration. Recenseurs formés ont été utilisés pour mener des entretiens personnels avec les acteurs du marché choisis au hasard.

3.3.2 Procédures d'échantillonnage pour les acteurs du marché

La première cible de l'enquête quantitative était l'acteur du marché sur **les marchés locaux** dans le grain / légumineuses, fruits / légumes et le bétail zones de production les corridors. Les répondants de ces entretiens ont été acteurs de la chaîne de valeur tels que **les producteurs, les intermédiaires (traders), les transformateurs et les meuniers, les transporteurs et les consommateurs**⁶. Il est prévu que le nombre d'acteurs de la chaîne (ou la longueur de la chaîne de valeur) dépendait de la marchandise et les caractéristiques opérationnelles du corridor. En outre, certaines chaînes de valeur sont susceptibles de commencer et se terminer dans quelques grandes villes / villages dans les corridors comme Kisumu, Kampala, Kigali, Bujumbura, Masaka, etc au lieu de continuer jusqu'à la fin de l'ensemble du corridor tel que spécifié dans le projet termes de référence.

Avant de se lancer sur des entretiens en utilisant le questionnaire semi-structuré, une mission exploratoire a été menée dans le but de créer des centres clés du marché dans les zones excédentaires et déficitaires des deux produits différents dans les corridors. Les marchés de produits différents ont été délibérément choisis en fonction de critères tels que le nombre d'acteurs du marché impliqués dans les produits concernés, l'utilisation de l'eau des rivières et des lacs régionaux dans le bassin du Nil, les activités commerciales des acteurs qui sont liés à étudier les matières premières et l'enquête budgétaire contraintes. Pour éliminer les petites et ad hoc de négociation des marchés de l'enquête, seulement formelles (licence) des marchés qui ont désigné des jours de marché ont été pris en compte. Toutefois, la condition de «avoir des jours de marché» a été assouplie pour les grandes villes et les villes qui ont de grands marchés qui sont actives sur une base quotidienne.

Après avoir sélectionné les marchés de l'enquête, la base de sondage pour les différents acteurs de la chaîne dans chaque marché a été établie en menant un compte de tête qui a ensuite été validé ou être authentifiés par les informateurs clés, les commerçants et les agents réguliers de licence ou 'Askaris marché »en leur demandant de confirmer la nombre de fournisseurs qui «normalement» fréquente le marché. Une probabilité proportionnelle à la taille d'échantillonnage aléatoire systématique a été utilisée pour sélectionner les personnes interrogées à partir de laquelle un échantillon de 20% de chaque catégorie d'acteurs dans tous les marchés ont été sélectionnés. Cela implique que les marchés avec de nombreux acteurs pour une catégorie particulière eu une plus grande représentation. En outre, les petits marchés de moins de cinq acteurs pour une catégorie particulière ne doit pas être pris en considération. Des efforts ont été faits pour éviter le double comptage des acteurs qui passent d'un marché à l'autre (acteurs mobiles), même si ces acteurs ont été utilisés comme informateurs clés lors du suivi de l'origine et la destination des marchandises.

L'échantillonnage ci-dessus et les processus d'entrevue ont été répété sur tous les marchés sélectionnés dans les corridors; s'ils étaient **essentiellement marchés de producteurs**

⁶ Les consommateurs ne sont pas inclus dans la chaîne de valeur du bétail

primaires, les marchés de producteurs secondaires ou les marchés de consommation. Les corridors (incluant les postes frontaliers) ont été suivis pendant 1-2 mois (30-60 jours), selon la longueur et / ou centres de cibles, avec des questions de rappel utilisés pour capturer la saisonnalité des données dans les corridors.

3.3.3 Administration des enquêtes sur terrain auprès des acteurs du marché

Le processus de collecte des données a été structuré de telle manière que la plupart des méthodes qualitatives, à l'exception des groupes de discussion, ont d'abord été employé à partir du point de départ des corridors jusqu'à la fin. Elle a été suivie par une étude détaillée des acteurs du marché dans les corridors, où chaque joueur directs a été échantillonné et interrogé dans les marchés sélectionnés à l'aide d'un questionnaire semi-structuré. Les discussions de groupe ont également été menées dans les zones excédentaires de production à ce stade.

Pour le **corridor Nord-Est des céréales et des légumineuses**, les principaux marchés des céréales et des légumineuses ont été sélectionnés parmi les villes suivantes: Mwanza, Kisumu, Kitale, Bungoma, Tororo, Jinja, Kampala, Masindi, Gulu et à Juba. En outre, les villes frontalières suivantes ont été incluses dans l'enquête: Isebania le long de la frontière entre le Kenya et la Tanzanie, Busia et Malaba le long de la frontière entre le Kenya et l'Ouganda, et Nimule et Oroba le long de la frontière entre l'Ouganda et le Soudan. Compte tenu des volumes d'échanges et de la porosité de la frontière, nous avons l'intention d'allouer 2 moniteurs à la frontière Isebania, 3 à Busia et Malaba (chacun), et 1 chacun à Nimule et Oroba. En outre, 6 agents recenseurs ont été utilisés pour recueillir des données de la chaîne de valeur entre les différents acteurs le long de ce corridor. À la frontière et les activités de surveillance du corridor se sont déroulées parallèlement et pendant 60 jours. Les céréales et légumineuses expert ont été les marchandises leader du classement général de la collecte de données dans ce corridor et qui a été aidé par un assistant MA & REMPAI et 3 superviseurs de terrain locaux.

Principaux marchés ciblés pour le **corridor de l'Ouest pour les céréales et les légumineuses** inclus Kigoma, Zomba, Kalemie, Fizi, Uvira et Bujumbura. Ici, le rôle de l'eau dans le transport des céréales et des légumineuses a également été étudié. Un moniteur frontière a été placé sur chacun des ports du lac Tanganyika: Bujumbura, Uvira, Kigoma et de Kalemie. Six (6) agents recenseurs ont été utilisés pour le suivi des activités le long du corridor. Comme pour le corridor Nord-Est, le grain et des produits de base l'impulsions d'experts a été pris en charge par un assistant (à partir MA / REMPAI) et 3 superviseurs recrutés localement.

Dans le **corridor des fruits et légumes**, de grands marchés qui ont été ciblées pour la collecte des données à la fois qualitatives et quantitatives inclus Kisii (bananes), Kisumu, Molo / Njoro (pommes de terre), Bungoma (fruits de la passion), Kitale (fruits de la passion), Jinja, Kampala, Masaka (bananes), Mbarara (bananes), Kisenye (ananas et bananes), Kigali (fruits de la passion) et Bujumbura. Les autres marchés qui ont été interrogés comprennent Cyanika (pour pommes de terre irlandaises qui sont négociés entre Kisoro et le frontière du Rwanda),

Kagitumba (différents fruits et légumes), Gatuna, Ntungamo et Bushenyi (bananes). Des efforts ont également été déployés pour suivre le mouvement des choux de la RDC à l'Ouganda par le biais Bunia et Butembo.

Un total de 10 moniteurs frontières et 6 agents recenseurs, 3 superviseurs et un assistant ont été alloués à ce corridor. Comme ce corridor partage le Kenya - Ouganda frontière avec le corridor Nord-Est, des efforts ont été faits pour utiliser les moniteurs frontières mêmes de la collecte des données sur le commerce transfrontalier. De même, ces deux corridors partagé recenseurs et des superviseurs sur le terrain qui ont été utilisées pour recueillir des données de la chaîne de valeur à Kisumu, Kitale, Kampala et Jinja.

La collecte de données dans le **corridor Kenya-Ethiopie-Soudan oriental du bétail vivant** ciblé Isiolo, Garissa, Wajir, Marsabit, Moyale, Mega et Arero. La surveillance des frontières a été réalisée en Moyale (frontière Kenya-Éthiopie), et Akobo et Pochalla (Ethiopie-Soudan frontière). Chacune de ces villes avait un moniteur frontière alors qu'une enquête a été menée acteur du marché par 4 agents recenseurs. L'équipe de terrain était sous la direction de l'expert des produits du bétail, un assistant de MA / REMPLAI et 2 superviseurs de terrain recruté localement.

Le **corridor Soudan - Egypte du bétail** contrôlait le mouvement de chameaux par des camions à destination de Port Soudan sur la mer Rouge. Un moniteur frontière a été placé à (ou près) Port Soudan. Il n'y avait pas de commerce de bétail vivant autre dans ce corridor que les bovins sont habituellement abattus et la viande bovine exportée au Caire par avion. Ce corridor impliqué la collecte de données à l'aide des entrevues avec des informateurs clés que par conséquent, seul l'expert des produits d'élevage et d'un assistant local ont été impliqués. Les activités de surveillance du corridor a pris 30 jours.

3.3.4 Les types de données recueillies à l'aide des méthodes différentes

La collecte de données auprès des acteurs du marché a été opérationnalisé à travers différents ensembles de listes de contrôle et une analyse détaillée du questionnaire semi-structuré. Les questions transversales telles que la sécurité alimentaire, le sexe et dimensions de la jeunesse, des politiques et de l'utilisation de l'eau dans le bassin du Nil ont été intégrés dans tous les instruments. Les différents types de données recueillies à l'aide de ces instruments sont mis en évidence ci-dessous:

Les données recueillies à l'aide de **groupes de discussion (ciblant les producteurs uniquement)**:

- Les principales cultures cultivées dans la région, la tendance de la production au cours des 5 dernières années, les variétés / races sont conservés / cultivé, si la production se fait individuellement ou collectivement, les marges brutes, etc
- Comment les producteurs obtiennent des intrants pour la production de la marchandise étude et les animaux vivants, la tendance générale des prix des intrants,

- Extension, de crédit et autres services,
- les technologies post-récolte pratiquées, le transport des produits, pertes, frais par d'autres acteurs, % de pertes pour les marges brutes, etc
- l'importance économique des cultures et du bétail à la maison, région,
- Les principales contraintes à la production et à la commercialisation de ces produits, les possibilités d'accroître la production et le commerce,
- l'allocation du travail chez les femmes adultes, hommes adultes, les jeunes femmes et les jeunes hommes, etc
- Facteurs d'inhibition et / ou de faciliter la participation des hommes, des femmes, des hommes et des jeunes femmes pour certains produits agricoles et des corridors
- Les femmes, les hommes, les jeunes mâles et femelles
- Les perceptions (attitudes) et les pratiques des hommes, des femmes, des hommes et des jeunes femmes liées à la participation et à tirer des avantages du commerce

Les données recueillies au moyen **d'entrevues avec des informateurs clés compagnies de transport maritimes:**

- Propriété de l'entreprise, la période de l'existence, de ses concurrents et des clients, etc
- Origine et destination des produits (Ouganda, Kenya, Soudan, Rwanda, Burundi, RDC, l'Ethiopie, l'Egypte ou d'autres pays d'Afrique), etc
- la source de l'information sur la valeur des produits,
- Processus à suivre lors de l'envoi des produits à l'intérieur et à l'extérieur du pays à d'autres pays du bassin du Nil,
- la structure des frais de transport / expédition, frais de port en cours, etc
- Les services offerts aux clients tels que les emballages, les paiements de transfert, etc
- La dimension de genre et de la jeunesse dans les transporteurs et les entreprises d'expédition
- L'utilisation de l'eau dans les rivières et les lacs du bassin du Nil

Les données recueillies au moyen **d'entrevues avec d'informateurs clés dirigeants des associations de producteurs / commerçants / transformateurs:**

- Courant d'adhésion, des services (rôles), la portée, les types de cultures / bétail membres sont impliqués dans, les services offerts aux membres et les avantages d'être membre, etc

- Formation des associations et leur évolution au fil du temps, les objectifs initiaux, le nombre initial de membres, etc
- Ventes et marketing de données, la coordination et la négociation des ventes par l'association, les marchés des produits d'association, l'emplacement de nouveaux marchés, etc
- Exigences de produit / spécifications techniques et les normes de qualité, la conformité,
- Les perceptions sur les obstacles tarifaires et non tarifaires, les coûts ou les risques aux membres, etc
- Le portefeuille économique des membres, si la production est à temps partiel ou une activité à temps plein pour les membres, l'efficacité de la production par les membres, etc
- défis et les opportunités commerciales pour les associations et leurs membres
- Les perceptions sur la façon dont les politiques dans les corridors de commerce affecter le commerce
- La dimension de genre et des jeunes dans les associations et leurs membres
- L'utilisation de l'eau dans les rivières et les lacs du bassin du Nil

Les données recueillies au moyen **d'entrevues avec des informateurs clés exportateurs et négociants:**

- Quantité de céréales, de fruits / légumes et le nombre de têtes de bétail en bourse, la qualité, etc
- Principaux clients, conclusion initiale de clients, de la saisonnalité des clients et des commerciaux
- Type de problèmes de stockage et de sa capacité de transport et les coûts, les autres coûts, etc
- Interaction avec d'autres commerçants et les associations de commerçants, qui détiennent le pouvoir entre les acteurs de la chaîne de valeur, de l'assistance offerte par les clients en termes de progrès, le crédit, les intrants de l'information, l'assistance technique, des recommandations, etc
- Niveau de satisfaction avec le commerce, les défis expérimentés, les possibilités d'accroître les échanges commerciaux, les politiques relatives à l'environnement des affaires des chaînes de valeur économique, etc
- Le rôle du gouvernement dans la détermination des prix de l'industrie,, le sourcing de produits et de canaux de communication mis en place, le rôle des autres acteurs indirects, etc
- Les risques rencontrés dans le commerce, l'avenir du commerce (horizon temporel), etc

- La dimension de genre et des jeunes parmi les commerçants
- L'utilisation de l'eau dans les rivières et les lacs du bassin du Nil

Les données recueillies au moyen **d'entrevues avec des informateurs clés responsables gouvernementaux et d'autres acteurs indirects**

- Importance de céréales, de fruits / légumes et du bétail sur le sous-secteur de l'économie, etc
- Le rôle du gouvernement, autre touche (indirecte) acteurs dans ce sous-secteur, leurs rôles, leurs intérêts, etc
- Les heures supplémentaires prévues des changements en termes de recherche, la vulgarisation, la distribution des intrants, la production, le transport, la transformation et la commercialisation, etc
- Les règles en vigueur, les politiques et la législation relative à la sous-secteur et des canaux de communication aux différents acteurs de la chaîne de valeur, etc
- Des mécanismes de suivi et d'application de commerce et les négociants, les problèmes rencontrés, les relations interrégionales, etc
- l'environnement général des affaires économiques, des interventions stratégiques mises en place par le gouvernement pour stimuler la chaîne de valeur transfrontalière
- Les compétences techniques et les capacités d'autres pour intégrer les femmes et les jeunes dans le commerce
- L'utilisation de l'eau des rivières et des lacs du bassin du Nil

Les données recueillies au moyen **d'entrevues avec des informateurs clés détaillants:**

- Les prix payés par les détaillants, capacité de stockage, les formes dans lesquelles les produits sont achetés (transformés ou non),
- les moyens d'acheter les fournitures, les fournisseurs privilégiés et la façon dont ils se trouvent, etc
- Les détaillants de services de fournir à leurs fournisseurs en termes d'intrants, de crédit et des conseils sur la demande du marché,
- Les moyens de communication avec les fournisseurs au sujet des exigences relatives au produit ainsi que la façon dont les prix sont déterminés.
- Les clients / clients des détaillants, leurs préférences, les changements dans les besoins et les préférences des produits, des tendances de consommation qui ont influé sur l'orientation future de ces produits pour l'industrie, etc

- Interaction avec d'autres commerçants et les associations de commerçants, qui détiennent le pouvoir entre les acteurs de la chaîne de valeur
- Les dimensions sexo spécifiques entre les détaillants, y compris les allocations de main-d'œuvre
- L'utilisation de l'eau dans les rivières et les lacs qui drainent le bassin du Nil

Les données recueillies au moyen **d'entrevues avec des informateurs clés processeurs**:

- Les principaux produits achetés, transformés et vendus, les modes de traitement,
- Les produits bruts (matières) prix, la valeur ajoutée, les coûts de transformation, les prix de vente et les mises à niveau technologiques
- Les commerçants / interactions intermédiaires pour obtenir des produits à traiter, des fournisseurs privilégiés, la source des produits,
- Les services fournis aux fournisseurs, la communication avec les fournisseurs, etc
- Type de stockage, les modes de transport, charges, pertes, les raisons de pertes,

Points de vente du marché, • réunion des clients et des défis rencontrés, les opportunités s'y attendre, etc

- Rôles des acteurs indirects tels que le gouvernement, les politiques, etc
- Interaction avec d'autres acteurs et conflits d'intérêts

Un résumé des catégories de données recueillies au moyen du **questionnaire semi-structuré**:

- Les données socio-économiques et démographiques des hommes, des femmes, des jeunes, hommes et femmes impliqués comme acteurs du marché, par exemple, le sexe, l'âge, l'éducation, etc
- Les principales fonctions des acteurs et des produits agricoles concernés et les montants approximatifs
- Détails des entreprises interrogées, y compris les aspects financiers et les exigences légales.
- L'adhésion à des associations de négociants / groupes d'agriculteurs, information sur le marché et de son utilité, de l'information sur les produits commercialisés
- Estimation des marges brutes
- les technologies post-récoltes, les modes de transport, leurs coûts (charges), les avantages, les inconvénients et les raisons de la préférence

- Les pertes après récolte, l'ampleur / étendue des pertes et des raisons pour lesquelles les pertes, les solutions possibles pour limiter les pertes
- Les coûts de production, stockage, transport, opérations de marché, les coûts d'exploitation, les amortissements, l'entretien et la réparation, les frais d'organisation / gestion, les coûts d'arrangements institutionnels (par exemple, contrats), les temps d'attente pour les opérations, les coûts (pertes) en raison de la rupture des contrats , etc
- Les taxes locales, les frais et les mesures réglementaires, les barrages routiers, les dépenses de ponts bascules, des pots de vin à des agents publics, les coûts (pertes) en raison de chapardage dans le stockage ou le transport, les frais résultant de mauvaises conditions routières, les coûts de l'harmonisation des politiques pauvres à travers la frontière, etc .
- Les coûts de transaction arrangements commerciaux, les règlements et les coûts associés, réservation et leurs coûts associés, les pertes de temps et les autres dépenses, les incidences financières de conditions et les modes de paiement utilisés, etc
- Les données sur le bétail comprenait également les caractéristiques générales du marché tels que le nombre d'animaux vendus par le marché, l'aide de vétérinaires, etc
- l'allocation du travail chez les femmes adultes, hommes adultes, les jeunes femmes et les jeunes hommes, etc
- Facteurs inhibant la participation et la facilitation de l'accumulation de l'intérêt et des hommes, des femmes, des hommes et des jeunes femmes pour certains produits agricoles et des corridors
- Les perceptions (attitudes) et les pratiques des hommes, des femmes, des hommes et des jeunes femmes liées à la participation et à tirer des avantages du commerce pour certains produits agricoles et des corridors
- Les interventions nécessaires pour remédier aux attitudes négatives et les pratiques contre des hommes, des femmes, des hommes et des jeunes femmes liées à la participation et à tirer des avantages du commerce pour certains produits agricoles et des corridors
- Utilisation de l'eau dans les rivières et les lacs du bassin du Nil

3.3.5 Saisie et analyse des données

Après l'approbation du rapport initial et les instruments de collecte de données par le Client, un modèle de questionnaire de données pour l'acteur du marché a été construit en utilisant SPSS. Le modèle a été divisé selon les sections du questionnaire semi-structuré afin de faciliter la saisie des données et aussi de minimiser les erreurs. Chaque section a été fait par un agent de saisie de données formé afin de lui / elle pour se familiariser pleinement avec la section et donc de minimiser les erreurs de saisie des données.

Pour les données qualitatives (à partir d'entrevues et groupes de discussion), la saisie a été faite en utilisant des modèles qualitatifs élaborés par les experts des matières premières. Les données de ces modèles ont ensuite été analysées et utilisées pour rédiger les rapports qualitatifs des corridors différents de cette étude

4.0 Production et Structure de Consommation et Distribution

4.1 Tendances de la production pour les produits sélectionnés

La production des récoltes alimentaires importantes dans les pays riverains du Nil a stagné dans les deux dernières décades et seulement dans les dernières cinq années, ce qui a fait améliorer un peu de niveau de consistance dans la croissance. En particulier la région de l' Afrique de L'Est continue à connaître des déficits dans la plupart des produits alimentaires (Tableau 4.6). La production de récolte est prédominée par des producteurs à petite échelle dont la productivité a été sévèrement affectée par leur surdépendance à l'agriculture dépendant de la pluie (plutôt que d'irrigation), en augmentant des prix de contributions des intrants agricoles hors de ferme, mauvais état des infrastructures et épuisement rapide de nutriments du sol en raison de matières grasses de périodes en jachère. Bien que certains pays du Bassin du Nil, notamment le Kenya, l'Ouganda et l'Éthiopie aient des dossiers de post-indépendance exemplaires dans les services d'extension et des recherches agricoles qui visaient la promotion d'adoption de la haute productivité de cession qui varie et des engrais(surtout dans la production de produits commerciaux tels que le thé, le café, le tabac et l'horticulture), l'adoption de ces technologies améliorées par les producteurs des produits alimentaires a été décevante singulièrement à part l'Egypte. La récolte des produits alimentaires cède dans la chute Afrique de L'Est au-dessous des moyennes de l'Afrique, sauf en cas du maïs; ils sont faibles comparativement aux moyennes globales. Les productions de la région pour les céréales importantes (le maïs, le blé et le riz) sont seulement 13, 10 et 20 pour cent de leurs potentiels, aux stations de recherche, respectivement (Ackello-Ogut, 2008).

Tableau 4.6: L'offre et la demande pour les produits agricoles sélectionnés en 2003, 2009 et 2015 (000' tonnes)

Produit	2003		2009		2015	
	Offre	Demande	Offre	Demande	Offre	Demande
Maïs	10,546	10,803	12,508	12,709	14,968	15,032
Riz	2,558	3,069	2,954	3,691	3,424	4,470
Autre Cereal	1,690	1,681	1,859	1,862	2,053	2,057
Patates	3,137	3,181	3,777	3,885	4,582	4,763
Haricots	1,359	1,330	1,471	1,463	1,626	1,725
Legumes	9,844	8,666	10,915	10,148	12,181	11,952
Bananes	15,335	15,334	17,825	17,824	20,825	20,825
Fruits	3,940	3,789	4,568	4,303	5,334	4,904
viande des Bovins	1,290	1,294	1,538	1,537	1,842	1,842
Viande de mouton	432	425	463	474	500	526
Autre Viande	573	574	611	659	656	764

MAÏS

À part l'Égypte dont la production de maïs est irriguée, la production des autres pays du Bassin du Nil principalement - l'Éthiopie, le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie – est extrêmement irrégulière et susceptible aux changements météorologiques. La productivité dans tous les pays du Bassin du Nil, sauf l'Égypte, augmentait généralement depuis 1998 (Tableau 4.7). L'expansion de la région a été plus visible en Ouganda et un peu marginal pour le Kenya, l'Éthiopie et la Tanzanie (Tableau 4.8). Les trois derniers pays ont alloué les plus grandes surfaces pour la production de maïs (entre 1.5 et 3.0 millions d'hectares dans les cinq dernières années) mais leurs productions nationales ont stagné à environ 3 millions de tonnes depuis plus de deux décades (Figure 4.2). Les producteurs à petite échelle de maïs dans la région (le Burundi et le Rwanda) avaient aussi l'expansion d'importante zone reflétant probablement des modèles de consommation qui préfèrent le maïs et dorénavant l'accentuation de politique publique sur les produits.

**Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la
Région du Bassin du Nil**

Tableau 4.7: Les tendances de production de maïs (000 ha)

Année	Burundi	RDC	Egypte	Ethiopie	Kenya	Rwanda	Soudan	Ouganda	Tanzanie
1990	168	1008	4799	0	2290	101	27	602	2445
1991	172	1023	5122	0	2400	104	61	567	2332
1992	176	1053	5069	0	2430	98	51	657	2226
1993	172	1130	5039	1456	2089	87	40	804	2282
1994	123	1184	5112	1396	3060	67	48	850	1486
1995	153	1008	4535	1990	2699	56	21	913	2874
1996	144	1101	5165	3164	2160	67	54	759	2822
1997	145	1167	5806	2987	2214	83	52	740	1831
1998	132	1215	6337	2344	2464	59	42	924	2685
1999	129	1199	6143	2832	2322	55	37	1053	2421
2000	118	1184	6474	2683	2160	63	53	1096	1965
2001	124	1169	6094	3298	2790	81	53	1174	2653
2002	127	1155	6431	2826	2409	92	53	1217	4408
2003	127	1155	6530	2744	2711	79	53	1300	2614
2004	123	1155	6236	2906	2607	88	60	1080	3157
2005	135	1155	7085	3912	2906	97	10	1170	3219
2006	117	1155	6374	4030	3247	92	109	1258	3423
2007	116	1156	6243	3337	2929	102	70	1262	3302
2008	118	1156	7401	3776	2367	167	62	1266	3556
2009	120	1156	7686	3897	2439	286	66	1272	3326
2010	126	1156	7041	4400	3222	432	35	1373	4475

Tableau 4.8: Maïs récolté dans la région (000 ha)

Pays/Année	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Burundi	112	115	116	113	114	116	115	106	117	120	126
RDC	1482	1463	1482	1482	1483	1483	1483	1484	1484	1484	1485
Egypte	843	873	828	834	789	868	762	776	936	983	969
Ethiopie	1656	1893	1507	1791	1802	1950	1526	1695	1767	1768	1772
Kenya	1500	1640	1592	1671	1351	1771	1888	1615	1700	1884	2008
Rwanda	89	106	105	103	115	109	115	141	145	147	185
Soudan	72	72	63	72	58	10	104	37	31	37	26
Ouganda	629	652	676	710	750	780	819	844	862	887	890
Tanzanie	1018	846	1718	3463	3173	3110	2570	2600	2848	2961	3100

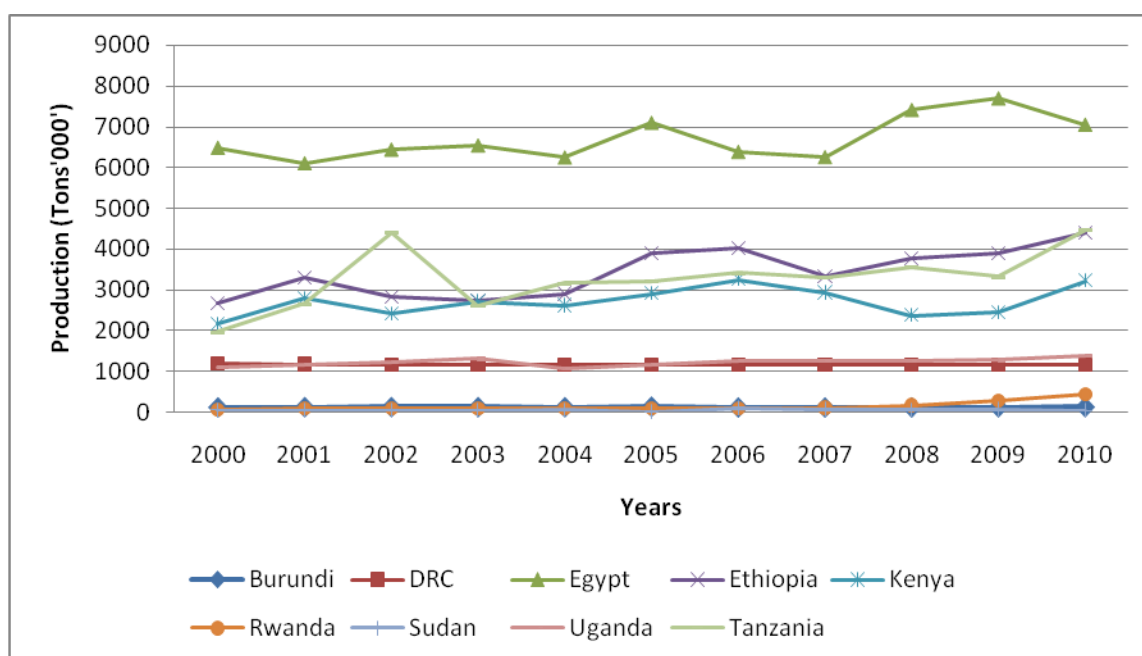


Figure 4.2 : la Production de Maïs dans les pays de production importants du Bassin du Nil (000 tonnes)

Source : FAOSTAT (2011)

Dans tous les pays de production importante de maïs, les stratégies soutenant l'accès augmenté aux semences améliorées et aux engrais par des producteurs à petite échelle (qui fournissent plus de 75 pour cent de production agricole totale dans la région) et le temps favorable semblent payer quelques dividendes. Le Kenya était en 2006 et 2007 au point culminant avec 3 millions de tonnes et satisfaisant des besoins domestiques, un exploit qu'il a accompli seulement une fois avant (dans la saison 1994) pendant que la Tanzanie a culminé plus de 4 millions de tonnes en 2002 et 2004. Dans la région, seulement l'Ouganda a eu une tendance de

croissance consistante dans la production de maïs, mais le pays utilise de petites quantités de semences sélectionnées et des engrais comparé, par exemple, au Kenya. La productivité dans la région est basse en raison de la faible application des engrais, les semences de faible qualité et un manque de pratiques agricoles qui permettraient l'accomplissement de 7-8 tonnes/ha connues en Egypte (Figure 4.3).

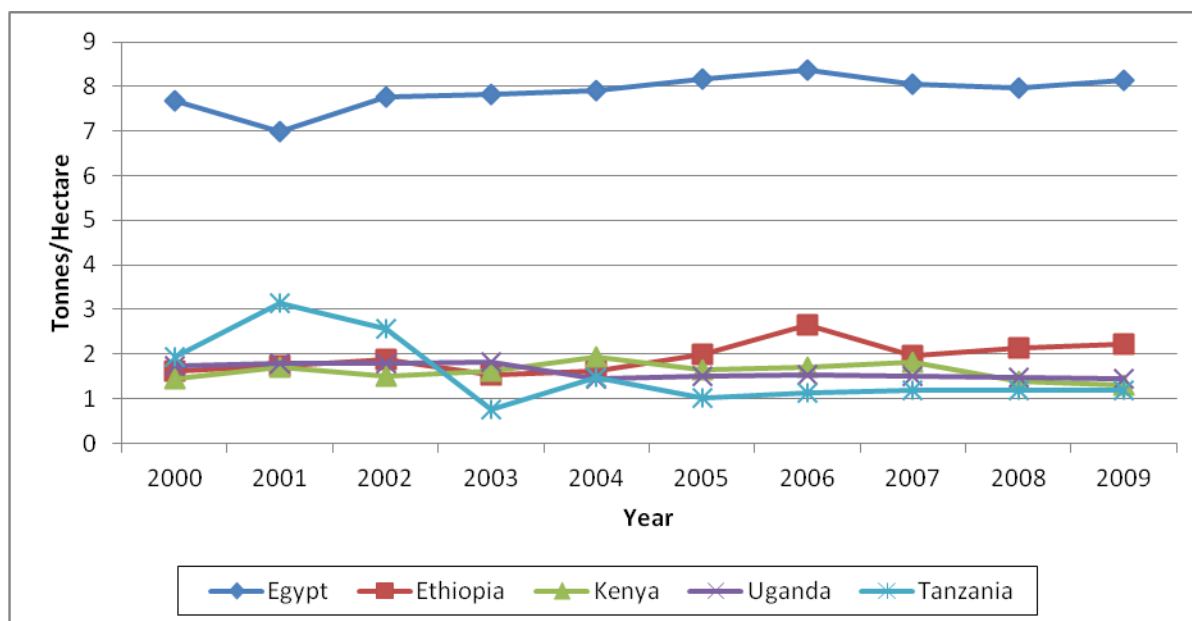


Figure 4.3: Productivité de Maïs dans les Pays du Bassin du Nil sélectionnés
Source : FAOSTAT (2012)

Le maïs est la plus importante commodité dans la région du point de vue de la sécurité alimentaire et sa consommation a augmenté considérablement au fil des années à travers la Bassin du Nil. En dépit des efforts fournis pour garantir la sécurité alimentaire dans la région, la production de céréales, généralement et les réserves de maïs en particulier, continuent à être au-dessous des demandes des consommateurs nécessitant ainsi des importations. Le déclin de production des aliments de base comme le maïs est survenu contre une toile de fond de demande grandissante pour les produits alimentaires provoquée par, parmi d'autres facteurs, la haute croissance démographique menant ainsi aux déficits structurels. Pour le Kenya, depuis l'année 2001, l'augmentation générale dans la production de maïs a eu pour résultat le refus des déficits et on s'attend à ce que cela s'améliore avec les frontières plus ouvertes, en considérant la nature bouleversée de saisons du marketing de maïs dans la région. Dans la région d'Afrique de l'Est (selon les statistiques du Kenya, l'Ouganda, la Tanzanie et le Rwanda), on estime que les réserves nettes s'améliorent d'un déficit de 201 000 tonnes en 2009 à un déficit de seulement 64 000 tonnes d'ici 2015 (ASARECA/IFPRI, 2005).

RIZ

Le riz est la céréale la plus populaire au niveau mondial du point de vue de la consommation. La surface totale allouée à la production de riz dans l’Afrique Sub-saharienne est environ 8.5 millions ha (à peu près 5.5 pour cent de la surface totale globale), Madagascar et Nigérie comptent 60 pour cent de cette région. Comparé de l’Asie qui irrigue légèrement plus de 50 pour cent de son riz, la proportion de la surface irriguée dans l’Afrique Sub-saharienne est simplement 10 pour cent. La moyenne de productions de l’Afrique Sub-saharienne est de 1.5 tonnes/ha (40 pour cent des productions en Asie) et n'a pas changé de façon significative dans les trois décades dernières (Mahabub Hossain, IRRI, 2006). La plus haute production de riz au niveau nationale annoncée en Afrique (et dans le monde d'ailleurs) était en Egypte en 2005 et 2006 (Figure 4.4). L'expérience égyptienne est à la suite de l'irrigation et de la direction améliorée qui manquent dans les autres pays de Bassin du Nil (FAO, Rédaction - le septembre de 2006).

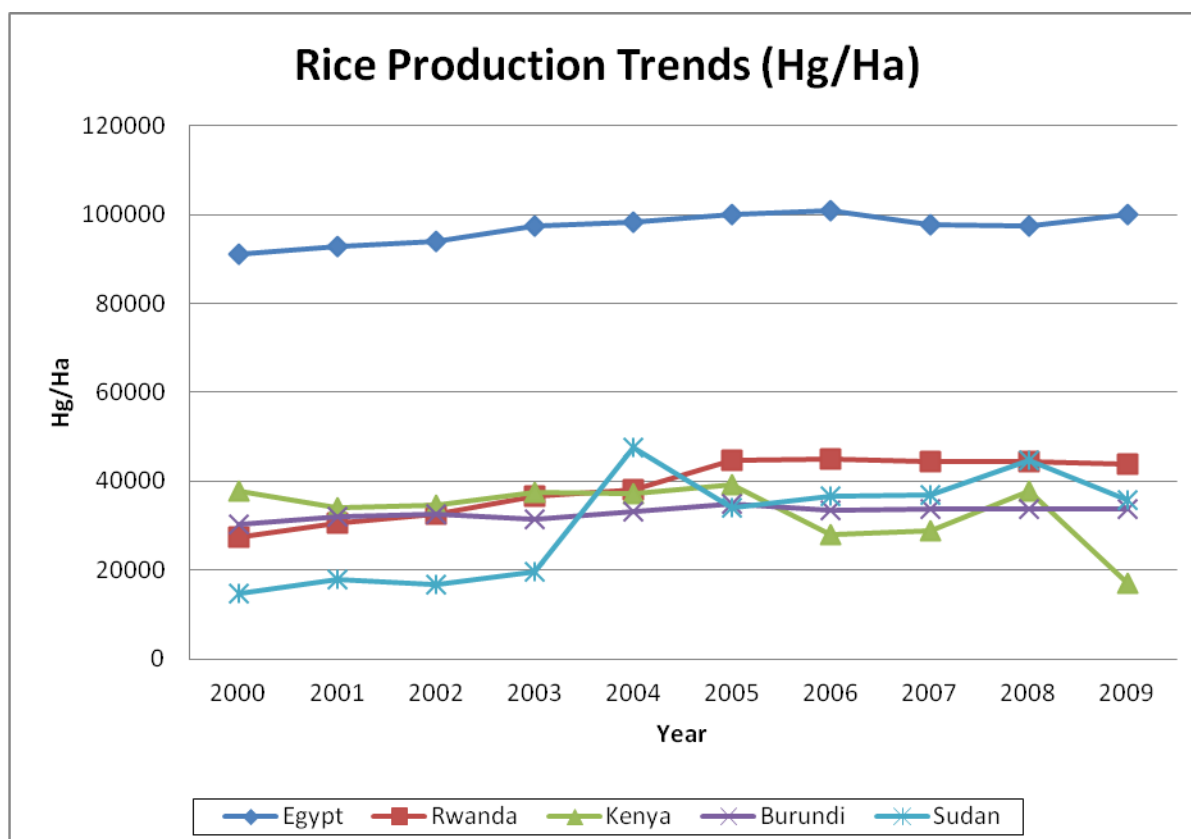


Figure 4.4 : Productivité du Riz dans les Pays sélectionnés du Bassin du Nil

Source : FAOSTAT (2012)

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

À part l'Égypte, qui est de loin le plus grand producteur de riz dans la Bassin du Nil, les autres producteurs importants sont la Tanzanie, l'Ouganda, le Burundi et le Rwanda (Tableau 4.9). La production au Kenya qui est actuellement un importateur net de riz a stagné à une moyenne d'environ 45 mille de tonnes entre 1990 et 2004 mais la période 2005-2007 a connu une augmentation marginale de la production à une moyenne de 60 mille de tonnes mais encore cela n'a pas été capable de satisfaire la demande. Certaines des raisons principales citées pour la faible performance au Kenya sont de hauts prix de contributions, la mauvaise gestion de grands projets d'irrigation d'échelle et la pauvre utilisation de fonds de donateur ont voulu promouvoir la production de riz dépendant sur la pluviosité dans le Kenya de L'Ouest (BAD, 2005).

Tableau 4.9: La production moyenne de riz moulue dans les pays sélectionnés du Bassin du Nil (en tonnes)

Année	Egypte	Tanzanie	Ouganda	Burundi	Kenya	Rwanda	Soudan	Ethiopie
2000	6000490	781538	109000	51678	52349	11654	8000	15000
2001	5226703	867692	114000	60920	45000	15610	11000	15412
2002	6105456	984615	120000	62648	45000	20976	8000	14000
2003	6176266	1096923	132000	61256	40502	27891	15748	13000
2004	6352370	1058462	121000	64532	49295	46191	36000	12000
2005	6125300	1167692	153000	67947	62677	62194	20000	11244
2006	6755000	1206154	154000	68311	64840	62932	26000	12000
2007	6876830	1341846	162000	70911	47256	62000	23000	11244
2008	7,253,373	1,341,846	171,000	70,911	63,248	82,000	30,000	24,434
2009	7,500,000	-	181,000	-	37,198	80,000	22,500	-

Source : FAOSTAT (2012)

La consommation du Riz dans la région grandit aux taux rapides et la commodité devient un fort remplaçant pour les récoltes plus traditionnelles en raison des tendances alimentaires changeantes, surtout parmi l'augmentation rapide des populations urbaines. Les estimations de réserves nettes indiquent que, de tous les produits alimentaires, le riz aura les plus hauts déficits dans la partie de l'Afrique de l'Est et Centrale de la Bassin du Nil, avec le déficit de réserves montant de 737 000 tonnes en 2009 à 1.05 millions de tonnes en 2015 (ASARECA/IFPRI, 2005). La consommation de riz globale (grandissant à 3.2 pour cent

annuellement) et le large espace de production entre les producteurs et les niveaux potentiels devraient agir comme un fort stimulant pour les gouvernements dans le Bassin du Nil pour augmenter des investissements dans le sous-secteur de riz. Les technologies sont déjà disponibles donc plus d'attention devra être dirigée vers l'amélioration de leur adoption, méthodes d'agriculture de récolte remontant et réduction au maximum du prix de contributions et d'irrigation.

HARICOTS

Les producteurs cultivent environ 3 millions d'hectares de haricots annuellement dans l'Afrique de l'est, centrale et du sud, d'habitude comme un mélange de variétés (Site Internet CGIAR, 2010). Les haricots sont une récolte attrayante pour les fermiers, à cause de son adaptabilité à de différents systèmes de culture produisant une récolte à un cycle de courte croissance. Cependant, les haricots sont susceptibles aux maladies et aux tensions climatiques. Le haricot (sec) est un aliment de base importante en Afrique et il est évalué comme une des sources des plus bon marché de protéine pour les sections vulnérables de la population. Près de 70 pour cent de production de haricots dans l'Afrique Sub-saharienne est produit par le Burundi, l'Éthiopie, le Kenya, le Rwanda, la Tanzanie et l'Ouganda (FAOSTAT, 2011). Les haricots sont principalement produits dans les systèmes de contribution (achetés) hors de ferme bas par de producteurs à petite échelle (surtout les femmes) mais les améliorations de production de jusqu'à 150 pour cent sont possibles sous la direction optimale. Dans le passé récent, les producteurs ont cherché de plus en plus des variétés améliorées qui satisfont des demandes du marché spécifiques et/ou des variétés qui sont adaptées aux agro-écosystèmes locaux. À cet effet, entre cinq à vingt variétés⁷ de haricot ont été libérés dans dix-sept pays dans la région mais cela ne semble pas avoir des impacts puisque les estimations montrent que d'ici à 2015, la région peut connaître la demande d'excès à l'air d'environ 100 000 tonnes.

Selon la statistique FAO, la production de haricots secs dans le Bassin du Nil est dominée par la Tanzanie (plus de 800 000 tonnes par an) suivi par l'Ouganda (environ 450 000 tonnes par an); les autres producteurs principaux sont le Burundi, le Rwanda, le Kenya et l'Éthiopie, dont la production annuelle est dans la gamme de 200 000 à 300 000 tonnes (Figure 4.5). En général, la production de ce produit a été irrégulière dans la région, en dépit de son haut classement comme un des produits alimentaires principaux. Les priorités pour la production de haricot dans la région comptent sur les activités de recherche avancées, en augmentant la productivité, en améliorant des liaisons du marché et en améliorant la direction de connaissance et l'utilisation. Plus d'impact peut être accompli en augmentant la superficie pour les variétés améliorées, en adoptant des pratiques de direction de haricot améliorées (IBMPs) et en exploitant des occasions du marché régionales surtout en Éthiopie, l'est DR Congo, la Tanzanie du Nord et l'Ouganda de l'est. A moyen terme, les investissements dans le fait d'escalader la diffusion de variétés récemment libérées et d'IBMPs peut augmenter la production de haricot dans le Bassin du Nil. A long terme, le soutien des avantages aux producteurs et aux consommateurs de toute

⁷ (www.ciat.cgiar.org/africa)

la région peut être accompli par les investissements dans la recherche pour surmonter des contraintes de production importantes.

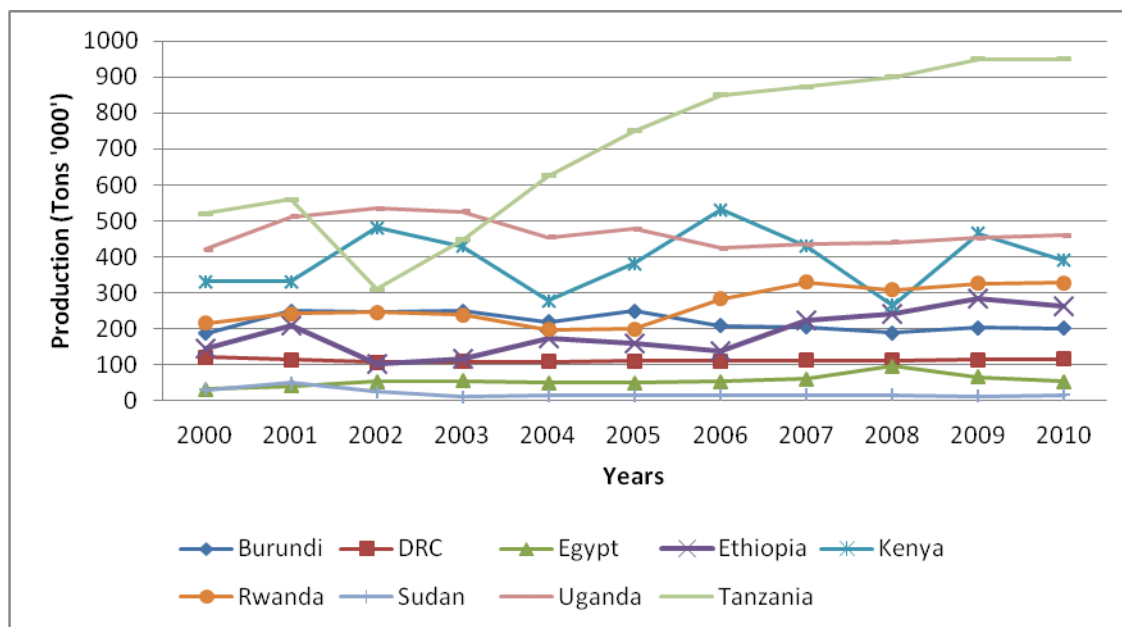


Figure 4.5: Tendances de Production de haricots sèches
Source : FAOSTAT (2012)

FRUITS ET LÉGUMES

Une grande proportion de l'industrie d'horticulture dans le Bassin du Nil est encore au stade infantile et est basée sur de producteurs à petite échelle qui peuvent satisfaire à peine des besoins strTICs des marchés étrangers. Les infrastructures de soutien et les institutions de marketing basées sur le producteur sont d'habitude sous développées. Cependant, dans la Bassin du Nil un certain nombre de pays ont commencé maintenant et plus agressivement sur les marchés étrangers pour les fruits et les légumes suite aux succès démontrés par le Kenya. Le commerce international dans les produits horticoles est monté à un taux de sept pour cent par an, comparé avec seulement deux pour cent pour les récoltes de base. Selon la Banque Mondiale, les produits de la haute valeur peuvent fournir une occasion aux producteurs dans les pays en développement pour rivaliser pour une part de ce marché d'exportation lucratif. A cause de leurs caractéristiques comme les produits principalement périssables et vu l'avantage comparatif apprécié par les pays les produisant, les produits horticoles offrent des perspectives substantielles pour la croissance d'exportation dans la Bassin du Nil en raison de la proximité relative sur les marchés européens grandissants.

L'horticulture connaissait généralement une expansion dans les niveaux d'exportation promus par les prix internationaux favorables, mais, à partir de 2001, le secteur a commencé à connaître des fluctAUtions substantielles principalement attribuées aux exigences nouvelles et strTICes des marchés internationaux. L'expérience du Kenya avec les exportations horticoles

montre le succès considérable et le potentiel. Le pays est resté le principal exportateur dans la région de l'Afrique de l'est au cours des années. En raison en grande partie des efforts gouvernementaux récents visés à l'amélioration de la production et du marketing, les exportations horticoles venant d'Éthiopie ont grandi progressivement depuis 2000 et son revenu d'exportation total était environ 2.8 millions d'USD, puis 2.2 pour cent du revenu d'exportation du Kenya du même sous-secteur dans une même année (la Banque Mondiale, 2004).

Les exportations et les importations horticoles pour les autres pays du Bassin du Nil sont toujours négligeables (par ex le Rwanda et l'Ouganda exportent moins de 50 000 tonnes chacun annuellement ainsi la suggestion des occasions qui pourraient être tapées à condition que la productivité soit augmentée et les normes sur le marché d'Union Européenne lucratif soient rencontrées. Les réserves nettes régionales estiment que les fruits et les légumes pour la période 2009 et le surplus de spectacle de 2015 pourraient augmenter puisque plus de producteurs à petite échelle adoptent des pratiques d'irrigation.

BANANES

La production de la banane dans la région est dominée par l'Ouganda, dont la production de l'année 2010 est juste au-dessus de 10 000 000 tonnes, suivies par la Tanzanie (Tableau 4.10). L'accès limité sur les marchés de facteur de production (le travail, la terre et le crédit), faible taux d'investissement du secteur privé, le manque de valeur ajoutées aussi bien que facteurs biophysiques critiques (les insectes nuisibles, les maladies et la dégradation de sol) a mené à un déclin ou a stagné la production de la banane en Ouganda. La production du Kenya montre une tendance positive dans les cinq dernières années, grâce à une amélioration de l'adoption des semences améliorées (tels que les plants cultivés du tissu), mais, puisqu'en Ouganda, la récolte est considérée simplement comme une source pour la sécurité alimentaire, plutôt qu'une entreprise commerciale. Le potentiel de production pour les semences améliorées avec la résistance aux principales maladies et aux insectes nuisibles est 35-40 tonnes/ha comparées à la moyenne actuelle de moins de 5 tonnes/ha pour l'Afrique de l'Est.

Le commerce intra régional des bananes et autres produits horticoles reste faible en grande partie à cause de la faible productivité, l'orientation de subsistance parmi les producteurs à petite échelle et les faibles niveaux de valeur ajoutée à la production. La région a enregistré la pire performance dans l'exportation de marchandises de bananes avec l'Ouganda étant son exportateur le plus grand de ce produit.

Tableau 4.10: La production de bananes en tonnes(000)

Pays	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Burundi	1603	1600	1650	1720	1780	1701	1760	620	137
RDC	1509	1521	1513	1507	1514	1520	1522	1516	1566
Egypte	878	871	875	880	855	945	1062	1121	1029
Ethiopie	140	175	182	211	228	250	261	209	172
Kenya	1073	1019	1200	1200	1238	1187	1687	1687	1583
Rwanda	2785	2408	2470	2593	2653	2686	2604	2994	2749
Soudan	74	74	76	75	74	79	84	89	85
Tanzanie	2806	2465	2793	3572	4112	3696	3576	3873	3585
Ouganda	10503	10303	10288	9608	9617	9805	9954	10104	10150

Source : FAOSTAT (2012) - la combinaison de banane de désert et de plantains)

FRUITS DE LA PASSION

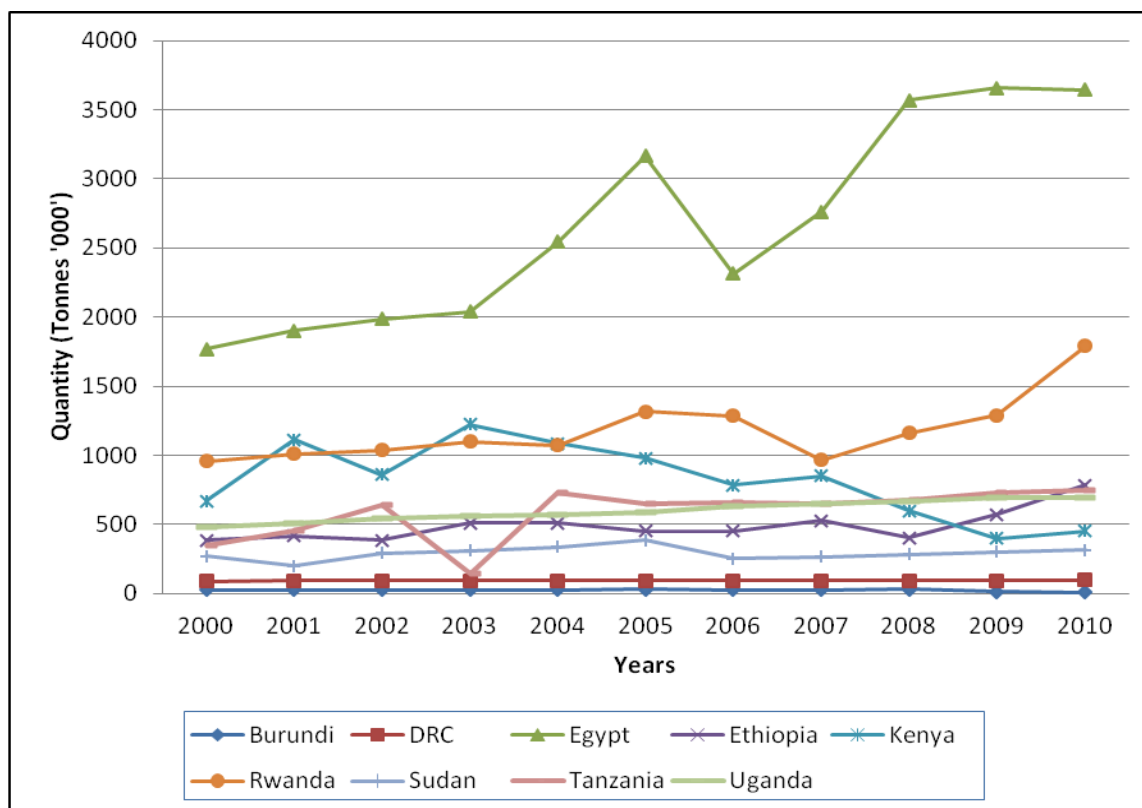
Le Kenya domine dans la production de fruits de passion dans la région avec une production moyenne de 55 116 tonnes métriques dans les cinq dernières années. Les fruits sont principalement exportés en Europe bien que certains soient consommés dans le pays et échangés aussi avec l'Ouganda et d'autres pays du Bassin du Nil. Le Kenya est suivi par le Rwanda lors d'une production moyenne de 13 000 tonnes métriques qui est surtout vendue dans la région. Avec la grande demande pour le fruit dans l'Union Européenne, la plupart des producteurs abandonnent la production d'aliments de base comme le maïs en faveur des fruits de passion. Cependant, un problème important faisant face les producteurs de fruits de passion à travers la région est une augmentation des maladies fongiques et bactériennes, l'insuffisance technique sur la direction de récolte et la pauvre manipulation de post-récolte qui réduit la qualité de la récolte. Cela a été la cause d'une complète arrestation de production de la plupart des producteurs. Le Rwanda a une production potentielle de 20-25 tonnes/ha sous l'agriculture commerciale normale en comparaison de 15 tonnes/ha actuelles. Cette faible productivité est principalement attribuée à trop de fournisseurs qui fournissent une trop petite quantité qui a pour résultat la provenance primaire incontrôlée et manque d'activités coordonnées, un problème qui est répandu dans les pays du Bassin du Nil. Avec une telle production et des activités du marketing non coordonnées, il n'est pas facile de tracer leur provenance et quand ils ont été récoltés et il est difficile de se conformer à la qualité strTICE, l'hygiène et les exigences de traçabilité des marchés européens. Cela implique que les occasions pour

augmenter la production de producteurs à petite échelle de fruits de passion dans la région sont très limitées.

POMMES DE TERRE IRLANDAISES

La production de pomme de terre irlandaise dans la région est essentiellement pour les raisons de sécurité alimentaire. Selon les statistiques de FAO, l'Egypte domine dans la production de pommes de terre avec une production moyenne de 2 669 000 tonnes métriques dans les dix années dernières et est suivie par le Rwanda avec une production moyenne de 1 181 000 tons métriques (Figure 4.6).

Il y a eu un déclin dans la production de pomme de terre en Ouganda et au Rwanda au cours des années, principalement en raison du fait que les producteurs n'utilisent pas de graine saine et bien qu'il n'y ait aucune taxe sur les intrants agricoles, peu de producteurs utilisent des engrais ou des pesticides dans leurs fermes. La productivité du Kenya a été sur l'augmentation dans les dix dernières années à cause d'un programme d'extension de la recherche concernant les pommes de terre, avec l'accentuation sur l'utilisation de culture de tissu et haut la cession des variétés de pomme de terre. C'est couplé par la forte demande pour la pomme de terre dans les zones urbaines importantes telles que Nairobi. Les occasions pour le commerce régional et global existent, mais sont limitées.



La figure 4.6 : Production des Pommes de terre en Tonnes ('000)
Source : FAOSTAT (2012)

ANANAS

Le Kenya est le principal producteur d'ananas dans la région avec une moyenne de 61 pour cent dans les dix dernières années et est suivi par la République démocratique du Congo avec une production moyenne de 26 pour cent (Figure 4.7). La production au Kenya est principalement faite par les productions commerciales à grande échelle avec très peu de producteurs de la petite échelle. Par contre, la production d'ananas en Ouganda et au Rwanda est exclusivement faite par les producteurs de la petite échelle. Peu de producteurs de la petite échelle au Kenya ont fait face au problème de marché et le fait de produire parce qu'aucun processeur ne peut être autorisé autre que le Kenya Delmonte une filiale de Membre de la famille royale Delmonte, aux Etats-Unis, à cause de son statut monopoliste accordé par le gouvernement du Kenya. Le Rwanda a peu d'avantage comparatif pour l'exportation à grande échelle d'ananas à l'Union Européenne, sauf dans de petits marchés spécialisés ou dans sa forme séchée. La majorité de pays de fournisseur expédie des ananas sur les marchés d'Union Européenne en bateau. RDC et le Rwanda n'ont pas été capables de rivaliser dans les prix d'UE comme ils ne remplissent pas les normes de qualité et d'exigences de grandeur sur ce marché. Le potentiel de RDC dans la production et l'offre à la région des ananas est en grande partie inexploité.

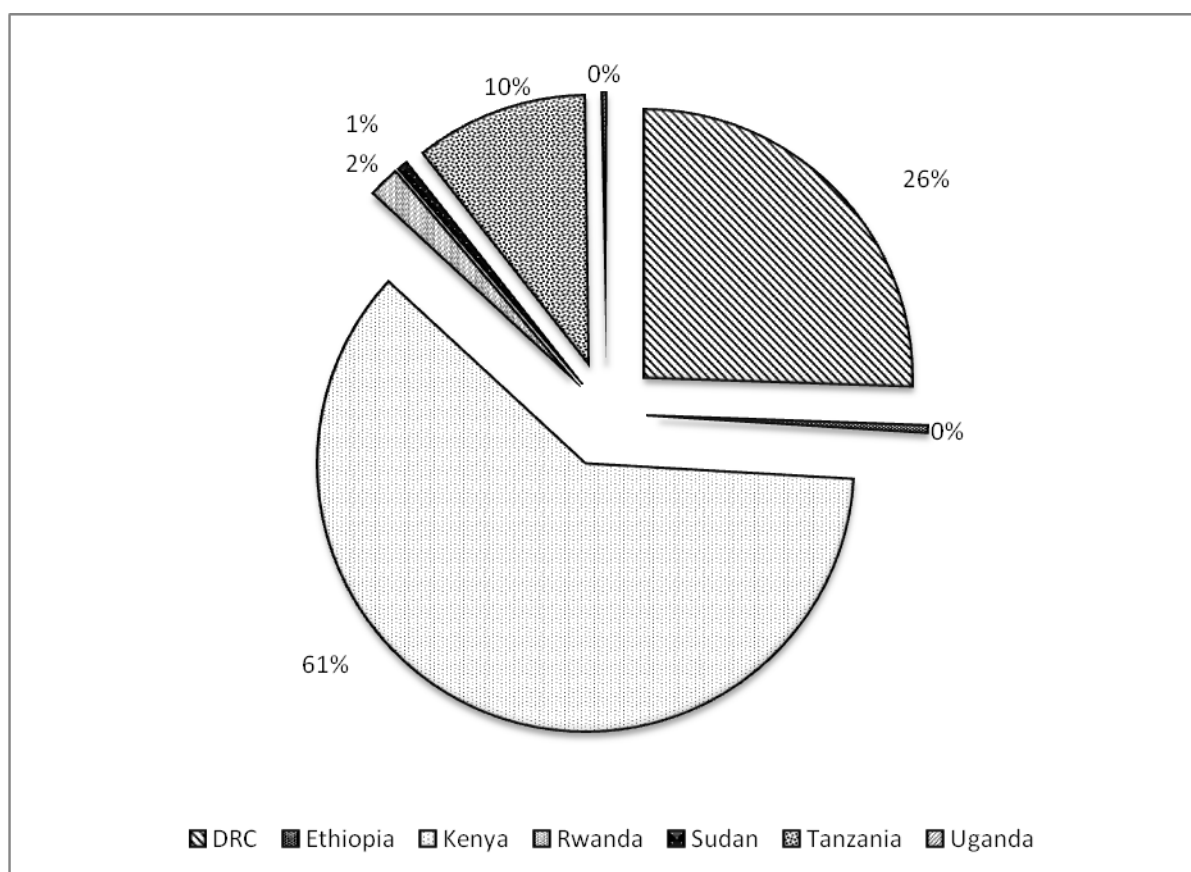


Figure 4.7: Production et distribution d'Ananas dans la région du Bassin du Nil
Source : FAOSTAT (2012)

En Ouganda, la production d'ananas n'a aucune histoire clairement documentée. Traditionnellement, le fruit a été cultivé pour la consommation de famille mais dans les deux dernières décades il a supposé l'importance commerciale dans quelques parties du pays; c'est maintenant de loin l'article le plus largement cultivé dans la gamme de récolte de fruit et la chaîne de valeur.

BÉTAIL

Les tendances de production pour le bétail vivant dépendent des conditions de pâturage, dans les régions pastorales (l'état de pâturage, eau et sécurité). Il y a beaucoup d'échanges de transfrontières dans le bétail mais les grandeurs de troupeau réelles aux niveaux nationaux sont connues rarement avec n'importe quel niveau de certitude comme il n'y a aucune identification et presque tous les pays dans la région n'ont pas entrepris de recensement de bétail dans les trois à quatre décennies⁸ passées. L'Éthiopie a un des plus grands cheptels de bétail en Afrique avec la propriété de bétail soutenant actuellement et soutenant les moyens d'existence d'environ 80 pour cent de la population rurale. La majorité des pays a enregistré cependant des valeurs déclinantes de bétail vivant ces dernières années (selon les estimations) avec le Soudan (surtout la partie du Sud) qui était un exportateur important de bétail vivant pendant les années d'insécurité du pays en passant par une période réapprovisionnement.

Tableau 4.11 montre le nombre moyen d'animaux dans chacun des neuf pays du Bassin du Nil entre 1999 et 2010. Le Soudan avait la plus haute population de bétail par TLU suivi par l'Éthiopie, alors la Tanzanie et le Kenya dans cet ordre. Il vaut la peine de noter que les pays dans la région de Grands Lacs (l'Ouganda, la Tanzanie, le Rwanda, le Burundi et RDC) n'ont pas gardé de chameaux, probablement parce que ces pays sont mouillés tout au long de l'année et le chameau se développe bien dans les régions sèches. Le fait qu'aucun chameau n'a été annoncé en Ouganda est surprenant étant donné que la région Karamoja dans l'Ouganda de l'est nord est relativement sèche comme le comté Turkana au Kenya, encore les Turkana gardent des chameaux. En plus la haute incidence de bétail froissant entre les deux communautés devrait avoir présenté des chameaux parmi le Karamoja, qui semble ne pas avoir été enregistré.

Il est important de noter que bien que les pays dans la région de Grands Lacs soient plus mouillés et ont donc le pâturage adéquat et les ressources d'eau, ils sont enclins aux maladies⁹ insidieuses telles que la trypanosomiase, Peste des petits ruminants (PPR) et pneumonies contagieuses, dont les vecteurs habitent le climat subtropical humide et limitent donc la productivité de bétail.

⁸Récemment, Kenya en a fait une, en parallèle avec le recensement national de la population

⁹ A voir http://web.oie.int/hs2/zi_pays.asp?c_pays=218

Tableau 4.11: Population moyennes de différentes espèces de bétail dans les pays du Bassin du Nil (1999-2010)

Pays	Moyenne(Millions)				
	Chameaux	Bovins	Ovins	Caprins	UBT
Kenya	0.9	13.8	12.60	9.20	12.8
Ethiopie	0.6	42.8	16.30	19.00	34.2
Soudan	3.8	39.70	41.60	49.10	40.7
Egypte	0.1	4.30	3.90	5.10	4.0
Ouganda	-	6.74	7.58	1.46	5.2
Tanzanie	-	17.97	12.48	3.87	14.2
Rwanda	-	1.05	1.40	0.50	0.9
Burundi	-	0.41	1.32	0.25	0.4
RDC	-	0.77	4.07	0.91	1.0

Source : Tiré de FAOSTAT (2012)

*Population basé sur les données de pays à part 2000

UBT = Unités de Bétail Tropicales

CHAMEAUX

Le Soudan est le principal producteur de chameaux, en contribuant environ 70 pour cent du stock dans la région (Figure 4.8). Il est suivi par le Kenya et l'Éthiopie à 18 et 10 pour cent respectivement. Le Soudan a connu une croissante production dans les chameaux au cours des dix dernières années. Le reste des pays montre une tendance de production constante.

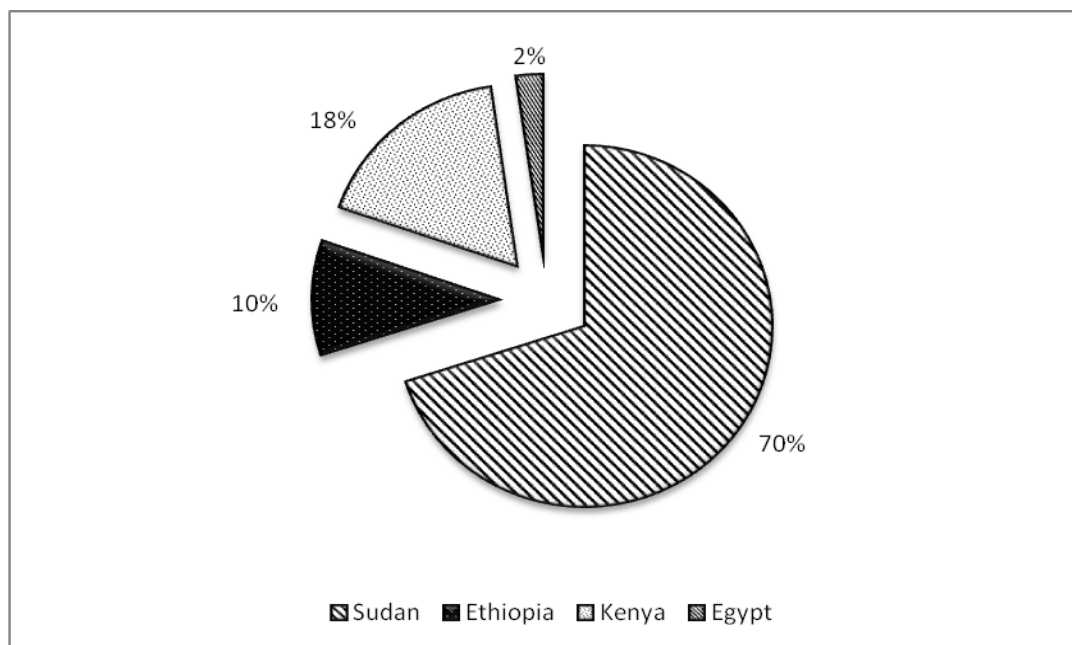


Figure 4.8 : Production de Chameau dans en Valeurs (Tête)
Source : FAOSTAT (2012)

BÉTAIL

Depuis 2005 l'Éthiopie a eu une tendance de production croissante dans la production de bétail avec le reste des pays ayant des tendances de production relativement constantes (Figure 4.9). Le pays est le principal producteur de bétail avec une contribution moyenne de 34 pour cent suivis par le Soudan à 31 pour cent depuis les dix dernières années.

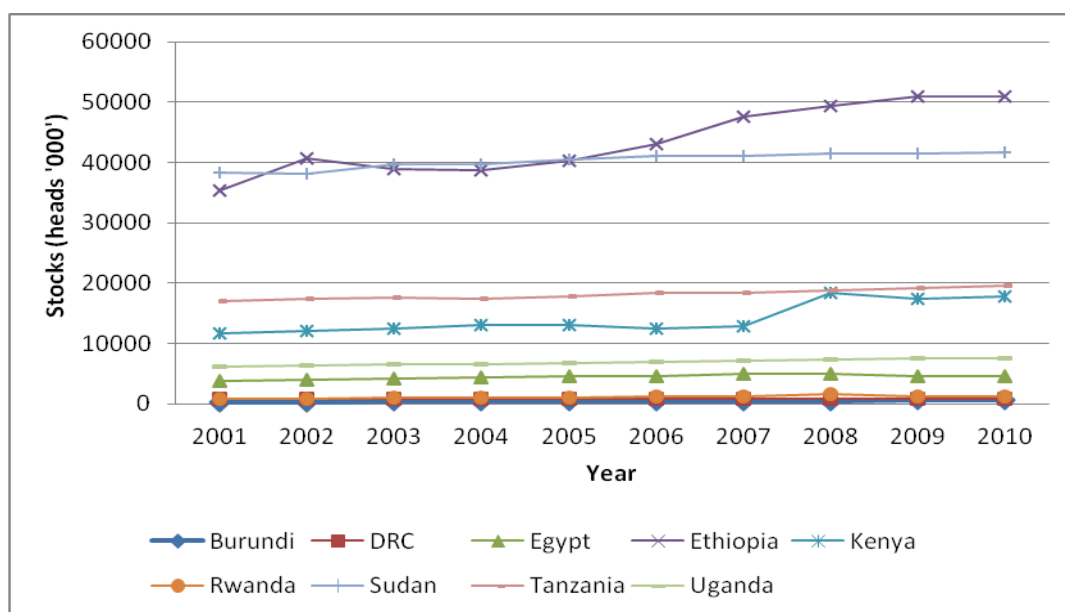


Figure 4.9 : Production de Bétail en valeurs (Tête)
Source : FAOSTAT (2012)

CAPRINS ET OVINS

Le Soudan est le principal producteur de chèvres dans la région. Il contribue environ 41 pour cent de stock de chèvre dans la région, suivie par l'Éthiopie à 16 pour cent, le Kenya à 13 pour cent et la Tanzanie à 12 pour cent. Le sous-secteur a eu des tendances de production relativement constantes dans les dix dernières années bien que l'Éthiopie ait connu une tendance de production croissante à partir de 2001 à 2007 (Figure 4.10). Pareillement, le Soudan est le principal producteur des ovins, avec plus de 50 pour cent de leur stock. Il est suivi par l'Éthiopie à 22 pour cent et le Kenya à 10 pour cent. La plupart des pays, à l'exception de l'Éthiopie, ont connu une tendance de production relativement constante au cours de la dernière décennie. Cependant, la tendance de croissance des caprins et des ovins a stagné aussi en 2007 probablement en raison des sécheresses constantes dans le pays (Figure 4.11).

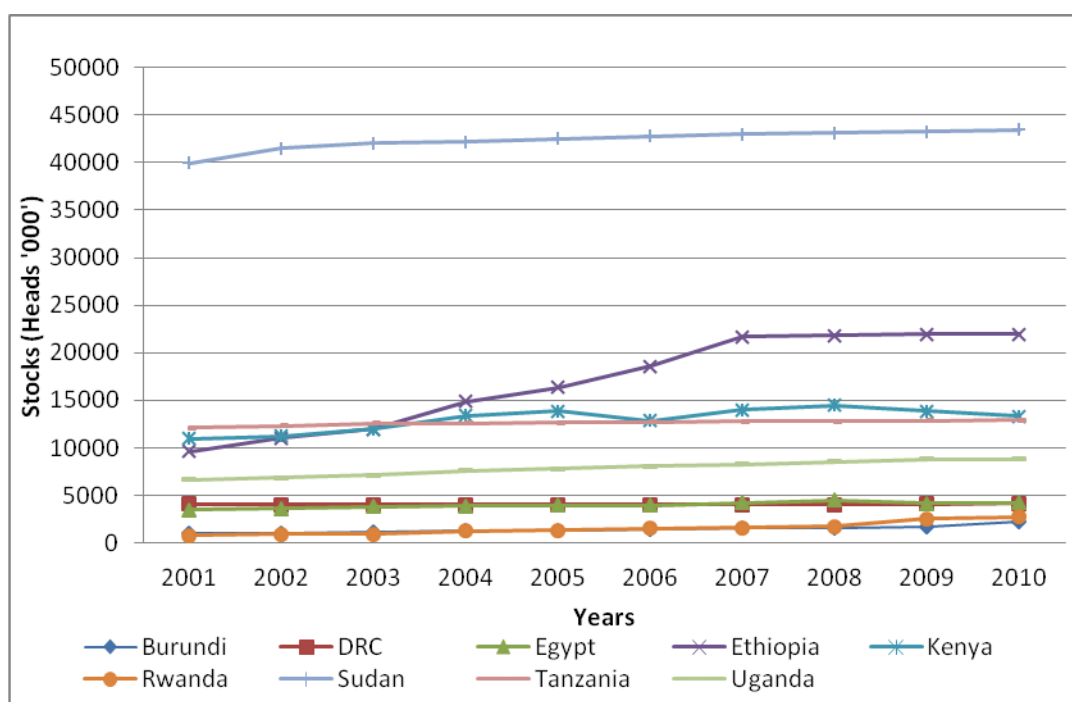


Figure 4.10 : la Production des caprins en valeurs (tête)

Source: FAOSTAT (2012)

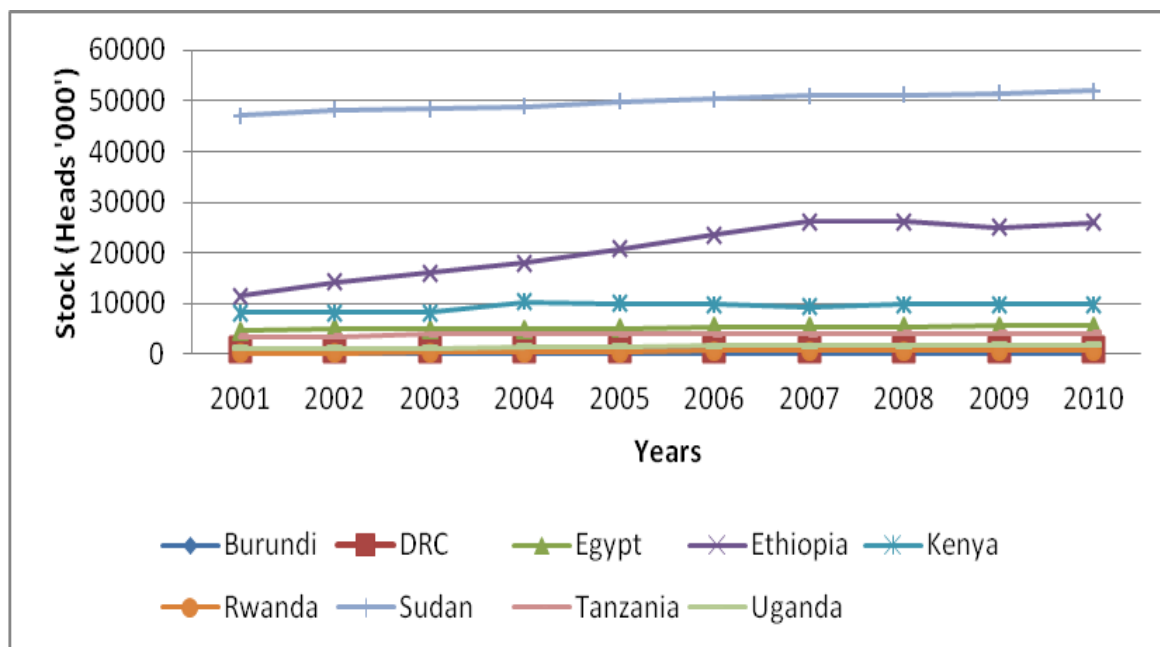


Figure 4.11 : Production des ovins en valeurs (tête)

Source : FAOSTAT (2012)

Les pays du Bassin du Nil dépendent lourdement des revenus du commerce de bétail avec les pays à l'extérieur de la région (Figure 4.12), la zone d'Euro étant un de ses partenaires commerciaux les plus grands. Un certain nombre de pays dans la région, notamment, la Tanzanie, le Soudan, l'Éthiopie et le Kenya, sont restés des exportateurs nets de bétail et des produits de bétail (LLPs), mais des importateurs nets de céréales, principalement le maïs, le riz et le blé. L'exportation de la région d'animaux vivants (principalement le bétail) est marquée par les déclin pointus depuis la fin des années 1990 (Figure 4.12). Les tendances déclinantes sont observées pour le Kenya, le Soudan et l'Éthiopie ont été caractérisés comme le fait d'avoir l'énorme potentiel pour développer le commerce dans le bétail vivant étant donnés les grands nombres d'animaux dans les pays¹⁰. La chute dans les exportations de la région peut être attribuée aux nombreux défis faisant face au secteur de bétail dans SSA, parmi eux : les maladies de bétail qui limitent l'accès sur les marchés étrangers lucratifs, le pauvre élevage, les systèmes de valeur traditionnels (le soi-disant complexe de bétail) que l'interdiction a augmenté des niveaux de commercialisation et soutirage, sécheresses périodiques dans rangelands pastoral et faibles structures institutionnelles pour soutenir l'industrie.

¹⁰ Little, P.D., T. Teka, and A. Azeze (2001)

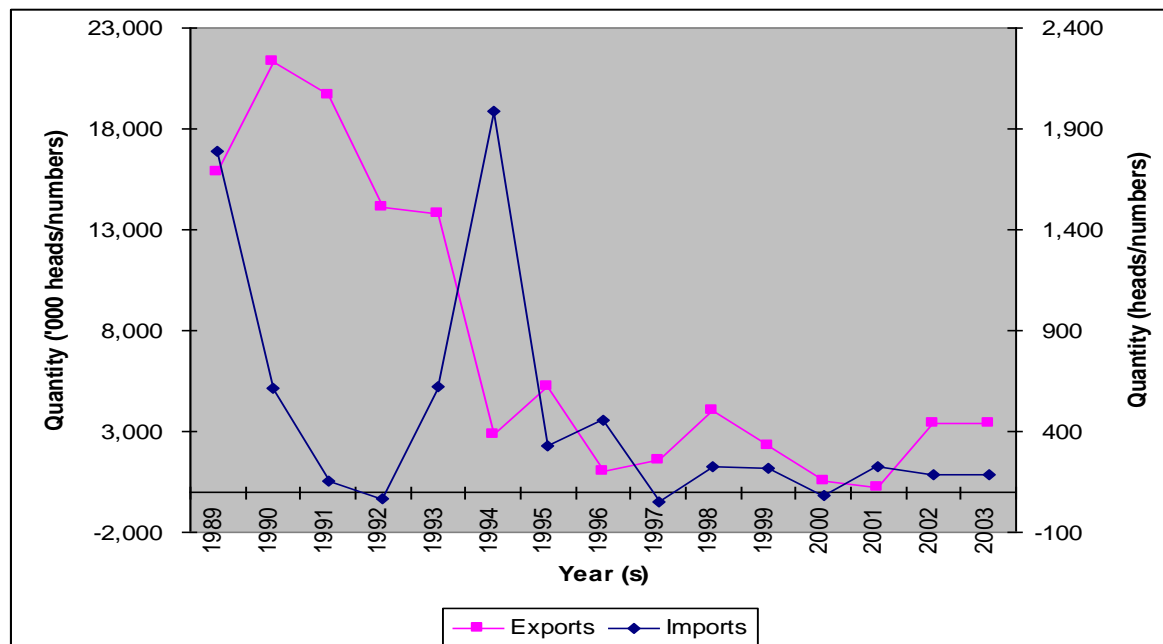


Figure 4.12: Exportations et importations du Bétail Vivant dans la région du Bassin Du Nil
Source : FAOSTAT et KIPPRA (2007)

Il y a un potentiel considérable pour le développement et l'amélioration de production de bétail parmi les communautés pastorales de la Bassin du Nil qui fournissent environ 60 à 70 pour cent du marché domestique pour les produits de viande rouges. Cependant, les investissements sont nécessaires pour développer les rangelands, moderniser des races de bétail et améliorer l'accès sur les marchés et les renseignements. Le commerce de chameau à travers les frontières dans la Bassin du Nil est confiné à juste quelques corridors, notamment, le Soudan/Egypte, puisque les routes commerciales principales pour le Kenya/Ouganda, le Kenya/Tanzanie, le Soudan/Kenya/Ouganda et RD/Rwanda/Burundi ne présentent pas de commerce de chameau aux ampleurs commerciales. Il y a différentes races de chameau, dont le rôle principal est la production du lait, de la viande, du transport et de sports (le chameau courant qui est tout à fait populaire apparemment en Egypte et d'autres pays du Moyen-Orient). En raison de leur croissance rapide, les ovins et les caprins qui tombent aussi sous ce groupe sont des composantes critiques de richesse, sécurité alimentaire et tolérance à la sécheresse dans les régions pastorales du Bassin du Nil ont des potentiels de marché extérieur (principalement dans les pays proches du Moyen Orient) qui doivent encore être exploités, pendant que, dans la région, il y a des marchés spécialisés, par exemple, pour le lait de chèvre et ses dérivés tels que le fromage qui fournissent des occasions de valeur ajoutée.

4.2 Structure et Distribution de Consommation dans la région

4.2.1 Les céréales et les haricots

MAÏS

L'Egypte est le plus grand consommateur de maïs dans la région au cours des années. Il est suivi par l'Éthiopie et le Kenya respectivement (Figure 4.13).

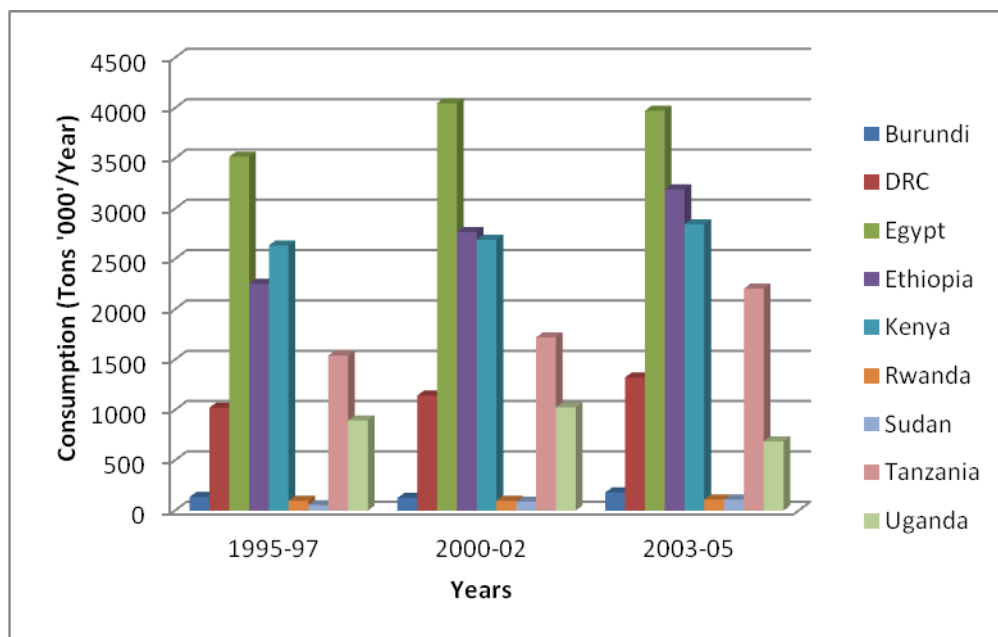


Figure 4.13 : Consommation de Maïs dans la région

Source : FAOSTAT (2012)

RIZ

L'Egypte est le plus grand consommateur de riz moulu dans la région. C'est dans la ligne de sa production. Il est alors suivi par la Tanzanie et la République démocratique du Congo (Figure 4.14).

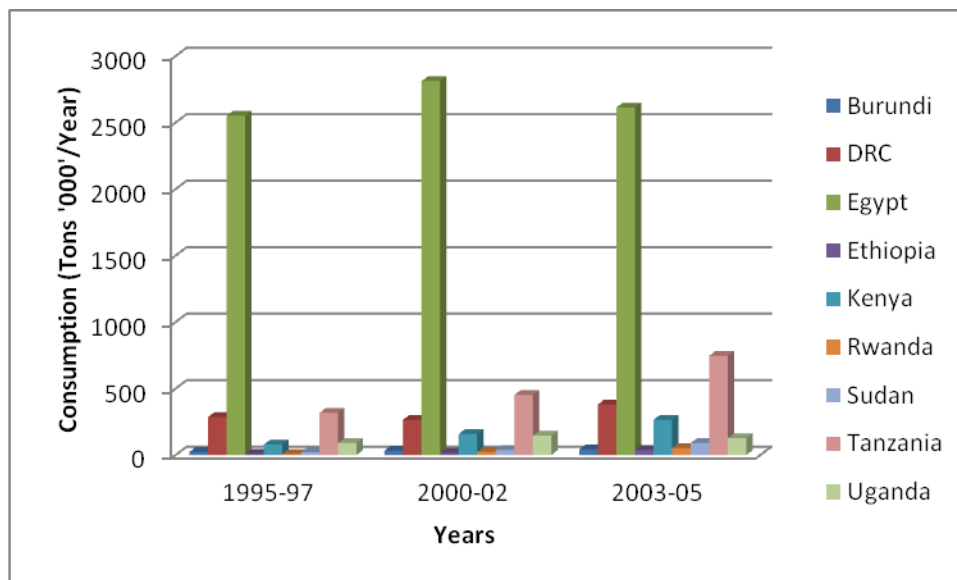


Figure 4.14 : Consommation de Riz dans la région
Source : FAOSTAT 2012

HARICOTS

L'Egypte était le plus grand consommateur de haricots dont la moyenne est entre 2000 et 2002. Cela peut être attribué à la population moyenne durant ces années. Dans les années 1995 et 1997, il était le deuxième consommateur en valeur après le Kenya. D'autres grands consommateurs de haricots dans la région incluent le Kenya, la Tanzanie et le Rwanda (Figure 4.15).

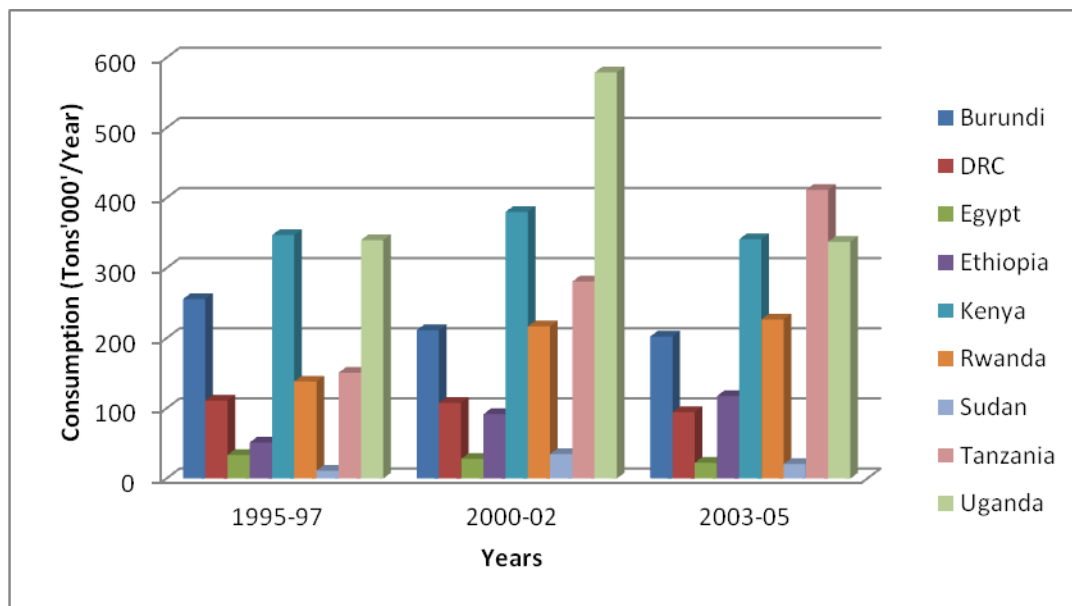


Figure 4.15 : Consommation de Haricots dans la région
Source : FAOSTAT (2012)

4.2.2 Fruits et Légumes

BANANES

La Tanzanie était le grand consommateur de bananes entre 2003 et 2005. Il a montré une tendance croissante dans la consommation au cours des années. Le Burundi est relativement aussi un grand consommateur de bananes et suivi par l'Egypte (Figure 4.16).

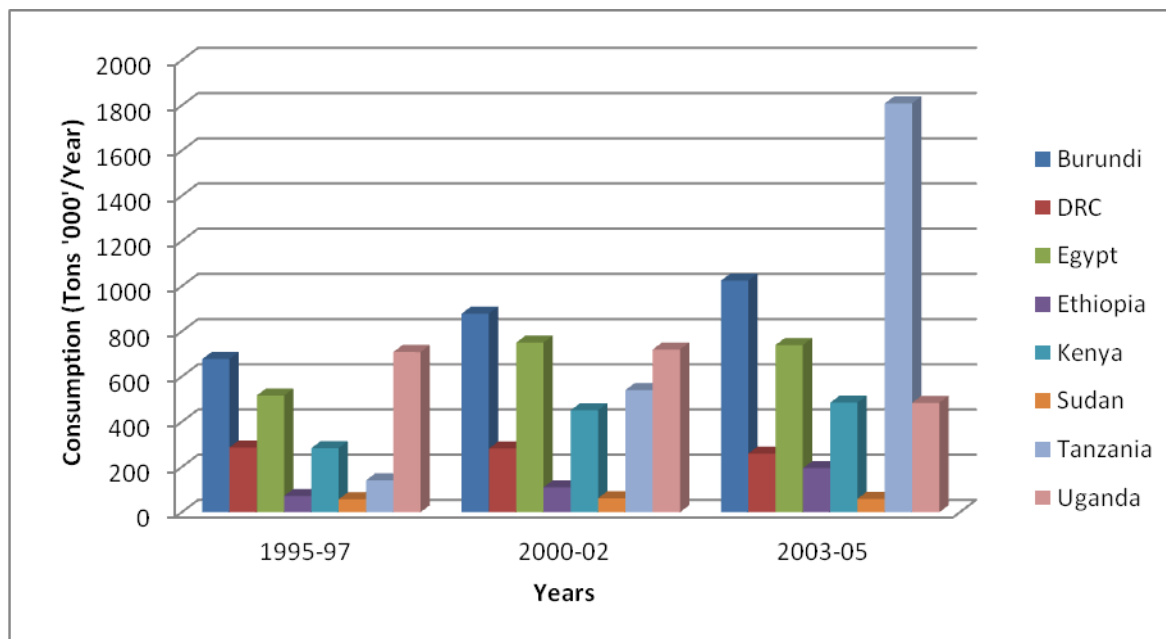


Figure 4.16 : Consommation à la banane dans la région

Source : FAOSTAT (2012)

POMME DE TERRE IRLANDAISE

L'Egypte est le plus grand consommateur de pommes de terre dans la région, suivie par le Rwanda et le Kenya, respectivement. La consommation de pomme de terre irlandaise avait une corrélation proche avec la récolte puisque ces trois pays sont aussi les principaux producteurs (Figure 4.17).

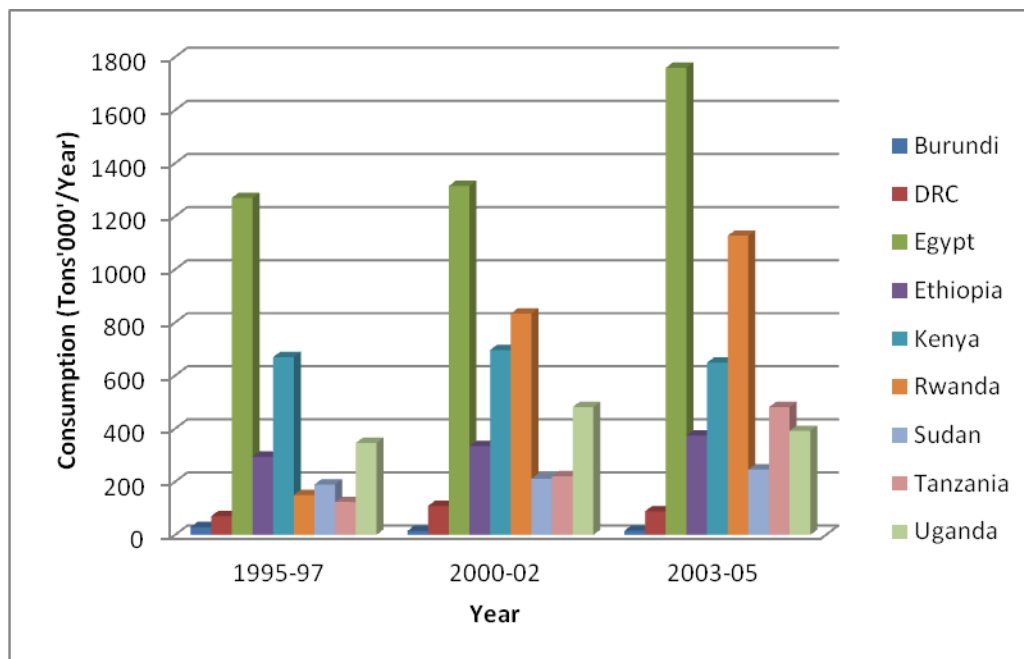


Figure 4.17 : Consommation de pommes de terre irlandaise dans la région
Source : FAOSTAT (2012)

ANANAS

Le Kenya a été le principal consommateur d'ananas dans la région au cours des années. C'est en accord avec sa production car il est le plus grand producteur de la récolte dans la région, suivie par RDC et le Soudan (Figure 4.18).

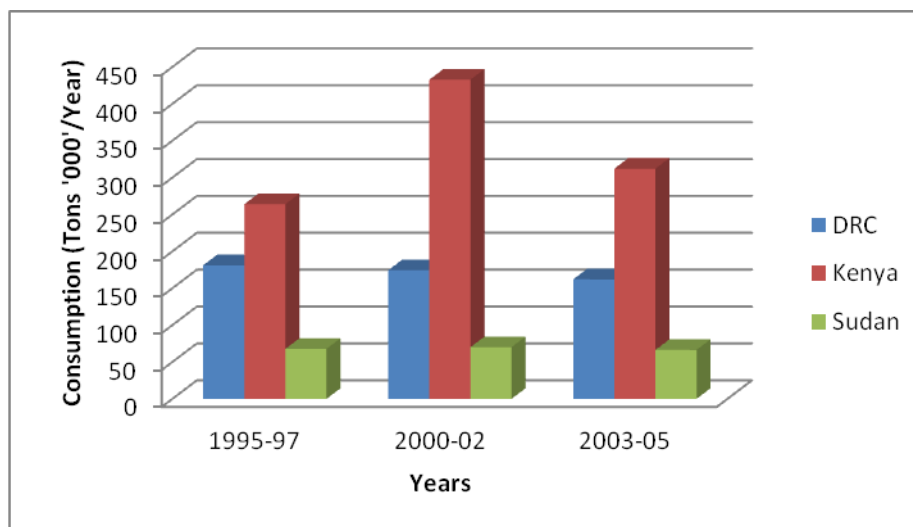


Figure 4.18 : Consommation d'Ananas dans la région
Source : FAOSTAT 2012

4.2.3 Bétail vivant

VIANDE BOVINE

L'Egypte est le plus grand consommateur de viande bovine dans la région. Il est alors suivi par l'Éthiopie, le Kenya et le Soudan à mesure presque égale. La consommation de viande bovine a augmenté généralement dans les pays au cours des ans (Figure 4.19).

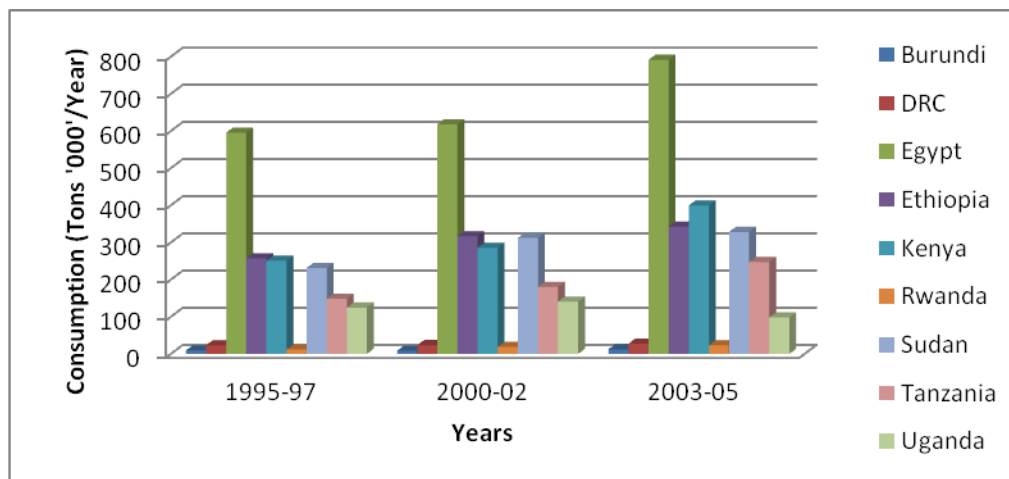


Figure 4.19: Consommation de viande bovine dans la région

Source : FAOSTAT (2012)

CAPRINS ET OVINS

Le Soudan est le plus grand consommateur de ovins et des caprins dans la région à une moyenne de 46 pour cent au cours des ans. Cela a une corrélation positive à la production de caprins et des ovins dans la région où il est le plus grand producteur. Après le Soudan vient l'Egypte et l'Éthiopie, respectivement (Figure 4.20).

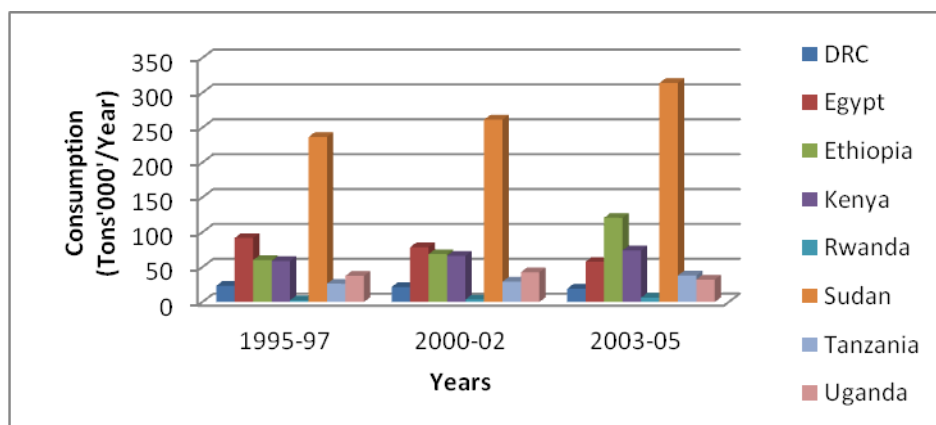


Figure 4.20 : Consommation des caprins et des ovins dans la région

Source : FAOSTAT (2012)

VIANDE DE VOLAILLE

L'Egypte est le plus grand consommateur de viande de volaille dans la région suivie par l'Ouganda et la République démocratique du Congo bien qu'aux quantités très minimales (Figure 4.21).

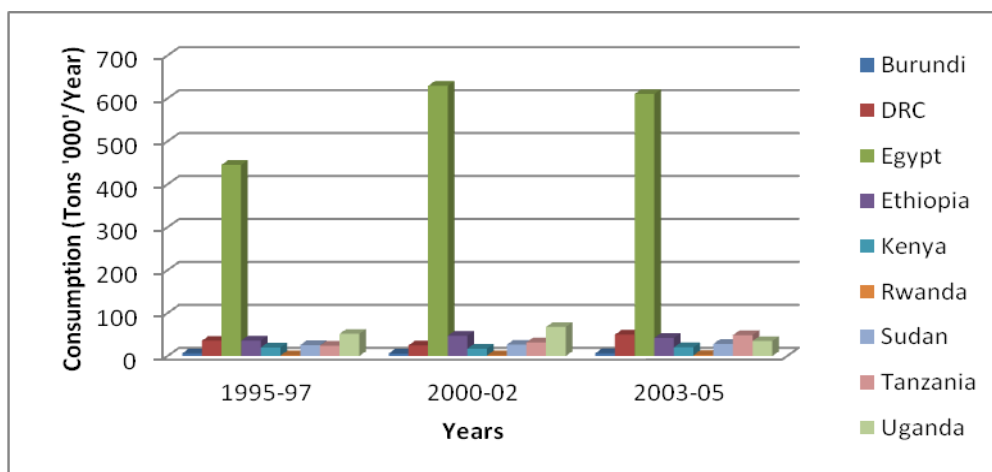


Figure 4.21 : Consommation de viande de Volaille dans la région

Source : FAOSTAT (2012)

VIANDE DE PORCS

L'Ouganda est le plus grand consommateur de viande de porcs dans la région. Il est suivi par RDC et le Kenya. Le reste des pays a une consommation très minimale de viande de cochon ou aucune consommation du tout. Le manque de consommation au Soudan, l'Egypte et l'Éthiopie peut être attribué à l'affiliation religieuse parce que la plupart des gens dans ces pays professent la foi musulmane (Figure 4.22).

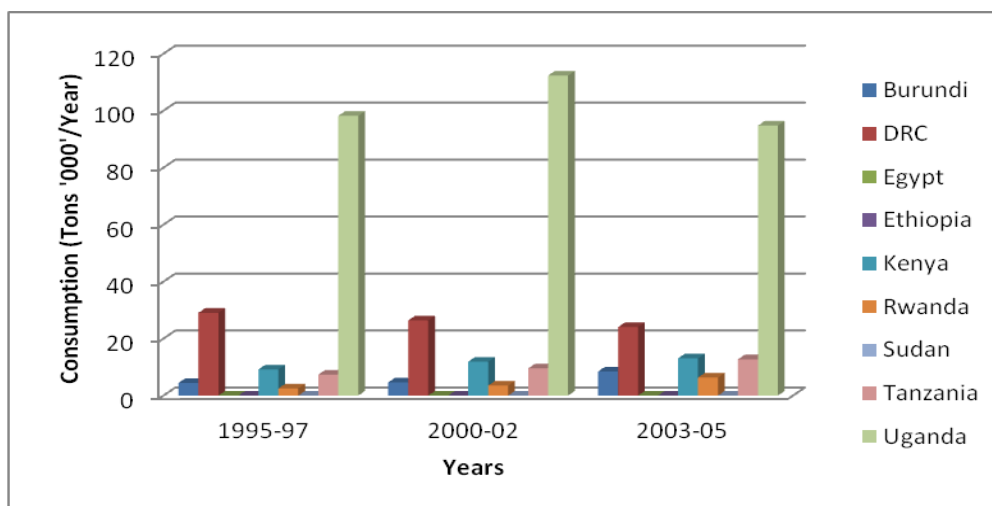


Figure 4.22 : Consommation de viande de Cochon dans la région

Source : FAOSTAT (2012)

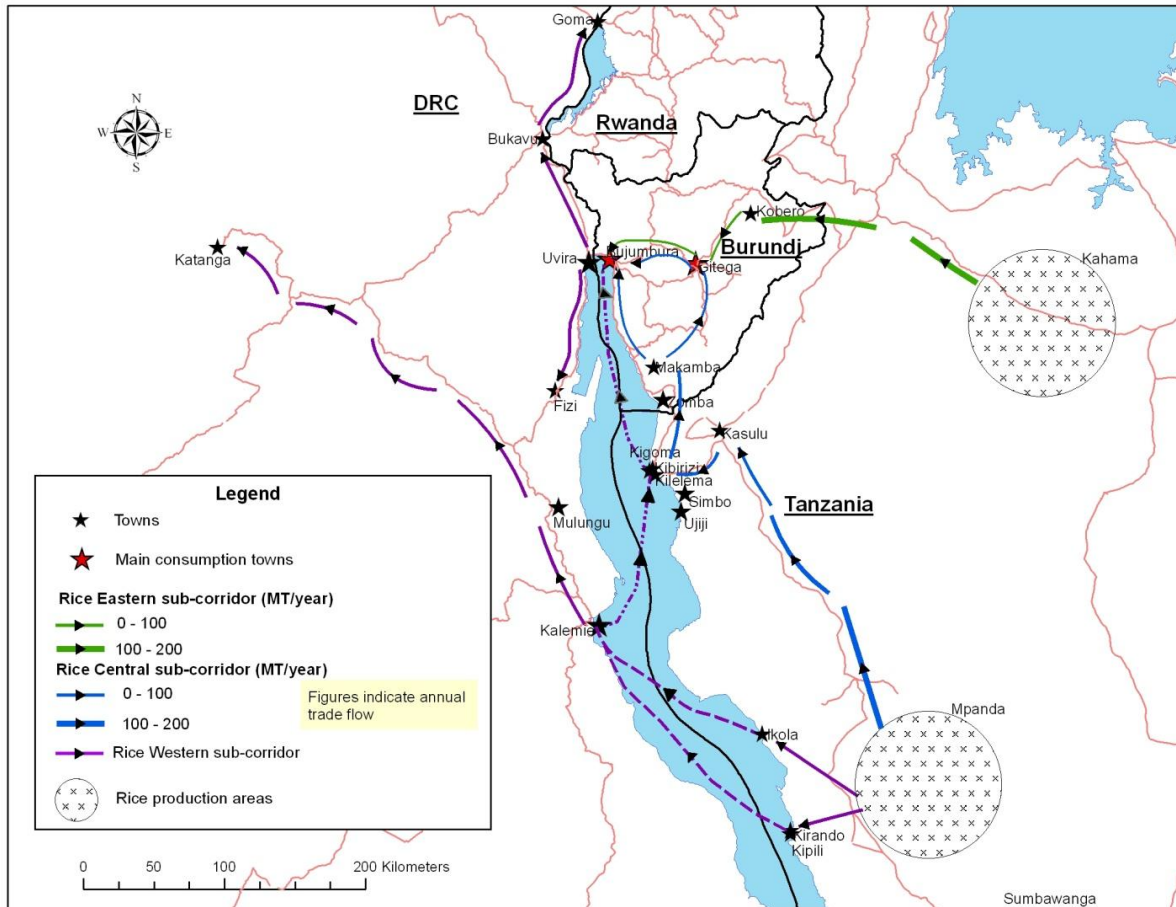
5.0 Analyse des Corridors et Chaîne de Valeur

Ce chapitre fournit l'identification de production et de régions du marché dans les corridors et adresse les questions spécifiques suivantes : caractérisation des corridors; l'évaluation d'implications du commerce transfrontalier à l'emploi et à la sécurité alimentaire; les contraintes des commerçants; l'évaluation de sexe et de dimensions de jeunes; et l'évaluation d'implications de commerce à l'utilisation d'eau efficace. D'autres divers adresses qui s'écoulent incluent la fonctionnalité de marchés; les méthodes commerciales utilisées par de commerçants à petite et à grande échelle; les occasions de commerce transfrontalier et les priorités d'investissement spécifiques le long des corridors.

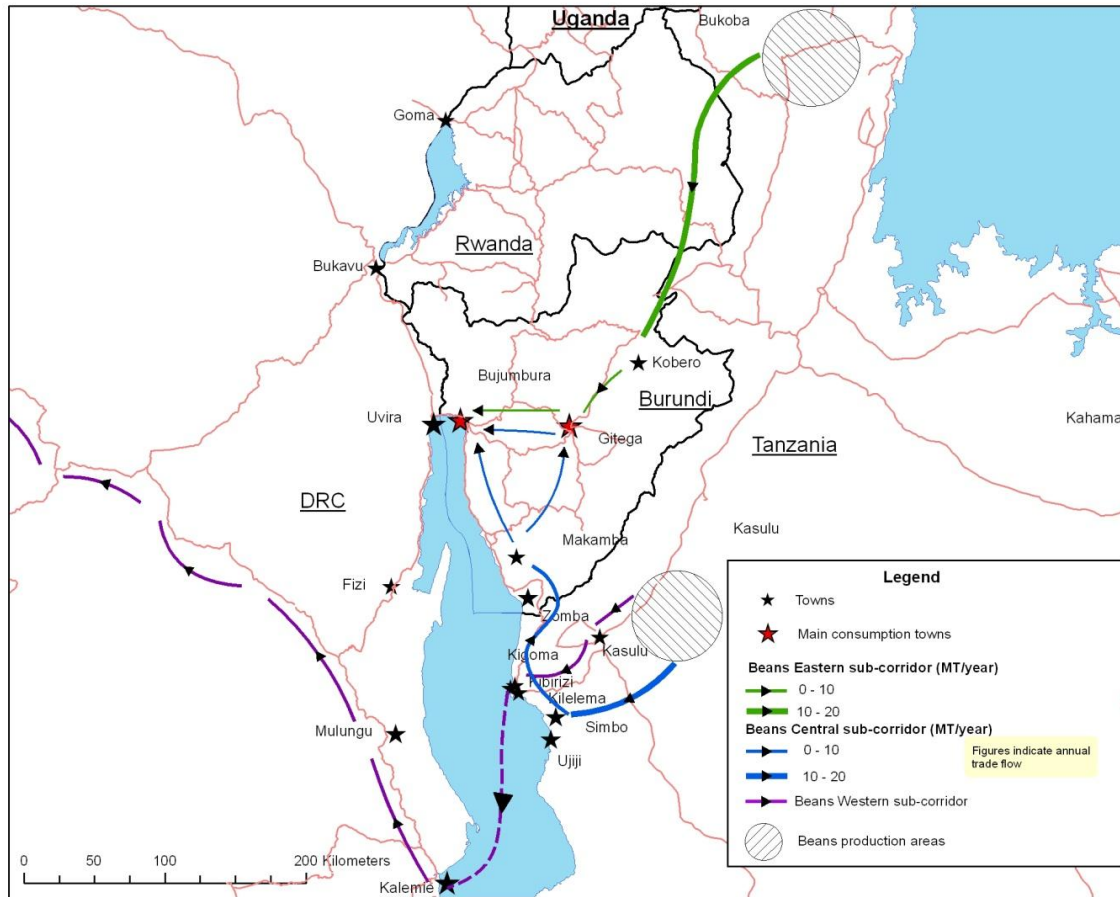
5.1 Corridors de l'Ouest : Grains et Haricots

5.1.1 Production et flux commerciaux

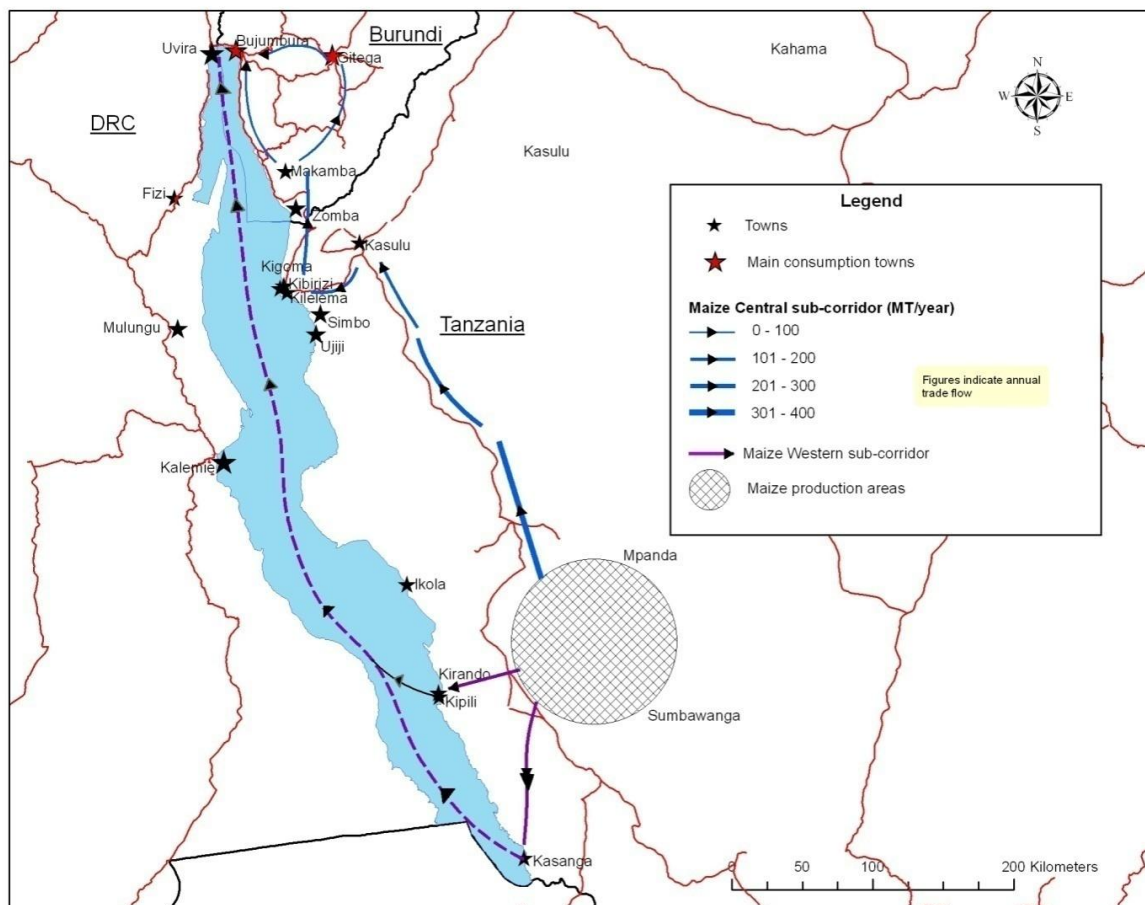
Le corridor de l'Ouest est décrit suivant les trois produits échangés: le riz, les haricots et le maïs. Le corridor avait trois sous-composantes comme montré dans les Cartes 5.2 - 5.4. Les régions de Rukwa et de Kigoma étaient les producteurs principaux et les fournisseurs de maïs échangé dans le corridor de L'Ouest pendant que le riz a été fourni principalement par la région Rukwa bien que la production saisonnière soit venue de la région Kigoma. Les haricots sont produits dans presque toutes les régions de région Kigoma particulièrement dans les plaines. Cependant, les villages avec la plus haute concentration de production de haricots dans le Corridor de L'Ouest sont Nyakitoto, Mgombe, Kusesa, Lunwe Mpya, Muyama, Muhoro, Shunga et Mwali. La production de haricot dans les pays montagneux fait en moyenne d'un sac/acre pendant que dans les plaines la production moyenne est 5-10 sacs/acre (un sac est 120 kg).



Carte 5.2 : Production de Riz, les régions de consommation, directions et ampleurs du flux dans le corridor de L'Ouest



Carte 5.3: Production de Haricots, régions de consommation, directions et ampleurs des flux dans le corridor de L'Ouest



Carte 5.4 : Corridor de l'Ouest : Production de maïs, régions de consommation, directions et ampleurs d'flux

5.1.2 Contraintes de production et commerciales

La plupart des producteurs et des commerçants de ces trois produits font face à la production semblable et aux contraintes commerciales accentuées ci-dessous :

Les faibles productions pour maintenir l'offre : la Production dépend principalement de la chute de pluie et la majorité des fermiers n'utilisent pas de variétés semences sélectionnées et d'engrais résultant ainsi aux faibles productions. Bien qu'il y ait la demande pour les technologies améliorées, les producteurs se sont plaints que leurs réserves sont faibles d'habitude. À l'exception de la communauté agricole Sukuma, la plupart des producteurs utilisent des houes/jembe pour la préparation de terre et le sarclage.

Pauvres réseaux routiers et équipement au port : Les trois sont des produits principalement produits en Tanzanie et en particulier dans les régions du Sud et de l'Ouest du pays qui réalisent normalement des surplus qui peuvent être échangés au Burundi, l'Est de la RDC et les parties du Nord de la Zambie. Cependant, les marchés souffrent de la faible organisation aussi

bien que les routes peu développées et agro-traitement de l'infrastructure. Les routes rurales dans ces régions sont pauvrement construites les routes non asphaltées qui deviennent infranchissables pendant les saisons pluvieuses. En plus, les ports dans le corridor sont dans un mauvais état sans améliorations visées au fait d'accélérer des activités commerciales. Par exemple, Soko Maendeleo agit comme un marché, une région atterrissante et un port de pêche. Cependant, comme beaucoup d'autres ports informels, il n'a aucun port, forçant ainsi de grands bateaux à s'arrêter une longue distance du port et utiliser de plus petits bateaux pour écouler des marchandises. Le chargement de produits est fait manuellement menant ainsi aux coûts opérationnels augmentés et aux dommages causés par l'eau. Les commerçants se sont plaints que les honoraires recueillis par l'administration locale n'étaient pas proportionnels aux services fournis. Il y avait des contraintes du mauvais état de routes et d'infrastructure liée au marché régional qui ne sera pas capable de soutenir la future actualisation du business prévue augmentées par des plans d'irrigation.

Le manque d'infrastructure du marché et de stockage: la Plupart des marchés transfrontaliers ont manqué d'équipement de stockage des marchandises. En général, l'infrastructure du marché n'était pas disponible ou était relativement dans un mauvais état et c'était plus évident particulièrement sur les marchés de l'Est du RDC. Par exemple, Soko Maendelo dans Uvira a manqué de l'équipement de stockage. La santé et l'équipement hygiénique tel que nettoyage des pièces, la propreté de l'eau potable et des lieux de consommation pour les commerçants étaient insuffisants et ceux disponibles étaient détériorés et avaient manqué aussi de l'électricité (Photo 5.2).



Photo 5.2 : Marché de grains peu organisé et encombré

Taux de taxe élevée et faible harmonisation : L'édition avec les taxes était non seulement leur ampleur, mais aussi leur manque d'harmonisation à travers les frontières. Par exemple, le Burundi a prélevé des droits d'importation principalement ad valorem, qui ont inclus un devoir de revenu faisant en moyenne de 15-35 pour cent et un droit d'importation faisant en moyenne de 2-5 pour cent de la valeur du fait de promouvoir. Le gouvernement tanzanien a prélevé aussi une taxe statistique de quatre pour cent sur toutes les importations. Depuis le juin de 2011, le gouvernement du Burundi a exécuté la Taxe à la valeur ajoutée (la TVA) qui a augmenté des prix des produits alimentaires importés. Par conséquent, les commerçants de céréales et de haricots ont déclaré qu'ils essaient d'éviter le Burundi et plutôt préférer Kalemie et Uvira dans l'Est de RDC.

Les interdictions gouvernementales et les longues procédures aux frontières : La vente de grains de nourriture est souvent perturbée par les interdictions commerciales gouvernementales fréquentes chaque fois que les récoltes sont menacées par la sécheresse. La Tanzanie applique souvent cette politique commerciale et invariablement cela mène aux surplus localisés et à l'anéantissement des prix. Les interdictions commerciales interfèrent de l'flux libre de commerce transfrontalier d'articles et réduit l'efficacité d'intégration régionale comme une base pour accomplir la sécurité alimentaire. La pratique crée l'incertitude inutile parmi les commerçants et aggrave aussi la bureaucratie entourant le processus d'obtenir des permis de commerce transfrontalier même après que les interdictions ont été soulevées. Il y avait trop d'institutions de réglementation opérant sous de différents cadres juridiques et institutionnels le long du corridor entier et particulièrement aux frontières. Les inspections étaient particulièrement embarrassantes et coûteuses. Un des facteurs contribuant aux retards aux frontières est la capacité limitée des institutions de contrôle.

Les différences dans les valeurs limites de charge par essieu : il y avait des différences dans les exigences de charge d'axe parmi les trois pays. Par exemple, alors qu'au Rwanda la limite maximale était 7 tonnes par axe, c'étaient 10 tonnes dans RDC et 8 tonnes en Tanzanie. Cela a affecté dans le processus de livraison opportune de produits aux destinations. Beaucoup de commerçants ont choisi de payer des charges informelles pour éviter des retards et des dérangements qui émanent du fait d'écouler les marchandises des véhicules non-conciliants.

Le manque d'unités standard de mesure : Les activités de change le long du corridor n'ont pas utilisé d'unité standard de mesure. Les commerçants ont utilisé un 'bakuli' (une boîte) comme leur instrument principal pour mesurer la quantité de céréales et de haricots. Cette mesure était très populaire en Tanzanie, Zambie et Est du RDC. La boîte pesait environ 1.5 kg bien que l'on ait considéré que cela a pesé 1.0 kg. Cela a créé beaucoup de mécontentement parmi les producteurs et les commerçants dans le Corridor de L'Ouest. Il n'y avait aussi aucun paquet uniforme pour les céréales et les haricots. Les sacs qui étaient communément utilisés ne contenaient pas de quantité standard : par exemple, un sac de haricots pesait entre 120 kg et 150 kg; un sac de maïs pesait 108 kg pendant que celui de riz a pesait entre 140 kg et 150 kg.

La standardisation efficace est fondamentale à la fixation des prix efficace et équiTableau; souvent, le producteur est exploité par les intermédiaires et les commerçants.

Insuffisances des ressources financières: le capital financier pour les petits et moyens commerçants a été limité dans le corridor de L'Ouest. La plupart des commerçants ont cité le manque de crédit et de système bancaire surtout pour de plus petits opérateurs. Les institutions micro-financières n'étaient pas accessibles et peu de banques commerciales étaient aux taux d'intérêt exorbitants chargés disponibles et étaient donc hors de portée de petits commerçants. Dans l'Est de RDC, le capital social a été bien développé et presque chaque groupe d'intérêt avait une association. Par exemple, il y avait une association pour les propriétaires de bateaux privés, les céréales et les commerçants de haricots, les transporteurs avec de grands camions, les transporteurs avec de petits camions et des meuniers de riz et un maïs.

Communication et systèmes informatiques : les renseignements et les systèmes de communication ont été aussi limités dans le corridor de l'Ouest. Par exemple, quand un bateau est tombé en panne ou il y avait une attaque par les pirates, il n'y avait aucune tour de contrôle pour retransmettre la communication. Aussi, il n'y avait aucun bateau de sauvetage de secours. Cette situation a été plus loin aggravée par le problème de pauvre connectivité de téléphone mobile dans la région et les hauts tarifs d'interconnexion. Généralement, il y avait le manque de renseignements du marché sur les prix et les occasions du marché régionales et leurs exigences de qualité respectives.

Corruption parmi les fonctionnaires: Comme dans autre Pays du Bassin du Nil, la corruption était une contrainte importante aux commerçants de grain et aux transporteurs au Burundi et les commerçants transfrontaliers informels le sentaient et en parlaient feely. En 2011, le Burundi a été classé le plus corrompu dans les pays enclins à l'Afrique de l'Est. La corruption peut être définie comme "l'abus de pouvoir public pour l'augmentation privée". La corruption officielle prend une variété de formes, en incluant "la grande corruption" (principalement dans de grands achats publics ou des projets d'investissement) et "la petite corruption", c'est-à-dire, le petit pot-de-vin aux employés gouvernementaux pour faciliter un service, des permis d'édition, des certifications, ou des licences, etc. Le commerce transfrontalier informel au Burundi était enclin à la petite corruption et invariablement, la police et les fonctionnaires de la douane ont propagé la pratique. Les commerçants devaient payer une 'soude' et 'maji kidogo' à la police et aux fonctionnaires de la douane pour faire tenir compte de leurs marchandises le passage sur les routes. Par moments ils étaient forcés pour payer un peu d'argent pour éviter coupé charge en haut par les officiers. Dans certains cas, il y avait des paiements de corruption établis par les relativement grands commerçants pour protéger un flux constant de leurs marchandises.

La corruption dans le commerce transfrontalier informel est une question compliquée. Il ne peut pas être attaqué avec succès en poursuivant quelques-uns et les petits contrevenants, mais doit être adressé dans le contexte d'une réforme complète de la fonction publique et des institutions

en incluant des droits de douane pour les rendre équitables pour les commerçants de transfrontaliers. La pratique de monter de nombreux barrages routiers officiels et indépendants le long du corridor mène aux retards coûteux qui ouvrent des occasions pour la corruption.

Manque de sécurité adéquate : Bien que les marchés dans le RDC aient l'appareil de sécurité adéquat, le maintien de l'ordre a été limité et les commerçants ont connu par moments des pertes marchandise le vol dû et/ou l'harcèlement par les milices armées.

5.1.3 Le rôle de différentes parties prenantes dans le fait d'améliorer le commerce

Les gouvernements sont les acteurs principaux dans le fait de faciliter la production et les activités de commerce transfrontalier, avec le secteur privé qui joue un rôle limité. Cependant, quelques mouvements de fermier émergent dans la région Rukwa avec l'aide de partenaires de développement internationaux. Par exemple, l'organisation de fermier de MVIWATA promeut actuellement l'accès sur les marchés pour les producteurs à petite échelle par le biais de l'amélioration de marchés ruraux dirigés par les parties prenantes du marché principales. En ce moment, l'organisation exécute "le développement du Marché de Vente en gros de Récoltes de Nourriture" dans Rukwa et régions Mbeya. Le projet est principalement financé par la Commission européenne et est visé à l'accès au marché s'améliorant pour les récoltes de nourriture et vise du riz et du maïs des régions de pays montagneux du sud. L'objectif général doit protéger l'accès durable aux récoltes de nourriture localement produites pour les populations urbaines et rurales aux prix de producteur moins volatils.

Les groupes ou les associations des agriculteurs travaillent avec les partenaires de développement dans de diverses activités de développement agricole. La plupart de ces projets sont soutenus par les organisations non gouvernementales, les Systèmes de Recherche Agricoles nationaux (NARS) et les institutions de micro-finances (MFIs). Les organisations non gouvernementales sont impliquées dans les activités comme la disposition de crédit, provision des intrants, conseils de marketing, l'entraînement d'améliorer des technologies de l'agro-business, les renseignements du marché. Les exemples d'initiatives d'améliorations commerciales spécifiques dans le corridor sont résumés ci-dessous :

- Le gouvernement Tanzanien a investi dans l'achat de barres de pouvoir qui sont distribuées aux prix subventionnés aux groupes de producteurs auto-financiers. Les producteurs lèvent le capital financier pour les activités agricoles.
- L'Autorité de Ports Tanzanienne (TPA) fait quelques investissements dans certains des ports informels pour améliorer le commerce. Par exemple, Kagunga est un petit port de frontière entre la Tanzanie et le Burundi. Le gouvernement de la Tanzanie construit un jet atterrissant à la ville de port pour améliorer le commerce. D'autres villes où le gouvernement construit des

régions atterrissantes et "go-downs" autour de Lac Tanganyika sont Kibirizi, Lagoza et Sumbweza dans la région Kigoma.

- Les propriétaires de bateau de secteur privé dans la Municipalité Kigoma ont formé une association appelée "Umoja wa Wenye Maboti wa Kigoma" (UWAMAKI) en 1992. La plupart du commerce transfrontalier informel survient entre la région Rukwa et l'Est du RDC, le Burundi et la Zambie par l'utilisation de grands bateaux de 40-60 tonnes. Cette organisation prend fait et cause pour les droits de petits propriétaires de bateau dans la région.
- Les propriétaires de bateau dans Uvira –Est du RDC font connaître aussi une association comme l'Association Coopérative Des Armateurs Du Lac Tanganyika (ASCOOAT) qui prend fait et cause pour les droits de leurs membres. L'association RDC et UWAMAKI dans Kigoma se sont réunis et ont formé "Ziwa Tanganyika Muungano wa Wenye Maboti l'Association" qui vise aussi à adresser la menace de piraterie surtout dans le Congo de l'est.
- Le gouvernement de la Tanzanie fournit la sécurité aux points de frontière intérieurs entre la Tanzanie et le Burundi. Aux points de frontière informels de Kilelema et de Nyamugali il y a des camps militaires qui fournissent une surveillance de 24 heures et une sécurité. Il vaut la peine cependant de noter que cette sécurité n'est pas spécifiquement pour les activités commerciales, mais dans le cadre de la frontière de la Tanzanie surveillant donné la nature de volatilité de sa frontière avec le Burundi.
- En dépit de la présence gouvernementale limitée dans RDC de l'est, les habitants sont orientés vers le commerce. Le capital social est bien développé et est orienté vers le commerce et les activités économiques. Tous les acteurs dans la chaîne de valeur sont formés par des groupes auto-financiers pour se soutenir et pour lever le capital par les manèges. Par exemple, il y a trois céréaliers et dépôts de haricots dans Uvira à savoir le Dépôt de Kalimambenge, le Dépôt 2 et le Dépôt Mulongwe. Chaque dépôt a une association de commerçants. Ces groupes et associations font face à un certain nombre de défis : le manque de crédit, dépôts de stockage publics, électricité, infrastructure d'eau et infrastructure du marché et équipement.
- L'Association d'Entrepreneurs de Femmes du Burundi [Association des Femmes Entrepreneurs du Burundi (AFAB)] a la mission de promouvoir l'entreprise féministe au Burundi surtout dans la région de MSEs. Le gouvernement du Burundi encourage des associations féministes pour que leurs membres puissent accéder au crédit des institutions de microfinance.
- Les efforts sont faits pour développer des petites et moyennes entreprises, le commerce et les services du point de vue des organisations de commerçant et de la disposition de marchés de crédit par MFIs au Burundi. Cependant, les systèmes sont encore au stade embryonnaire et a beaucoup plus de besoins à être faits tant par le secteur privé que par public. Par exemple, le gouvernement du Burundi soutient cette approche et travaille déjà avec les associations féministes qui reçoivent le micro-crédit par TWITEZIMBERE, un projet financé par la Banque Mondiale. Néanmoins, beaucoup d'obstacles entravent le progrès dans le développement de PME et le commerce : l'absence des stratégies de développement et de politique

macroéconomique pour répondre aux besoins de petites et moyennes entreprises; le manque d'entraînement dans l'entreprise; et le manque de conscience du besoin pour l'épargne et le crédit.

Dans le DistrTIC Kasulu en Tanzanie, il y a une association connue comme Chakuwaka appartenant à de grands commerçants et aux hommes d'affaires. Chaque membre paie Tshs 20 000 par semaine et a l'accès à plusieurs services, en incluant : les barres de pouvoir pour le loyer aux taux relativement faibles; contributions agricoles; les prêts pour financer des activités économiques. Chakuwaka étend aussi ses services tels que les prêts aux producteurs pourvu qu'ils soient capables d'aborder les taux d'intérêt de prêt qui sont relativement hauts. C'est la seule organisation dans la région de production qui soutient tant la production que le commerce pour ses membres.

5.1.4 Les dimensions « sexe » et « jeune » le long du corridor

Dans le corridor de l'Ouest, la production et le commerce de riz, haricots et maïs est entrepris tant par les hommes et femmes bien que la majorité soit les hommes. Dans RDC, la majorité de commerçants de transfrontaliers est des femmes qui voyagent à la région Rukwa en Tanzanie pour acheter les produits. La majorité de commerçants de femmes dans l'Est du RDC sont des commerçants à petite échelle qui dépendent des profits modestes produits de leur commerce pour joindre les deux bouts. La plupart d'entre eux comptent sur l'agriculture et le commerce des produits agricoles de céréales et de haricots pour leurs moyens de subsistance. Les femmes sont des parties prenantes clés sur la plupart des marchés de consommation dans le corridor de l'Ouest. De jeunes femmes ont constitué la plus grande proportion de commerçants informels dans le corridor.

Au Burundi, le commerce des produits agricoles est encore dominé par les hommes, les femmes ont montré le courage de participer, spécialement à travers les Associations des Femmes Entrepreneurs (*Association des Femmes Entrepreneurs du Burundi* (AFAB)) déjà mentionné dans la section précédente.

5.1.5 Implications du commerce transfrontalier informel sur l'emploi et la sécurité alimentaire

Le commerce transfrontalier informel du riz contribue dans l'économie de la Tanzanie et l'Est du RDC à tous les niveaux de la chaîne de valeur. La région de Rukwa en Tanzanie est le principal fournisseur de trois produits dans le corridor de l'Ouest particulièrement pour l'Est du RDC et Burundi.

Marchés et emplois dans la transformation et le broyage: La Plupart des marchés transfrontaliers de traitement et moulin qui faisait du commerce des produits sont localisés aux rives de Lac Tanganyika dans Sumbawanga et DistrTICs Mpanda de région Rukwa. Grand, moyen et les meuniers à petite échelle surtout pour le riz sont concentrés dans Kirando et ports Ikola, respectivement. C'est parce que la plupart du riz récolté est transporté de l'arrière-pays pour le traitement, le fait de moulin et l'emballage. Les affaires des moulins sont en grande partie

dominées par les entreprises de petites et de taille moyenne avec une capacité installée de jusqu'à vingt (20) tonnes par jour pendant la période de récolte. Bien que la plupart des petits meuniers se concentrent dans le fait business de moudre, certains d'entre eux achètent aussi leur propre paddy, le magasin, le moulin, marquent et vendent à leurs canaux du marketing respectifs. Pendant que le propriétaire du moulin engage d'habitude seulement 2-3 personnes qui dirigent et maintiennent le moulin, il y a d'habitude 6-7 autres ouvriers/ouvriers décontractés payés sur la commission qui sont présents d'aider avec les autres aspects du fait de moudre. Pendant la saison maximale, le nombre de travailleurs temporaires peut augmenter à 20 par moulin. Ceux-ci incluent le mouvement de paddy dans le moulin, la prise du riz du moulin, le plombage des sacs et le chargement des camions.

Emploi dans le commerce transfrontalier : les commerçants Tanzaniens achètent le riz paddy à la porte de la ferme pour le fait de moudre, l'emballage et le stockage et est finalement exporté vers RDC de L'Est et le Burundi. Les commerçants de RDC de L'est voyagent aussi sur les marchés Rukwa et achètent du riz moulu qu'ils expédient à Kalemie, Uvira et marchés Bukavu. Ainsi, les commerçants tant petits que grands achètent des articles des producteurs et les échangent sur les marchés de transfrontaliers informels. Par conséquent, le commerce transfrontalier informel présente en évidence parmi les stratégies de producteurs tanzaniens et commerçants auto-emploi, la réduction de la pauvreté et la création de richesse parce qu'il profite des marchés pour leurs produits.

Emploi dans la vente en gros et au détail : le commerce transfrontalier informel est généralement une extension de commerce informel entre les pays voisins et est d'habitude le résultat de hauts niveaux de chômage et un manque de produits essentiels à travers les frontières nationales. Dorénavant il réussit à remplir les espaces quittés par un secteur formel insuffisant. Le commerce informel est la source principale de création d'emplois dans les pays du corridor de L'Ouest et fournit une occasion à l'emploi dans la chaîne de valeur des produits aux niveaux de vente en gros et au détail localement. Le commerce transfrontalier informel entre la Tanzanie et le Burundi, la Tanzanie et est du RDC et la Tanzanie et la Zambie implique tant de grands commerçants que de petits commerçants d'échelle.

Emploi dans le transport/transport maritime : Le secteur de transport contribue énormément au processus de commerce transfrontalier informel. Les gens avec des voitures à double cabine, les camions de 5-7 tonnes, 8-14 tonnes, 20 tonnes et trouvent au-dessus l'emploi de leurs véhicules dans ce commerce. Les chauffeurs et les chargeurs assurent le transport des fermes aux minoteries. D'autres transportent les articles minoteries et des magasins et les distribuent sur les marchés locaux ou les ports pour le transport en bateaux. Par exemple, dans Uvira-RDC, il y a tant de grands camions que de petites associations de transport de camions. Les produits débarqués à Soko Maendeleo sont distribués localement par l'utilisation de camions ou de caravanes particulièrement dans de grandes villes comme Bukavu. Les bateaux de transport de 40-60 tonnes transportent des marchandises de Kirando et d'Ikola dans la partie du Sud de Lac Tanganyika à Kalemie et à Uvira dans l'Est de la RDC.

Emploi des jeunes : le commerce transfrontalier informel crée l'emploi pour les jeunes gens sur les marchés de frontière surtout à Ikola, Kirando et Uvira. Par exemple à Soko Maendeleo dans Uvira, les jeunes gens âgés 10 à 25 ans déchargent des produits de riz transportés par de grands bateaux vers les sites d'embarquement en utilisant de plus petits bateaux. Ils portent alors les sacs à terre sur le marché pour leurs clients.

Le commerce transfrontalier informel fournit trois types d'occasions : il fournit le marché au surplus des produits et le revenu aux producteurs locaux; les importations de riz fournissent la nourriture aux ménages qui ne sont pas capables de produire des quantités suffisantes pour eux-mêmes que ce soit dans la localité du commerce, sur les marchés de production importants tels que Kirando et Ikola ou dans les villes transfrontalières telles que Kalemie, Uvira et d'autres villes, par ex, Bujumbura; et, généralement, le commerce transfrontalier sert pour garantir la sécurité alimentaire dans le corridor. Les possibilités d'emploi ci-haut soulignées ont des implications importantes pour la sécurité alimentaire du ménage et la stabilisation des prix régionale.

5.1.6 Saisonnalité de production

La plupart des grains dans la région sont saisonniers dans la nature en raison de la dépendance à la chute de pluie. Tableau 5.12 montre la saisonnalité tant du riz tanzanien que de l'achat de riz Burundien local et les prix des ventes à Soko le marché de consommation de Mjini dans Bujumbura. Les saisons de production et les réserves de riz au Burundi et en Tanzanie sont semblables en raison de la similarité de dessins de chute de pluie : les pluies courtes viennent en octobre jusqu'au décembre et les longues pluies en mars jusqu'au mai. Le riz tanzanien a relativement plus haut prix que le riz Burundien à cause de sa haute qualité. Dans les mois d'octobre jusqu'au décembre, les réserves de riz Tanzanien sont abattues et l'augmentation des prix pendant cette période(en Tanzanie). Par conséquent, la plupart des commerçants évitent du riz Tanzanien et échangent plutôt du riz local. Finalement, dû de bas demander pour le riz tanzanien pendant cette période, son prix reste déprimé, mais est plus haut encore que ce de riz du Burundi.

La production moyenne de maïs en Tanzanie est 2.5 tonnes/ha. Le maïs est importé de la région Rukwa dans la plus grande période de l'année. Quand la saison est normale, seulement 30 pour cent de maïs de la région Rukwa viennent à la région Kigoma. La plupart des fermiers vendent leurs produits immédiatement après avoir récolté parce qu'ils n'ont pas d'équipement de stockage sûr. Les producteurs et les commerçants à petite apportent aussi les produits sur le marché de Sofya. Il y a environ 15 commerçants de maïs principaux sur ce marché.

Tableau 5.12 : Saisonnalité du Riz Paddy, prix d'achat au producteur et prix de vente à Soko Maendeleo dans Uvira

Mois	Activités de Production Burundi région Rukwa	de au & de	Riz Burundais		Riz Tanzanien	
			Prix d'achat des grands commerçants (US\$/kg)	Prix de vente (US\$/kg)	Prix d'achat de grands commerçants (US\$/kg)	Prix de vente (US\$/kg)
Octobre 2010	Preparation terrain	du	1.0	1.0	1.1	1.2
Novembre	Preparation terrain	du	1.0	1.1	1.3	1.3
Decembre	Culture		1.1	1.2	1.3	1.4
Janvier	Engrais chimiques		1.2	1.3	1.4	1.5
Février	Sarclage		1.3	1.3	1.4	1.5
Mars	Engrais chimiques		1.3	1.3	1.4	1.5
Avril	Récolte		0.8	0.8	1.3	1.4
Mai	Récolte/stockage		0.8	0.8	1.2	1.2
Juin	Marketing/Stockage		0.7	0.8	1.1	1.1
Juillet	Marketing		0.7	0.8	1.0	1.1
Aout	Marketing		0.7	0.8	1.0	1.0
Septembre 2011	Faiblesstocks		0.8	0.9	1.0	1.0

Source : Fait par les auteurs avec un Groupe de Commerçants de Bujumbura, 2011.

Tableau 5.13 montre la saisonnalité et les prix aux producteurs (Tshs/sac) de maïs dans les DistrTICs de Sumbawanga, Mpanda et Kasulu.

Tableau 5.13 : Saisonnalité et prix au producteur de Maïs dans Mpanda et DistrTIC Kasulu

Mois	Activités agricoles	Prix au producteur pour un sac De 110 kg		
		Sumawanga	Mpanda	Kasulu
Novembre 2010	Culture	21.9	26.3	24.4
Décembre 2010	Culture/Sarclage	25.0	26.9	24.4
Janvier	Sarclage	25.0	28.1	24.4
Fevrier	Récolte/Culture	25.0	28.1	24.4
Mars	Maturité	25.0	28.1	24.4
Avril	Sarclage	21.9	12.5	15.0
Mai	Recolte	11.3	12.5	16.9
Juin	Recolte	12.5	15.0	16.9
Juillet	Stockage/marché	15.6	21.9	20.6
Aout	Stockage/marché	16.9	16.9	20.6
Septembre	Stockage/marché	17.5	18.8	25.0
Octobre 2011	Préparation de terrain	18.1	18.8	26.3

Source : Interview avec les fournisseurs, Octobre 2011.

Les pluies du mois d'Octobre 2010 en Décembre 2011 et Mars-Mai de l'an dernier ont été moins abondantes avec une faible production des deux saisons. Par conséquent, les prix au producteur de maïs ont été anormalement élevés à cause de la faiblesse de l'offre. La cause pour la volatilité des prix est la saisonnalité de production dans l'année. Pendant les périodes de rareté relative en décembre jusqu'au février les prix sont relativement hauts. Ils tombent alors radicalement en mars après la récolte de maïs à aussi bas que 1,1 US\$ par kg dans le District Sumbawanga. Le système de production est nourri par la pluie dorénavant les quantités de chute de pluie et l'intégrité déterminent les quantités fournies, les niveaux des prix et les mouvements annuels.

5.1.7 L'utilisation d'eau dans le corridor de haricots et de grains de l'Ouest

Il y a d'énormes implications de production et de commerce de haricots sur l'utilisation d'eau efficace dans la Bassin du Nil. La plupart des haricots échangés dans le Corridor de L'Ouest sont principalement produits dans la bassin de Lac Tanganyika¹¹ en Tanzanie. Tous les captages qui égouttent dans Lac Tanganyika constituent le bassin de Lac Tanganyika. La surface de terre du bassin sur le côté tanzanien mesure 151 000 km² et contribue environ 60 pour cent de l'flux total à Lac Tanganyika. Une des régions dans lesquelles l'eau pourrait être utilisée efficacement pour améliorer la production et le commerce de haricots dans le Corridor de L'Ouest est l'irrigation.

Utilisation d'eau efficace par l'irrigation : Le potentiel pour l'irrigation pour produire des grains dans le bassin de lac est énorme mais cela reste inexploité. Il y a l'abondance d'eau et de ressources minérales de zone humide de la plaine qui peuvent être utilisées dans les buts d'irrigation dans le bassin pour développer la production de haricots dans le coridr de L'Ouest. Actuellement il y a seulement quatre plans d'irrigation surtout pour le riz. Les haricots sont aussi produits, mais en petites qAUnités. Tableau 5.14 montre les caractéristiques de ces plans.

Tableau 5.14 : les Plans D'irrigation dans le bassin du Lac Tanganyika en Tanzanie

Nom du system	Location	Superficie (Ha)	Principal production	Minor crop produced	Observations
Titye	Marées. Ruchugi Rivière	500	Riz	Haricots	Operationnel
Lungwe Mpya	Marées. Ruchigi Rivière	115	Riz	Haricots	Operationnel
Msambara	Marées, Ruchigi Rivière	90	Riz	-	Construction est complete
Kabanga	Marées. Ruchigi Rivière	400	Riz	-	En route

Source : Fait par les auteurs en consultation avec le Bureau gouvernemental, Kasulu, Septembre de 2011

La zone de production du corridor de L'Ouest a un haut potentiel pour l'irrigation qui reste non exploitée. De 312 000 hectares de terre d'irrigable, seulement moins de 1200 hectares ont été

¹¹ Le Bassin versant du Lac Tanganyika en tout est de 239,000km² and la surface du Lac est de 32,000km²

irrigués. Une large gamme de sources d'eau pour l'abstraction d'eau d'irrigation (en incluant des fleuves, les réservoirs fournis par les barrages de stockage) peut être promue. Où approprié, l'exploitation de sources non-conventionnelles d'énergie telles que le pouvoir de vent et l'énergie solaire peut être exploitée pour pomper de l'eau d'irrigation.

Il y a d'énormes occasions pour les partenaires de développement et le secteur privé pour activement participer à la promotion de l'irrigation, comme les fournisseurs de services ou comme les producteurs visant le marché. Les fournisseurs de services ont des occasions de fournir l'équipement et les appareils pour l'eau disparaissant tels que les pompes d'eau, les moulins à vent, les unités de pouvoir solaires; l'équipement et les appareils pour le transport d'eau d'irrigation et l'application en incluant des pipes d'eau, des unités de goutte et des systèmes d'extinction automatique. Les investisseurs ont une grande occasion dans la fabrication des équipements mentionnés en haut et investir dans l'agriculture irriguée visant le marché, l'arrangement d'association de secteur privé public peut aussi être impliqué dans la fourniture des services de soutien et de l'investissement direct.

L'utilisation efficace d'eau par le biais du transport, et l'investissement dans l'infrastructure maritime et du port. L'infrastructure routière autour de Lac Tanganyika est relativement pauvre. La seule partie trackée de la route est celui raccordant Kigoma et Bujumbura. Le reste des routes est saisonnier, en raccordant de relativement longues distances entre les communes sur le Lac. Finalement, le transport routier est cher et coûteux aux acteurs marchandise. Cela a eu pour résultat le transport d'eau au Lac Tanganyika en jouant un rôle important tant dans le commerce formel que dans l'informel. Bujumbura, Kigoma et Mpulungu servent de l'expédition des centres pour le commerce commercial entre les pays dans le bassin du lac. Les lignes expédiantes raccordent Kigoma (la Tanzanie), Kalemie et Uvira (RDC Est), Bujumbura (le Burundi) et d'autres villes côtières comme une partie essentielle de circulation intérieure et de système commercial dans le Corridor de L'Ouest. Les communes sur le rivage de lac telles qu'Ikola et Kirando (la Tanzanie), Moba et l'Île d'Ubwari (RDC Est); et Gitaza et Rumonge (le Burundi) servent des centres commerciaux informels principaux autour de Lac Tanganyika. Actuellement, la plupart de ces ports informels sont utilisés presque dans leur état naturel.

Bujumbura, Uvira et Kigoma sont les plus grands ports officiels où les gouvernements respectifs ont investi pour faciliter le commerce et le transport. Même dans certaines des communes bien établies comme Kigoma, les ports informels tels que Kibirizi n'ont encore aucune région d'atterrissage. Cependant, pour améliorer l'efficacité de transport d'eau et de commerce, il y a le besoin d'entreprendre des investissements complets sur les ports manipulant le commerce informel. Par exemple, la Tanzanie a plus de dix (10) ports commerciaux informels où le gouvernement projette d'entreprendre un peu de construction et travail d'amélioration.

Réhabilitation de transport sur eau : La Banque de développement africain (BAD) est dans le processus de réhabiliter le port Mpulungu au prix de plus d'US\$600 millions pour améliorer le commerce transfrontalier entre la Zambie et les pays de bassin du Nil. Le projet est destiné pour couvrir des travaux de construction de développement et d'expansion tant pour le port

Mpulungu en Zambie que pour Bujumbura au Burundi. Le plan à long terme du projet impliquera la construction d'une route et d'un chemin de fer raccordant Mpulungu et Bujumbura. Dès qu'il est accompli, la route et le chemin de fer amélioreront l'intégration régionale et le commerce. Cependant, il y a le besoin d'augmenter les efforts d'BAD aussi bien que face à de nouveaux défis autour du lac particulièrement entre Moba, Kalemie et Uvira dans RDC de l'est et sur le côté Tanzanien. Ces jets d'atterrissage de manque de ports de commerce transfrontalier et go-downs pour le stockage temporaire de marchandises et la plupart des temps en chargeant des articles et le fait de monter sont faits manuellement dans l'eau.

L'infrastructure d'eau et la distribution aux ménages et aux marchés : Les types principaux de plans d'eau dans le corridor de l'Ouest incluent des lacs, des barrages, les sources, pompes à main (le gazole, solaire, le moulin à vent, des pompes, etc.), les plans de gravité, les puits (peu profond, moyen, profondément) et l'eau de pluie le fait de récolter le système. Bien que le corridor de l'Ouest soit doté avec toutes ces sources d'eau dans le bassin de Lac Tanganyika, les régions rurales de production, les marchés de production, les marchés de consommation, les marchés transfrontaliers formels et informels, manque d'eau propre dans les villes les pour l'utilisation domestique, la production agricole et le système sanitaire.

La distribution efficace d'utilisation d'eau dans les ménages agricoles, les marchés, les villages et les villes dans le corridor de l'Ouest améliorerait la production agricole et ferait du commerce pour les céréales et les haricots. L'incidence de maladies d'origine hydrique est fréquente parce que l'utilisation des gens a contaminé l'eau ou il y a peu d'eau pour l'utilisation quotidienne. L'accès à l'eau sûre est moins qu'équitable : la consommation varie d'une moyenne basse de 15 litres à plus de 45 litres par habitant par jour. Certaines communautés dans les régions de production rurales font de longues distances (quelquefois pour plus de 10 kms) à la recherche de l'eau. Cela prend du temps, l'énergie et sur les femmes de fardeaux. Si l'eau adéquate a été suffisamment distribuée et fournie aux maisons, elle pourrait être utilisée dans les activités commerciales et dans la production.

5.1.8 Les estimations de coûts de marketing

LES ACTIVITÉS DE STOCKAGE

Les infrastructures de stockage et les pertes après-récolte

Les infrastructures de stockage de maïs les plus populaires sont ceux améliorées (environ 46 pour cent de tous les répondants) et les pièces dans les maisons résidentielles. Les détaillants et les grossistes conservent principalement dans les lieux de package (42 pour cent et 71 pour cent, respectivement), et suggèrent qu'il n'y a aucun équipement de stockage permanent à ces niveaux. Cependant, les processeurs avaient tendance d'utiliser des infrastructures de stockage améliorées, parce que leurs activités étaient généralement grandes comparé à ceux de fermier commerçants et aux détaillants d'où le risque de pertes due au stockage est plus grand relativement.

Les pertes après-récolte due au stockage étaient plus élevée pour le maïs, ou environ 11 pour cent de production de ferme totale comparée aux pertes pour les haricots qui ont été estimés seulement à environ 5 pour cent. En termes de valeur, cependant, les pertes des haricots étaient plus élevées à environ 44 US\$ par tonne comparés à 22 US\$ par tonne pour le maïs. Pendant que les mêmes pertes, en cas du maïs, étaient environ seulement 5 pour cent de la valeur d'une tonne, la perte peut-être beaucoup plus élevée le long de la chaîne de valeur demandant les interventions de minimiser de telles pertes. Ces pertes pour le riz sont relativement minimales en raison du fait que la majorité des acteurs du marché (plus de 60 pour cent) n'a pas conservé de riz. Environ 29 pour cent des producteurs ont conservé du riz dans leurs maisons résidentielles pendant qu'environ 40 pour cent des processeurs et 20 pour cent de détaillants, les deux groupes d'acteurs utilisant le stockage formel compté sur les infrastructures améliorées due à l'efficacité de la réduction minimale des pertes.

La majorité des acteurs du marché semblé de ne pas savoir les facteurs qui causent des pertes à leur produits, à part une indication par environ 10-15 pour cent des répondants à l'infestation d'insecte nuisible pendant le stockage. Ce manque de connaissance de la cause de dommage est intéressant et peut suggérer un besoin pour la vulgarisation au niveau de ferme en tenant compte que la valeur des pertes, surtout pour les haricots, est tout à fait significative.

Coûts du capital

Le stockage de grains aux centres du marché et dans les magasins améliorés est généralement plus cher comparé au stockage interne dans les infrastructures traditionnelles. Table 5.15. Le stockage du riz dans les magasins améliorés et à l'exploitation des terres était beaucoup plus coûteux comparé à conserver le maïs aux centres du marché qui coûte environ 92 US\$ par tonne par an.

Tableau 5.15: Coûts des infrastructures de stockage de Grain (dollars américain par tonne de capacité de magasin par an)

Type de stockage	Maïs	Haricot	Riz
Amélioré	24.12	12.90	68.60
Traditionnel	2.48	4.70	4.04
Pièces de la maison	13.82	4.94	0.72
Des lieux de package	5.75	23.52	56.18
Les magasins du marché	91.94	41.30	16.71

Tableau 5.16 Montre que les infrastructures de stockage dans les centres du marché accumulent des primes plus élevées du à leur rareté comparée aux magasins traditionnels et aux infrastructures améliorées dont les capacités disponibles sont beaucoup plus élevées.

Tableau 5.16 : Les capacités de différents types des infrastructures de stockage des grains (en tonnes).

Type de stockage	Maïs	Haricot	Riz
Moderne	123.0	95.0	16.8
Traditionnel	200.0	262.0	576.0
Pièces de la maison	12.0	12.0	3.6
Les lieux de package	12.0	6.0	7.0
Les magasins du marché	1.0	1.5	8.4

Organisation : la gestion et la possession d'infrastructure de stockage

La plupart des infrastructures de stockage était une possession de soi et gérée par les hommes; les femmes géraient moins d'un quart des magasins avec plus d'inégalités en cas des haricots. Il y avait peu d'utilisation de magasins de groupe et l'utilisation de magasins du gouvernement en cas du riz, la stratégie la plus populaire était la propriété et la gestion. (Tableau 5.17).

Tableau 5.17 : Types et propriété de magasin de Riz

Type de stockage	Aucun	Individuel	Groupe	Loué	Gouvernement	Autres
Aucun	133	0	0	0	0	0
Moderne	1	5	9	1	1	3
Traditionnel	0	1	0	0	0	0
Pièces de la maison	0	24	0	0	0	0
Les lieux de package	0	0	5	0	5	3
Magasin au marché	0	0	1	1	0	0
Autres	0	1	9	4	0	1
Total	134	31	24	6	6	7

L'analyse de coûts opérationnels par chaîne de marketing

Les pertes après-récolte sont généralement plus élevées sur le marché informel pour tous les grains en grande partie à cause des stades que les marchandises traversent et le manque de transport convenable et le moyen de stockage (Tableau 5.18).

Tableau 5.18: Valeur de pertes après récolte pour les acteurs du marché formels et informels

Culture	Chaîne de Marketing	Perte après récolte de (pourcentage de production agricole)	Valeur de perte après récolte of (US\$/tonne)
Maïs	Formel	1.3	3.22
	Informel	15.8	33.97
Haricot	Formel	0.2	11.78
	Informel	7.0	60.36
Riz	Formel	0.1	0.72
	Informel	0.2	1.12

Comme le montre le Tableau 5.19, les opérateurs de chaîne informels ne conservent pas leurs produits dans les lieux de package et sur le marché en grande partie à cause des coûts opérationnels élevés surtout pour le maïs la faisant ainsi difficile à faire des comparaisons réalistes.

Tableau 5.19 : Coûts opérationnels de Magasins pour le Maïs, les Haricots et Riz dans les chaînes formels et informels (dollar américain/tonne/an)

Type de stockage	MAIS		HARICOTS		RIZ	
	Formal	Informel	Formal	Informel	Formel	Informel
Moderne	32.569	7.216	15.818	3.546	73.495	0.106
Traditionnelle	7.751	2.481	--	4.700	--	4.039
Pièces dans la maison	5.752	19.897	0.503	6.843	1.175	0.697
Le lieu de package	91.937	--	23.518	--	56.178	--
Les magasins au marché	303.855	--	41.300	--	16.717	--

COUTS D'INFRASTRUCTURE DE TRANSPORT

Moyens répandus de transport et leurs prix

Les moyens communs de transport pour le maïs par les producteurs étaient de petits et grands camions, qui étaient aussi le cas pour les haricots. Cependant, les commerçants et les détaillants préfèrent utiliser le transport humain pour les haricots. L'utilisation de petits camions et de bicyclettes était commune dans le transport de riz par les producteurs pendant que les commerçants et les détaillants ont préféré le transport humain. Le coût de transporter du riz sur les bicyclettes était plus élevé, en faisant en moyenne de 8 US\$ par tonne-km comparés à l'utilisation de petits camions (0,5 US\$ par tonne-km). Mais il a été constaté que les petits camions couler beaucoup plus pour transporter le maïs (environ 3 US\$ par tonne-km).

Les commerçants utilisant le transport loué le long des chaînes formels paient environ 32 US\$ par tonne/km pour les haricots et le riz, mais beaucoup moins pour transporter le maïs (13 US\$ par tonne/km). Dans les chaînes informels la transportation du riz coûte environ 5 US\$ par tonne/km et seulement environ 1,0 US\$ par tonne/km pour le maïs et les haricots (Tableau 5.20).

Le tableau 5.20: Les coûts d'opération désagrégés pour les propriétaires/opérateurs de transport utilisant de grands et petits camions par voyage (US\$)

Type de coût	propriétaire/opérateur utilisant des grands camions	Propriétaire/opérateur utilisant des petits camions
Carburant	0.01	0.29
Chargement	4.24	5.26
Douane	0.01	0.70
Parking	16.52	0.41
Securité	-	8.26
Autres services	22.32	-
Coût d'opportunité de temps	7.03	-
Autres coûts	39.37	-
Frais de facilitation	3.36	3.52
Les frais du poids au pont	88.91	-
TOTAL	181.75	18.44

Le coût variable le plus élevé pendant le transport de maïs que les propriétaires subissaient était les frais du poids au pont (89 USD) suivi par les prix d'autres services (22 USD) et de parking des honoraires (17 USD) - Tableau 5.20 (sont comparables avec Tableau 5.21).

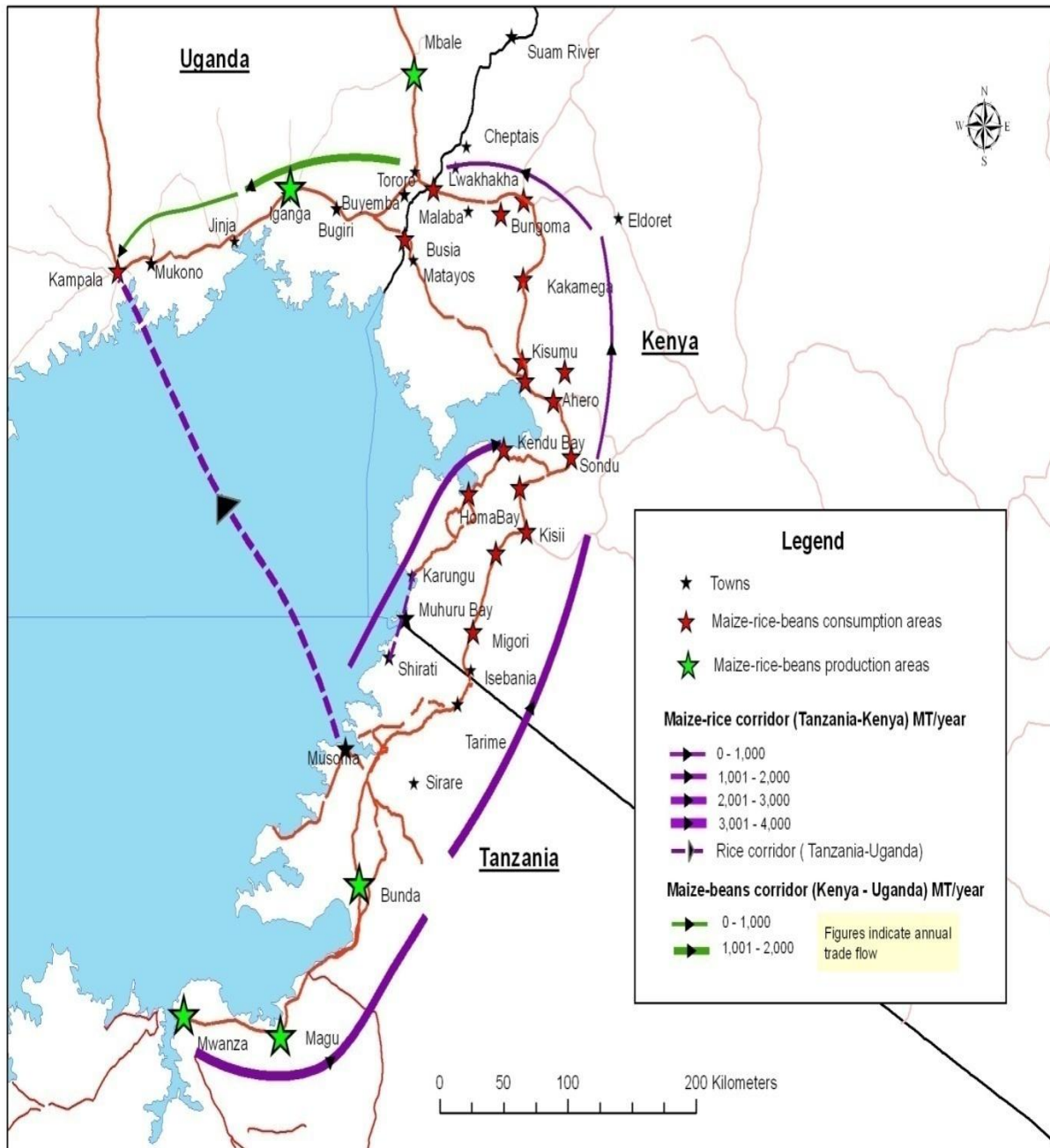
Tableau 5.21 : Les coûts de production désagrégés pour le transport en utilisant des camions dans différentes chaînes (US\$/tonne/km)

Type de coût	propriétaire/opérateur de petits camions le long des chaînes formels	commerçants utilisant des petits camions loués le long des chaînes formelles	commerçants utilisant des petits camions loué le long des chaînes informelles
Carburant		0.29	
Echargement	3.20	4.69	5.99
Douane	--	--	0.70
Parking	0.41	0.41	--
Securité	--	8.26	--
Autres services	28.12	--	--
Facilitation	1.41	--	3.52
Autres coûts	39.37	--	--
Les frais du pois au pont	--	--	--

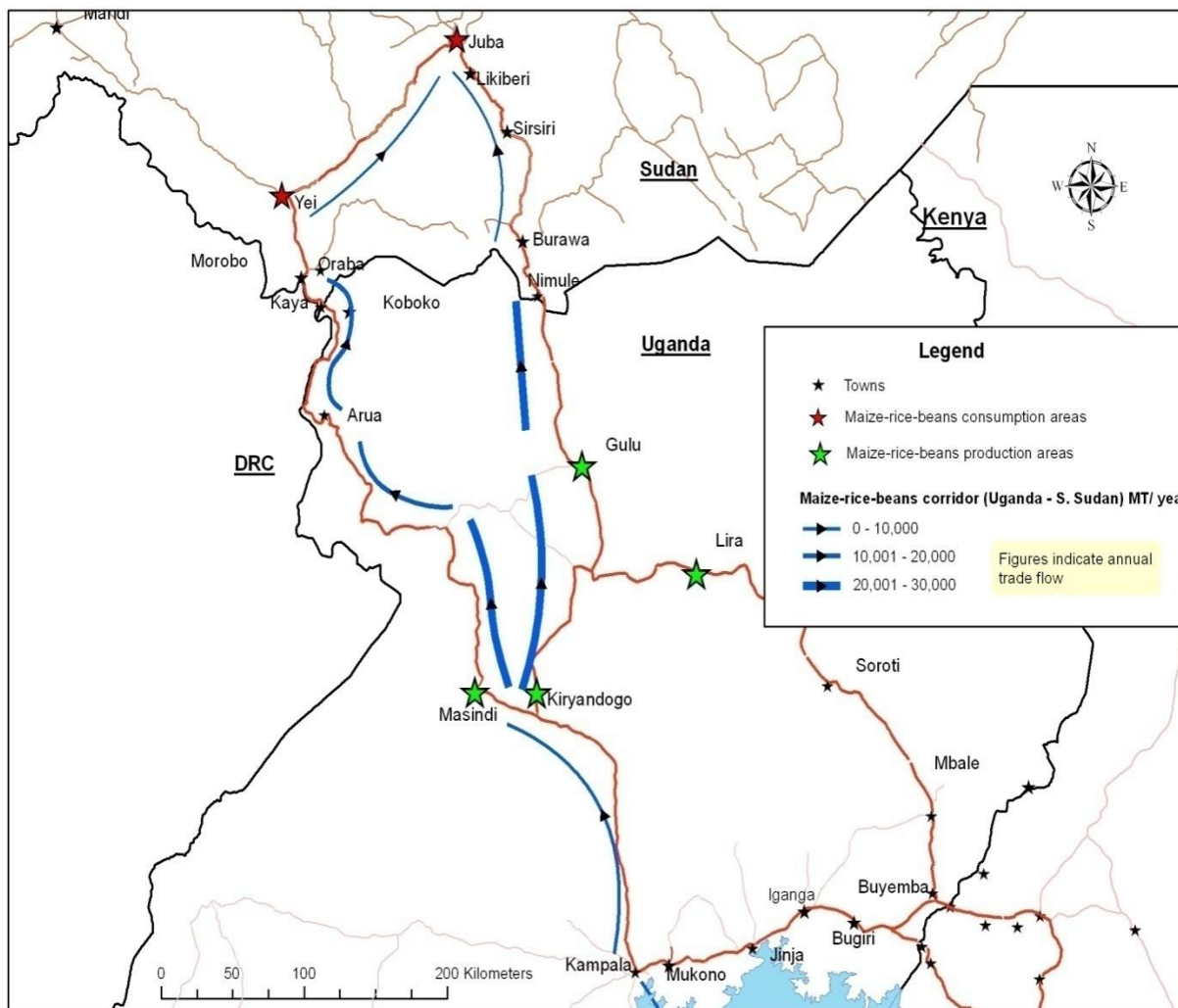
5.2. Corridor nord-est : Grains et Haricots

5.2.1 Production et flux commerciaux

Le corridor commercial Nord-est pour les grains et les haricots commence dans la région Shinyanga de la Tanzanie du Nord. Ce corridor couvre 3 frontières principales : la Tanzanie/Kenya du Nord; le Kenya/Ouganda; et l'Ouganda/Sud le Soudan. Les cartes 5.5 et 5.6 montrent les régions de production principales et comment les produits coulent le long du corridor.



Carte 5.5 : Corridor Est nord : le maïs, le riz et les régions de consommation et de production de haricots, les directions et le flux de destination.



Carte 5.6 : Corridor Est nord : le maïs, le riz et les régions de consommation et de production de haricots et les directions et le flux de destination.

5.2.2 La production et le commerce dans le sous-corridor du riz – le segment de la Tanzanie/Kenya

Les régions de production importantes sont Magu et DistrTICs Bunda en Tanzanie. Les fermiers préfèrent produire du riz à d'autres récoltes parce qu'il convient plus aux conditions climatiques de ces distrTICs. La région reçoit de l'eau ample pendant la longue saison pluvieuse et la terre est relativement plate et les sols sont fertiles avec des hautes capacités de rétention d'eau. Il y a six (6) plans d'irrigation (Tableau 5.22) qui sont attendus promouvoir la production de riz paddy dans le DistrTIC Bunda (dans la région Mara). Les prix au producteur étaient d'habitude 0,4 US\$ par kg au début de la saison récoltante et augmenté puisque le riz devenue rare de hors de saison jusqu'à 0,6 US\$ par kg pour le riz non traité. Pour le riz traité les prix étaient

d'habitude 0,8 US\$ par kg au début de la saison récoltante et augmenté à 1,0 US\$ par kg pendant la hors de la saison.

Il n'y a aucune méthode commerciale uniforme adoptée par les fermiers dans la région de production. Certains fermiers vendent du riz non traité sur les champs, d'autres vendent au point du traitement aux commerçants (aux grossistes et aux détaillants) pendant que d'autres fermiers sont des commerçants. La probabilité et la mesure à laquelle un producteur adopte n'importe laquelle des méthodes commerciales mentionnées dépendent du niveau de production, la nature des routes, le moyen de transport les coûts d'anad disponibles par sac, disponibilité de capitale aussi bien que le statut de liquidité et la distance de la ferme/propriété au point de traitement ou sur le marché immédiat parmi d'autres facteurs. La majorité des producteurs de la petite superficie vendait leur riz non traité sur les champs pour éviter les coûts de transaction associés à la production au-delà de la ferme pendant que la majorité des fermiers à grande superficie vendait du riz traité aux commerçants au point de traitement.

Tableau 5.22 : Les systèmes d'irrigation produisant du riz dans le corridor

Système d'irrigation	Description et culture irrigés	Superficie en (ha)	Source d'eau
système d'irrigation de Mariwanda	A commencé en 2010 avec objectif de servir plus de 200 producteurs du riz paddy. Il devrait commencé au mois de Janvier 2012.	220	Digue
système irrigation de Kisangwa	Il était encore sous construction. Ca sera pour l'irrigation du riz paddy.	124	Digue
Irrigation Scheme de Serengeti	Il a comme objectif d'irriguer le riz paddy.	20	Lac VTICoria
Systeme irrigation de Namuhula	d' de Pour le riz paddy et la production des fleurs et des fruits.	40	Digue
Systeme irrigation de Kasunguti	d' de Avec objectif d'irrigé la production du riz paddy.	210	Lac VTICoria
Système d'irrigation de Bwanza	de Ce système est là pour la production du riz paddy.	110	Lac VTICoria
Système d'irrigation de NyatAUri	de Ce systmeme a comme objectif d'irrigé le riz paddy prod	120	Lac VTICoria

Source : Compilation par les auteurs à partir de l'enquête, 2011

Les moyens communs de transport étaient des bicyclettes, des motocycles, des pick-ups, des tracteurs et des camions. Cependant, certains producteurs surtout ceux qui ont appartenu à un groupe de fermier, ont mis leur riz non traité en commun ensemble pour minimiser le coût de transport au lieu de traitement. Avant de vendre le riz, de tel groupe de producteur loue un magasin pour une période moyenne de trois mois puisqu'ils attendent de meilleurs prix.

De la Production aux marchés locaux

Les marchés immédiats incluent Magu et villes Bunda qui permettent des sections consacrées pour les commerçants de riz. Les marchés est composé des grossistes et des détaillants. La majorité des détaillants se trouvent dans les marchés municipaux où le stockage est limité pour stocker des volumes de riz pendant que les grossistes sont trouvés à l'extérieur des marchés municipaux en raison de la grande capacité de stockage qu'ils exigent. Les grossistes obtiennent du riz directement des processeurs dans le même marché. La plupart des commerçants négocient sur la base de l'argent liquide pour éviter des conflits commerciaux tels que le défaut ou les paiements retardés. Cependant, quelques commerçants ont développé la confiance parmi eux et négocient sur base de crédit selon la demande du riz et les contraintes financières prédominant.

En moyenne, la plupart des grossistes de riz vendaient du riz emballé dans les sacs de 100 kg bien que quelques commerçants excèdent ce poids aux sacs de 110 kg ou à de 120 kg pendant que d'autres emballés à aussi bas que le sac de 90 kg. Tous les détaillants vendaient leur riz aux consommateurs dans de petites qAUnités (d'habitude moins de 5 kg) et cela a été porté dans les sacs de polyéthylène. Le moyen de transport des commerçants selon le nombre de sacs qu'un commerçant achète. Ceux-ci inclus le transport humain, les bicyclettes, la motocyclette, le tricycle, le double capine, le tracteur, le petit galop, le camion et les grandes pistes de tonnage variable.

Le prix de riz a varié à travers l'année selon les forces d'achat et de la demande. Cependant, à chaque point les prix étaient égaux presque d'un commerçant à l'autre. Pendant la saison récoltante en juin, les prix sont allés aussi bas que Tsh 720 par kg et ont augmenté à 2000 Tsh par kg pendant la période de hors saison. Les prix ont changé aussi annuellement en raison de la qAUnité de riz récolté qui dépend hautement de la qAUnité de pluie reçue. Les producteurs qui sont financièrement contraints vendent leur riz immédiatement après avoir récolté alors que ceux avec de grandes moyen de stockage attendent et vendent dans la période de hors saison où les prix sont hauts.

De la Tanzanie au Kenya : beaucoup plus rapides par les voies informelles

Les produits traversent la frontière au point de Sirari/Isebania. La plupart du riz traverse la frontière officiellement par les dossiers de la douane pendant que certains ont passé par la frontière officieusement par raccourcie des routes (informelles) telles que le Jeu de Solo à côté de l'école primaire Masafa, Kipimo, Supersonique et Nyametauro. Les commerçants ont

transporté leur riz par les raccourcie pour éviter des retards et les hauts prix impliqués dans l'autorisation des marchandises autrefois à la Douane.

Il y a des intermédiaires établis (les courtiers) qui se spécialisent dans la coordination des motocyclettes pour transporter du riz par des raccourcie'. Les courtiers minimisent le prix de passage de marchandises à la région de La douane en mobilisant des bicyclettes et des motocyclettes dont les charges sont relativement basses. Par exemple, une charge de caravane de riz porte environ 300 sacs et dégager la charge totale est de Ksh 24 850. Le passage de la même quantité en utilisant des vélos de bicyclettes/moteur coûte environ Ksh 12 000. Officiellement, il faut grossièrement 1 à 2 jours pour dégager un plein camion selon le nombre de caravanes faisant la queue, alors qu'officieusement il prendrait trente minutes à une heure pour dégager un camion de 27 tonnes.

Les moyens de transport et de stockage

Le moyen de transport à travers la frontière de façon formel et informel était par l'utilisation de bicyclettes, motocyclette et camions de tonnage variable. En plus de ces moyens de transport, officieusement d'autres moyens ont été employés en incluant le transport humain, la double cabine d'un tonne, le tracteur et le transport d'animal (les ânes), le dernier étant utilisé avant 9h00. Tous les transporteurs informels de riz qui utilisent des bicyclettes, des motocyclettes et des véhicules sont des hommes adultes et de jeunes hommes pendant que la plupart des transporteurs qui utilisent le transport d'animal sont des femmes adultes. De jeunes filles à peine participent au commerce à travers cette frontière particulière, peut-être en raison des risques impliqués.

Le manque de grand équipement de stockage sur le côté de la Tanzanie a forcé des commerçants à louer l'équipement sur le côté kényan. Quand le riz traverse la frontière officiellement, il est transporté directement sur les marchés de consommation sans changer le poids des sacs. Cependant, quand il traverse la frontière officieusement, il est regardé dans les sacs de 90 kg avant d'être vendu aux commerçants. Du à la demande élevée du riz au Kenya, la période de stockage à la frontière est limitée.

Les marchés de consommation importants du riz sont au Kenya

Migori, Homa Bay, Kisii, Kisumu, Eldoret, Kakamega, Webuye, Kiminini et Kitale étaient les destinations principales pour le riz de la Tanzanie. Les détaillants sur ces marchés voyagent à la frontière ou ils organisent avec les courtiers comment le riz sera transporté jusqu'à leurs destination. En raison des contraintes financières, les commerçants achètent seulement quelques sacs de riz qui peut durer pour une période d'une à deux semaines. Le Riz est emballé dans les sacs de 90 kg ou de 100 kg. Le prix de riz varié par la saison et aussi augmenté comme le produit était déplacé loin de la frontière les coûts de transaction augmentés ceci lié au transport, en chargeant et en dechargeant. La direction de flux commercial était principalement de la frontière de la Tanzanie aux villes kényanes mentionnées au-dessus.

Cependant, ces marchés ont reçu aussi du riz d'autres sources en mentionnant le Pakistan et Mwea et Ahero au Kenya.

Les contraintes à la production et le commerce du riz

Les producteurs ont cité des contraintes se rapportant à la sur dépendance de pluie qui les impacts défavorablement sur les productions et rendent difficile des réserves selon les changements de demande du marché. D'autres défis mentionnés étaient : le prix élevé d'énergie; pauvre construction de barrage; le manque de sécurité de la propreté de terre (la plupart de la terre dans les régions de production de riz de la Tanzanie est communalement possédée); et très coûte des contributions de ferme (en incluant l'équipement d'irrigation, l'engrais, a certifié des graines et un crédit de ferme).

Les producteurs de Riz et les commerçants souffrent aussi de pauvres réseaux routiers et d'un manque d'infrastructure de stockage dont tous mènent à cette avance des pertes après-récolter des pertes et des coûts de transport qui les rendent à tour de rôle non compétitifs comparé au riz importé.

La photo 5.3 Ma manière dont le riz est conservée et traité sur les marchés locaux le long du corridor.

Les contraintes commerciales sur les marchés immédiats et les marchés de frontière incluent :

L'asymétrie d'information contre de petits commerçants informels

Le coût de transport dû aux prix élevé du carburant

La capitale insuffisante pour maintenir les commerces

La basse capacité de stockage et pauvre équipement de stockage (Photo 5.3)

Coûts élevés sur les marchés municipaux

L'harcèlement de commerçants informels par les agents de police surtout quand les commerçants refusent de les corrompre

Le haut niveau d'insécurité la nuit surtout sur les routes de route raccourcie.



Photo 5.3 : le Manque d'équipement de stockage sur les marchés de grain

5.2.3 La production de riz et de haricots dans le corridor nord-est Ouganda/Soudan du Sud

Production et caractéristiques du commerce

Le Riz et les haricots qui sont échangés le long de ce corridor sont produits de Soroti, Mbale, Iganga et distrTICs de Lire : les villes de collection importantes sont, respectivement, Soroti, Mbale, Iganga et Lire. Les régions de production ont deux saisons; la première saison est entre Mars et Juin pendant que le deuxième est entre l'Août et Novembre. Soroti, Mbale, Lire et Gulu sont les marchés intermédiaires correspondants dans le corridor avant que les produits traverse la frontière dans le Soudan Sud à Elegu/Nimule tant par les moyens informels que par formels. Les marchés de consommation dans le Soudan Sud incluent Juba et Yei.

CinqAUnte pour cent des fermiers plantaient la variété de haut altitude et le riz Nerica pendant que le reste plantait la variété des hautes terres. Les prix au producteur sont d'habitude 1,0 US\$ par kg au début de la saison récoltante et il y a des augmentations jusqu'à 1,3 US\$ par kg puisque le riz devient rare pendant de hors saison. Il n'y a aucune méthode commerciale uniforme adoptée par les fermiers dans la région de production. Le mode de transport varie à travers les fermiers selon la qAUntité produite aussi bien que la distance au point de traitement.

À Elegu sur le côté Ougandais de la frontière (entre Bibia et Nimule), il y a un marché ouvert chaque quatre dernier jour du mois. La plupart des acheteurs à Elegu sont des consommateurs

du Soudan Sud (principalement Juba) bien que quelques commerçants achètent pour revendre à Nimule. Il n'y a aucune balance sur ce marché et donc les commerçants utilisent des tasses et de petits récipients. Pareillement, il n'y a aucun grand moyen de stockage à ce point mais certains sont disponibles à Nimule.

Caractéristiques commerciales des marchés de consommation

Les marchés de consommation importants pour le riz dans le Soudan Sud incluent Juba et villes Yei. La ville de Juba se compose de trois marchés à savoir le marché de libre, le marché de Konyokonyo et le marché Jebel. La ville d'Yei a deux marchés principaux - Dar-El-Salam et Jigomoni. Le marché Jigomoni a un jour du marché jeudi pendant que Dar-El-Salam le marché opère sur une base quotidienne. Les marchés dans les deux villes sont organisés d'une telle façon qu'il y a produit des lignes autour des murs du marché pendant que les détaillants sont à l'intérieur du marché. La majorité des vendeurs sur ces marchés est des détaillants et ils obtiennent du riz des grossistes sur les mêmes marchés. Le Riz vendue dans le Soudan Sud vient tant de l'Ouganda que du Pakistan. Les grossistes de Juba ordonnent du riz de leurs homologues en Ouganda. Les consommateurs dans Juba préfèrent du riz du Pakistan parce que c'est propre et n'a pas tant de morceaux cassés. Toutes les transactions du riz sont faites sur une base liquide. Le Riz de l'Ouganda est emballé dans les sacs de 100 kg ou de 120 kg et les moyens de transport incluent des camions et de petits galops qui portent du riz en plus d'autres produits. Le riz du Pakistan est emballé dans les sacs de 50 kg. Les prix de riz dans le Soudan Sud sont dus relativement à une demande élevée et les coûts de transactions augmentés tels que le transport, le chargement et le déchargement et les risques de sécurité le long du corridor.

La Production et les contraintes au commerce

Les contraintes clés à la production incluent :

La basse adoption de semences améliorées, le non disponibilité due l'inaccessibilité

La basse application d'engrais chimique en raison de prix élevé et l'accès limité au crédit

Pauvre équipement de stockage au niveau du ménage

Les insectes nuisibles et les maladies

Les contraintes commerciales incluent :

Le coût de transport élevé dû au prix élevé du carburant et de l'infrastructure routière en mauvais état

Charges municipales élevés sur les marchés

Le manque de moyen de stockage et de pauvre évacuation des déchets (Photo 5.4)

Manque d'unités de mesure standard

Les prix élevés de dédouanement des marchandises à la Douane

L'insécurité élevée la nuit surtout sur le côté de Soudan du Sud

Le problème des exigences d'immigration (surtout dans le Soudan du Sud)

Corruption parmi les agents publics

Les rôles de différentes parties prenantes dans le sous-corridor

Le gouvernement de l'Ouganda, par NAADS, joue un rôle important dans la promotion de la production de riz et du commerce, en incluant :

L'offre financière (la disposition de contributions aux fermiers sous le programme NAADs) et les services d'extension aux agriculteurs

Le règlement de qualité de grain et de la certification

Le renforcement de capacité de fermiers à travers promotion de la production des semences sélectionnées

Encourager des entreprises qui vendent des grains à étendre leurs services (par ex les agro-vétérinaires) aux régions rurales

La promotion des institutions de micro-finance pour fournir le crédit aux fermiers

Sensibilisation des producteurs à utiliser des semences certifiées et des engrais à travers le Ministère et NAADS



Photo 5.4 Pauvre évacuation des déchets sur les marchés de grain

En plus des services offerts par le gouvernement, il y a des parties prenantes différentes des deux côtés de la frontière qui aident dans le fait de faciliter le commerce : la police et les agents de la douane; et la Chambre de commerce nationale qui publie de grands commerçants avec les certificats d'origine pour réduire des retards à la frontière. La Chambre de commerce nationale facilite et conduit des promotions de marketing pour les commerçants, les émissions radio, l'étude du marché et les forums d'affaires.

Finalement, COMESA offre des services rattachés au commerce à de petits commerçants (ceux qui s'occupent des marchandises de valeur de 500 US\$ et en-dessous) par exemple en agissant comme l'agent de paiement pour les commerçants en fait de minimiser des retards. Les commerçants sont sensé du registre pour l'adhésion et de payant annuelle pour recevoir un certificat d'origine. Deuxièmement, on conseille aux commerçants sur leurs droits juridiques avant de procéder à un pays étranger. COMESA donne aussi des connaissances e base aux commerçants par le renforcement de capacité et il fournit des listes des prix.

5.2.4: La production et le commerce de maïs dans le corridor Nord -Est

5.2.4.1 La description du corridor de maïs de la Tanzanie-Ouganda-Kenya-Soudan du Sud

Le corridor commence au Nord-Est de la Tanzanie dans la région Mwanza, traverse le Kenya et l'Ouganda et finit dans le Soudan Sud. Le corridor est caractérisé par les différences de saison. Le Kenya et le Soudan agissent comme les pays de consommation importants pendant que la Tanzanie et les régions de l'Ouganda sont les régions de production importantes. Les marchés de frontière incluent Sirare-Isebania, Busia et Nimule. D'autres marchés inactifs de maïs frontières incluent le marché de Malaba et le marché Kaya-Oraba aux frontières d u Soudan et l'Ouganda. Le corridor principal peut être subdivisé dans trois sous-corridors actifs comme montré dans Tableau 5.23.

Tableau 5.23 : Le sous-corridor de L'est Nord principaux

Sous-Corridor	Superficie de Production	Les marchés immédiats	Le marché frontalier	Les principaux marchés de Consommation
De la Tanzanie au Kenya(sous-corridor)	Région de Mara spécialement le Tarime	Marché de Tarime	de la frontière de l'Isbania	Migori, Kisii, Nairobi, Machakos
De l'Ouganda au Kenya (Suos-corridor)	La région de Mbale et Iganga	La ville de Mbale et Iganga	de la frontière et de Busia	Kisumu, Nairobi, Kitale, Eldoret,
De l'Ouganda au Sud-Sudan (Suos-corridor)	La grande région de Masindi précisément le distrTIC de Kiryandondo	Les villes de Bweyale et Masindi	de la frontière et de Bibia-Nimule	Juba, Yei

Les régions de production de maïs en Tanzanie incluent Mwanza, régions Busoga Mara et les régions Bugisu fournissent le maïs sur les marchés du Kenya par la frontière de Busia. Le Sud-Soudan était fourni par les distrTICs du Nord en Ouganda notamment le DistrTIC de Kiryandongo. Les différences de saisons au le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie fait un facteur déterminant important du commerce de maïs.

5.2.4.2 La Production et les caractéristiques commerciales

Malgré des grandes quantités de production et des demandes élevées pour le maïs dans les pays voisins le long du corridor, les marchés de maïs sont pauvrement organisés et les structures institutionnelles sont désorganisées. Au moment de l'enquête sur terrain pour l'étude, la Tanzanie a mis en place une interdiction sur l'exportation de céréales aux pays voisins. Selon Temu (2007), la production de maïs de la Tanzanie est faite sur une moyenne de 2 millions d'hectares conforme à environ 45 pour cent de la terre cultivée totale. Certaines des zones de production de maïs du pays incluent Kigoma, Arusha, Mwanza, Mara, Kagera et régions Shinyanga. L'enquête a conduit la région Mara établie comme le fournisseur principal pour le trans-commerce transfrontalier le long du sous-corridor de Tanzanie-Kenya. La terre dans la région n'est pas un facteur limitant du point de vue de la fertilité que du point de vue de la grandeur mais il est communément possédé. En moyenne, les ménages ont l'accès à plus de cinq acres mais seulement un tiers est sous la production de maïs.

Les fermiers tanzaniens achètent la plupart de leurs graines de semence de maïs au Kenya. Les fermiers préfèrent les 600 variétés de série de maïs qui prennent six (6) mois pour mûrir comparé aux graines de maïs tanzaniennes qui ont une période de gestation de 3 mois et ne sont pas préférées à cause de la petite taille. Les fermiers dans le DistrTIC Tarime bordant le Kenya achètent aussi des engrais telles que DAP et CAN pour le maïs et NPK pour le tabac du Kenya. Bien que la Tanzanie produise ses propres engrais, les fermiers préfèrent d'engrais importés kényans.

En Ouganda, le maïs est largement produit dans tous les distrTICs du pays. Le maïs est la troisième culture commerciale importante, suite aux bananes et aux haricots. Dans Mbale, Kapchorwa, Iganga et la région de Masindi qui arrivent au corridor de L'est Nord, le maïs est considéré comme une culture de revenu importante. Les niveaux de production ont augmenté au cours des années à de la demande élevée dans les pays voisins. À la différence de la Tanzanie, les niveaux de production de maïs ont augmenté bien que les fermiers ne soient pas motivés par l'interdiction d'exportation actuelle par le gouvernement. Les niveaux de production le long des corridors diffèrent d'un sous-corridor à l'autre. La variation dépend principalement, de la saison et d'autres facteurs de production. Les méthodes d'agriculture de récolte sont fondamentales avec l'utilisation limitée de graines hybrides et d'engrais.

Le DistrTIC de Mbale en Ouganda peut être divisé en trois régions de production. Ceux des régions de montagne, la superficie basse et le milieu des régions en altitude. Les régions des montagnes produisent du café, des bananes, des haricots, du maïs, des haricots grimpants, horticoles tels que les oignons, les carottes, les tomates, etc. Le milieu des récoltes en altitude inclut du café, les bananes, millets, le maïs, les haricots, fonde timbré, les récoltes horticoles, le manioc et les patates douces. La ceinture de plaine produit des plantes à racines, millets, un maïs, des haricots, des noix de terre, du riz de paddy et du riz des hautes terres. La région est bien connue pour fournir le Kenya, le Rwanda et le Sus Soudan avec les haricots et le maïs et la demande augmentant a mené à une montée dans les prix de producteur dans le distrTIC.

Le DistrTIC Kiryandongo en Ouganda a un total de 3 609 km carré de terre sous la culture et le maïs est maintenant la culture dominante. D'autres récoltes cultivées incluent le manioc, les haricots, les patates douces, fondent des noix, un tournesol, du tabac, du coton et des bananes. Les cultures de rente incluent le maïs, le manioc, le tabac, le tournesol, le coton et les haricots. Le distrTIC a enregistré environ 52 tonnes de maïs dans la période de croissance précédente (de Mars-Août). Cette autosuffisance du point de vue de la sécurité alimentaire et des surplus sont exportés vers d'autres régions telle que la ville de Kampala, ArAU, le Sud-Soudan et le Kenya. Cependant, la rareté d'expériences régionale de haricots dans quelques périodes et importe souvent de Hoima, Masindi et Lire.

5.2.4.3 Caractéristiques commerciales des marchés de frontière

Les marchés de frontière le long du corridor incluent Isebania-Sirare, Busia et les points de Nimule. Toutes ces frontières sont le commerce de maïs actif avec le point de frontière de Busia étant un des plus occupés le long du corridor. Le marché de frontière de Nimule est occupé seulement pendant quelques derniers jours du mois.

Le commerce de maïs transfrontalier informel et formel à Isebania-Sirare

Le commerce de maïs le long de ce point de frontière est fait tant officiellement qu'indépendamment. La frontière est sous la restriction d'exportation de maïs de la Tanzanie. Les points de frontière indépendants (les raccourcies) incluent Kipimo, Kumumwamu, Ntimaru, Nyamutiro, Nyamaharaka panya la route, Mutimurabu, Kumbitalele, la jonction de Kehancha, Mali Ngumu et les régions Supersoniques. Comme plus tôt noté, les régions de production en Tanzanie incluent Mwanza, Musoma et Tarime avoisinant Kenyas Kuria-Suba. Selon les commerçants, un peu de maïs destiné au Kenya de la Tanzanie vient entièrement du Burundi et de Malawi. Pendant les mois de juin et de juillet la plupart du maïs provient de la Tanzanie. De l'Août en avant cc provient du Burundi et vient surtout sous le transit. En plus, tout le maïs échangé officieusement à travers cette frontière trouve sa voie sur les marchés au Kenya.

Les transactions commerciales informelles à la frontière sont caractérisées par de nombreux cas de corruption : les commerçants paient entre 0,3 US\$ et 0,6 US\$ pour passer un sac de maïs à travers la frontière. La plupart des commerçants informels utilisent des téléphones mobiles pour accomplir des transactions commerciales. Ils utilisent de réactifs de clairière indépendants qui rassemblent le maïs (en gros) pour la vente. La plupart du maïs de Kipimo est destiné à Nairobi et à Eldoret (à cause de la présence de grands meuniers), surtout quand le maïs autour de la région de production Eldoret est hors saison.

Le commerce à la frontière Busia

Pendant la période de la collecte de données pour cette étude (du Septembre-Novembre de 2011) tout le maïs a fait du commerce à la frontière déplacée de l'Ouganda au Kenya. Il a été cependant remarqué que quand il y a des déficits en Ouganda, le maïs provient du Kenya. Aucun devoir n'est payé en important des céréales de l'Ouganda au Kenya à part les permis

d'importation et la certification phytosanitaire. Le processus d'importation implique l'achat d'un certificat d'origine et l'achèvement C17b selon la quantité de marchandises (les deux certificats coûtent 56 US\$), en payant 6,7 US\$ par expédition pour le certificat d'importation, la certification phytosanitaire a coûté 3,3 US\$ pour les camions et US\$1,3-1,5 pour de petits galops. Aucune politique réglementaire n'existe qui pourrait entraver l'Ouganda d'exporter des produits agricoles tels que le maïs au Kenya.

Bien que le rôle du Kenya Revenue Authority (KRA) soit de vérifier l'émission de certificat et le paiement des frais requis, des frais de facilitation de 200 Ksh sont normalement demandés par certains officiers corrompus. L'importation de céréales au Kenya est en grande partie contrôlée par les courtiers tant sur les sites de frontière que sur à cet égard, ils chargent Ksh 1 500 pour l'autorisation. Le commerce informel existe à travers la frontière où les commerçants essaient d'éviter des paiements de Conseil Municipaux aux deux points de frontière. Le paiement est 10 Ksh au Conseil Municipal kényan et 2000 Ush au Conseil Municipal ougandais par sac de maïs importé et exporté respectivement. Pour le commerce informel, ça coûte 60 Ush par sac pour transporter le maïs Ougandais au site de frontière kényan. Ce commerce se produit le long des routes de Sophia et de Malachi. Un marché informel est bien établi à la terre sans homme le long du raccourci de Malachi. Les céréales qui font du commerce sur le marché sont le maïs, les haricots, les grammes verts, le millet, le sorgho, fondent du millet de doigt et des noix.

Le moyen principal de transport est la bicyclette pour le commerce dans 10 kms et les camions pour de longues distances tel que Nairobi et Mombasa. La plupart des transporteurs sont basés en Ouganda où il y a tant des individus que des compagnies. Certains des défis auxquels les transporteurs font face sont la malhonnêteté parmi les clients et les pauvres conditions routières.

Le front de Nimule-Elegu

Sur les marchés de Frontière de Nimule-Elegu, un fleuve de frontière bloque actuellement les raccourcis quand il pleut. La plupart de commerce est informel et le marché survient seulement pendant les trois derniers jours du mois. Pendant les jours du marché, plus de 38 camions de maïs de l'Ouganda sont échangés, destinés surtout au Soudan du Sud.

5.2.4.4 Production et contraintes commerciales

Les niveaux de production de maïs dans la région dépendent de la quantité de pluie et les tendances montrent que la productivité stagnait généralement en grande partie en raison de la pauvre agriculture de récolte et de l'utilisation sous optimale de technologies améliorées. Tant les producteurs que les commerçants font face à une myriade de contraintes parmi eux : de bas prix au producteur, une pression démographique sur la terre arable surtout au Kenya et la fertilité de sol déclinante, la pauvre harmonisation de politiques commerciales régionales et le coût de transport élevé qui lèvent des prix de contribution. Le corridor fait face aussi aux

problèmes du marketing se rapportant aux pauvres routes et l'infrastructure de communication, le manque des infrastructures de stockage, volatilité des prix et manque de structures du marketing intégrées et de systèmes. En plus, il y a des prix transactionnels élevé et une pauvre gestion post-récolte; pauvre système sanitaire; le manque d'électricité et d'insécurité risque dans quelques sections du corridor.

5.2.5 L'analyse des coûts de stockage et de marketing

Les infrastructures de stockage et les pertes après-récolte

Parmi les producteurs, les moyens de stockages traditionnels et les pièces dans les maisons résidentielles étaient les formes prédominantes de stockage pour le maïs (52 pour cent et 25 pour cent des répondants). La même tendance était évidente en cas des haricots mais plus de fermiers ont conservé leur riz dans les infrastructures modernes (41 pour cent) et dans les maisons (35 pour cent). Les commerçants, d'autre part, ont utilisé principalement des infrastructures de stockage améliorées pour tous les trois produits (Tableau 5.24).

Tableau 5.24 : Type d'infrastructures de stockage utilisé le long du corridor

Type de stockage	Pourcentage							
	Producteurs				Commerçants			
	Maïs	Haricot	Riz	Le Tous	Maïs	Haricot	Riz	Le tous
Les semences sélectionnées	23.3	25.0	41.4	29.7	71.7	80.9	77.9	76.9
Les semences traditionnelles	52.1	22.5	24.1	32.9	5.6	4.5	5.2	5.1
Les pieces dans la maison	24.6	52.5	34.5	37.4	5.7	0.0	1.3	2.3
Des lieu de package	0.0	0.0	0.0	0.0	9.4	10.9	9.1	9.8
Etalage au marché	0.0	0.0	0.0	0.0	7.6	3.7	6.5	5.9

Les producteurs ont signalé les pertes après-récolte relativement élevé variant d'environ 2.6 pour cent pour le riz et le maïs à 4 pour cent pour les haricots comparés aux commerçants dont les pertes étaient plus élevées pour le maïs environ 2.2 pour cent. Le tableau 5.25 montre les valeurs correspondantes de ces pertes pour les producteurs et les commerçants. En moyenne,

les commerçants formels ont enregistré des pertes élevées (2,5 US\$ par tonne) comparés aux commerçants informels (1,8 US\$ par tonne) et la valeur de haricots perdus était la plus élevée à travers le corridor (les Tableaux 5.26 et 5.27). Les bas frais d'opération par les commerçants informels pourraient être attribués au fait qu'ils ont conservé les commodités pour une période plus courte résultant au prix réduit (Tableau 5.27). Il a été aussi noté que, les lieux de package et les étals du marché n'ont pas été utilisées par les commerçants informels comme les infrastructures de stockage. Ceci est dû au fait que ces commerçants ont été surtout trouvés le long des frontières où de telles infrastructures de stockage n'était pas organisées. Dans tous les cas, les insectes nuisibles étaient la cause principale de dommage dans le stockage (Tableau 5.28).

Tableau 5.25 : La valeur de pertes liées au stockage après récolte

Type de commodité	Moyenne (US \$ par tonne)	
	Producteurs	Commerçants
Maïs	3.32	2.06
Haricot	2.04	3.30
Le riz	1.96	1.06

Le tableau 5.26 : L'analyse comparative de valeur de pertes liées au stockage après récolte

Type de commodité	Moyenne (Us \$ per ton)		
	Formel	Informels	Moyenne
Maïs	2.29	1.83	2.06
Haricot	4.05	2.55	3.30
Le riz	1.13	0.99	1.06
Moyenne	2.5	1.8	2.1

Tableau 5.27 : L'analyse comparative des frais d'opération de différentes infrastructures de stockage entre les commerçants formels et informels

Type de stockage	Moyenne (in US \$)							
	Maïs		Haricot		Riz		Le tous	
	Formel	Informel	Formel	Informel	Formel	Informel	Formel	Informel
Amélioré	110.40	98.28	104.24	93.28	99.50	90.94	104.72	94.16
Traditionnel	83.70	66.74	90.86	66.82	64.62	54.42	79.72	62.66
Pièces de la maison	59.78	41.66	42.98	36.06	60.38	49.06	54.38	42.26
Des lieux de package	43.40	0.00	40.20	0.00	45.48	0.00	43.02	0.00
Etalage au marché	83.20	0.00	80.14	0.00	73.86	0.00	79.06	0.00

Tableau 5.28 : Facteurs contribuant aux pertes liées au stockage

Type de perte	Pourcentage moyenne							
	Producteurs				Commerçants			
	Maïs	Haricot	Riz	Le tous	Maïs	Haricot	Riz	Le tous
Les pertes liées aux insectes	66.7	66.2	54.0	62.3	53.0	37.3	23.5	37.9
Les catastrophes naturelles	6.7	4.6	2.0	4.4	17.0	28.8	14.2	20.0
Le feu	13.4	4.6	14.0	10.7	0.0	0.0	0.0	0.0
Débordement	4.4	0.0	6.0	3.5	21.0	10.5	28.9	20.1
La non-utilisation des produits chimiques	4.4	4.6	11.0	6.7	0.0	0.0	0.0	0.0
Aflatoxine	0.0	0.0	0.0	0.0	4.0	10.5	26.7	13.7
Vol	4.4	0.0	6.0	3.5	5.0	12.9	6.7	8.2
Perte en qualité lié au top où tard récolte	0.0	20.0	7.0	9.0	0.0	0.0	0.0	0.0

Coûts de capital

Les prix de stockage sont plus élevés généralement pour les semences sélectionnées et le stockage dans les étals du marché, la moyenne fait respectivement, environ 100 US\$ et 80 US\$ par saison, comparés au stockage dans les infrastructures traditionnelles et à l'utilisation des pièces dans les maisons résidentielles (Tableau 5.29). Où les volumes conservés n'étaient pas trop grands, les pièces dans la maison ont été la forme la plus rentable de stockage. Cette forme de stockage a été fréquente dans certains qui font face aux fréquents cas de vol et d'insécurité.

Tableau 5.29 : Les coûts d'opération par saison pour les différents types d'infrastructures de stockage

Type de stockage	Moyenne (US \$)							
	Producteurs				Commerçants			
	Maïs	Haricot	Riz	Le tous	Maïs	Haricot	Riz	Le tous
Amélioré	114.34	108.74	114.12	112.26	104.34	98.76	95.22	99.44
Traditionnels	81.64	82.44	65.94	77.08	75.22	78.84	59.52	71.2
Pièces de la maison	55.12	27.18	58.62	46.96	50.72	39.52	54.72	48.32
Les lieux de package	0.00	0.00	0.00	0.00	43.40	40.20	45.48	43.02
Etalage au marché	0.00	0.00	0.00	0.00	83.20	80.14	73.86	79.06

L'organisation, la gestion et la propriété d'infrastructure de stockage

Parmi les producteurs, le stockage était principalement la responsabilité des hommes comparés à leur part presque égale de ce rôle parmi les commerçants (Tableau 5.30). Les producteurs, dans la plupart des cas (86 pour cent) possèdent leurs infrastructures de stockage pendant que les commerçants comptent sur les lieux loués (68 pour cent).

Tableau 5.30 : Le genre de la personne responsable de la gestion de magasin

Commodité	Le pourcentage moyenne			
	Producteurs		Commerçants	
	Homme	Femme	Homme	Femme
Maïs	85.0	15.0	58.5	41.5
Haricot	82.0	18.0	52.3	47.7
Le riz	83.8	16.2	64.1	35.9
Le tous	83.6	16.4	58.3	41.7

Les moyens et coûts de transport

Comme montré le tableau 5.31, les commerçants ont utilisé principalement les différents types de camions (62 pour cent pour le double cabine, les petits et grands camions combinés) comparé seulement à 10 pour cent d'entre eux qui ont utilisé des bicyclettes. Les producteurs ont compté d'autre part sur les motocyclettes et les bicyclettes pendant que quelques-uns ont utilisé le travail humain moins cher et les animaux.

Tableau 5.31 : Le moyen de transport le long du corridor

Moyen de transport	Pourcentage moyen							
	Producteurs				Commerçants			
	Maïs	Haricot	Riz	Le tous	Maïs	Haricot	Riz	Le tous
Travail human	12.5	18.8	10.	13.7	0.0	0.0	0.0	0.0
Animal/chariot	12.5	37.5	0.0	16.6	0.0	0.0	0.0	0.0
Motocyclettes	9.4	31.3	67.	35.7	0.0	0.0	0.0	0.0
Bicyclettes	65.6	12.5	24.	34.0	9.3	5.7	15.5	10.2
Pick-up	0.0	0.0	0.0	0.0	23.7	10.9	19.6	18.1
Petits camions	0.0	0.0	0.0	0.0	25.8	35.6	41.2	34.2
Grands camions	0.0	0.0	0.0	0.0	9.3	5.7	15.5	10.2

Les producteurs de maïs ont préféré des bicyclettes (66 pour cent) comparés à d'autres moyens de transport principalement lié à la considération des prix (la Table 5.32). Les pauvres conditions routières rurales menaient une tendance à préférer l'utilisation de bicyclettes. Parmi les commerçants, cependant, il était plus rentable d'utiliser de grands camions pour profiter des

économies d'échelle; l'utilisation des bicyclettes à ce niveau coûte de deux fois plus l'utilisation de grands camions.

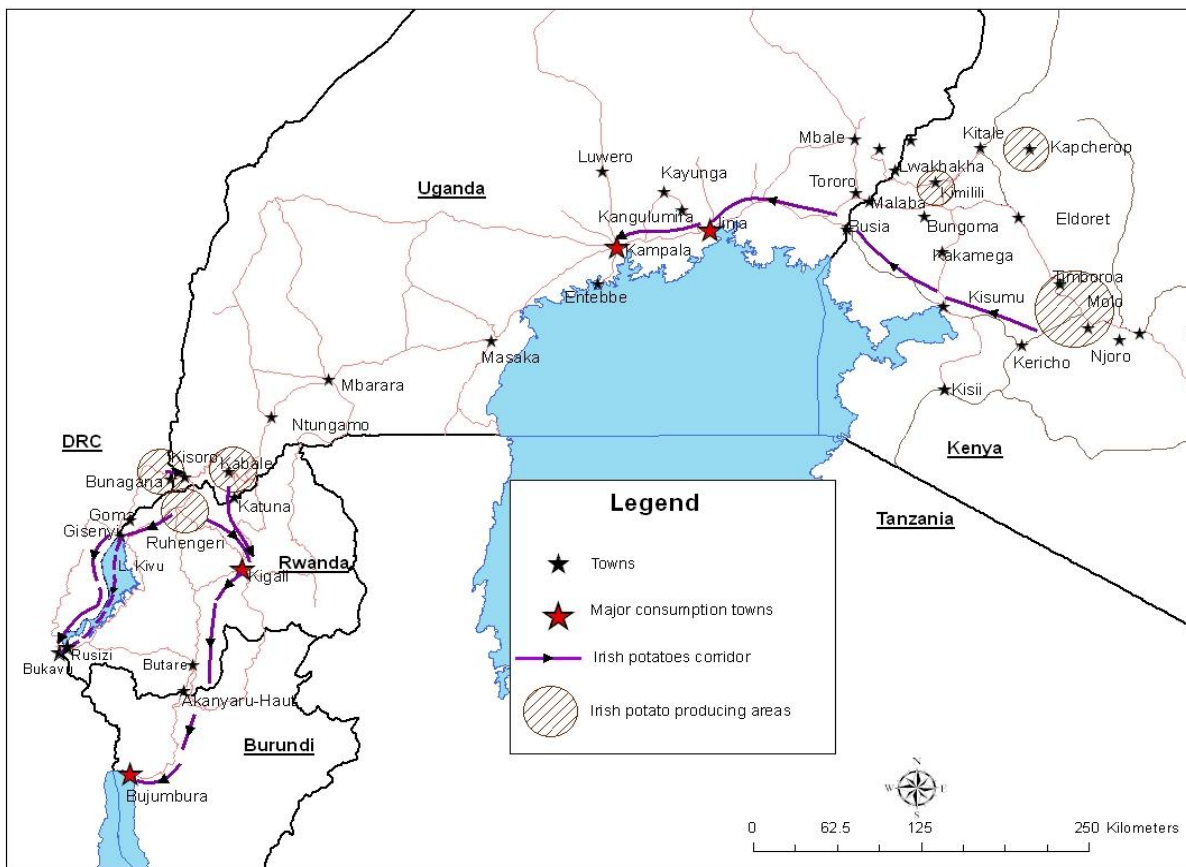
Tableau 5.32 : Le coût de transport parmi les producteurs

Moyen de transport	Coût par tonne par kilometre en US \$							
	Maïs	Haricot	Riz	Le tous	Maïs	Haricot	Riz	Le tous
Les humain	0.59	0.50	0.44	0.51	0.0	0.0	0.0	0.0
Animal/chariot	0.44	0.40	0.00	0.42	0.0	0.0	0.0	0.0
Motocyclettes	0.70	0.39	0.43	0.51	0.0	0.0	0.0	0.0
Bicyclettes	0.31	0.37	0.41	0.36	0.50	0.43	0.40	0.44
Pick-up	0.0	0.0	0.0	0.0	0.32	0.33	0.39	0.35
Petits camions	0.0	0.0	0.0	0.0	0.27	0.26	0.25	0.26
Grands camions	0.0	0.0	0.0	0.0	0.25	0.24	0.26	0.25

5.3. Le corridor des fruits et des légumes

5.3.1 Les régions de production, la destination et le volume de commerce

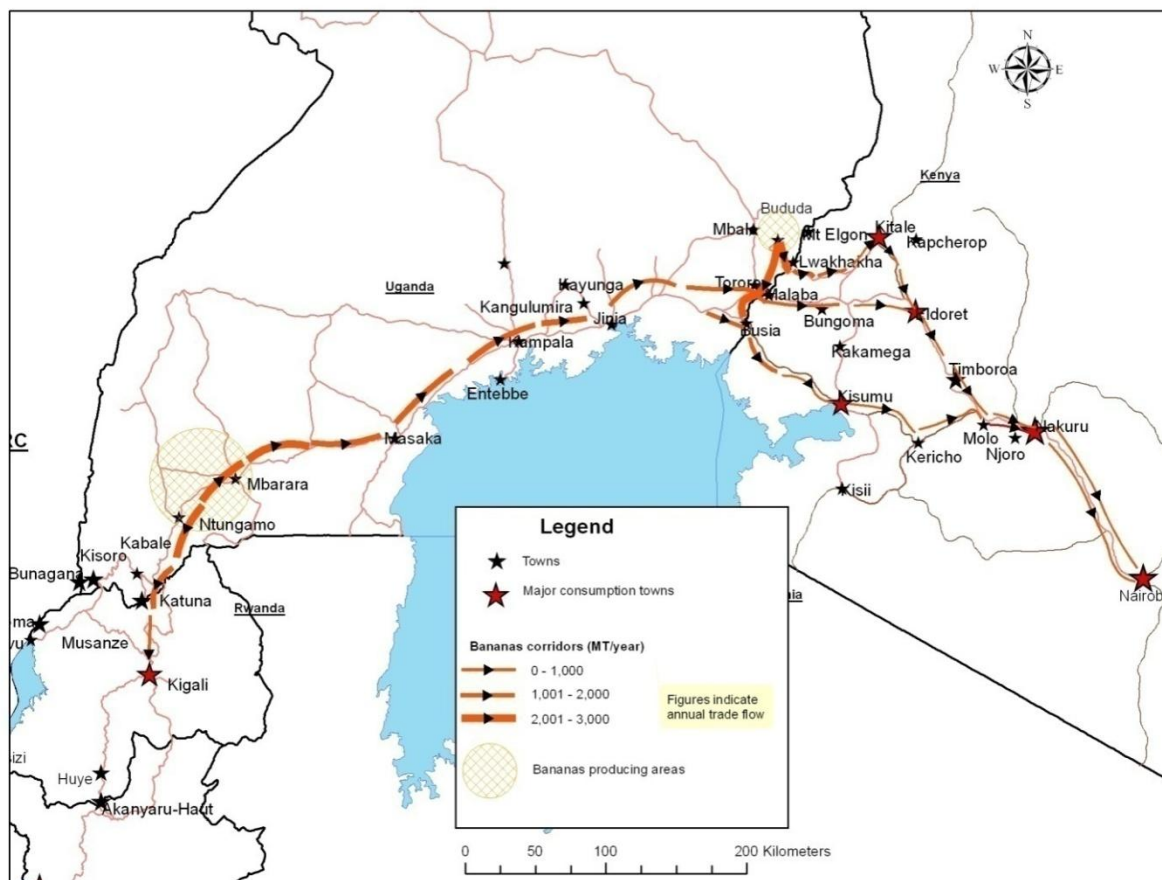
Le corridor des fruits et des légumes sont concentrés sur le fruit de passion, l'ananas, les pommes de terre irlandaise et à la banane. Il s'est étendu du Burundi au Rwanda à la République démocratique du Congo (RDC), l'Ouganda et finalement au Kenya. Au Burundi, le corridor commence à Bujumbura qui est une ville de consommateur importante des pommes de terre, principalement importées dans la région de Ruhengeri (Musanze) au Rwanda. Les pommes de terre irlandaises de Ruhengeri sont aussi exportées vers la République démocratique du Congo (RDC) par le Lac Kivu au moyen des bateaux de Gisenyi (Rubavu au Rwanda) et par la route à Bukavu (RDC) de Rusizi (le Rwanda). Le corridor suit la route Bujumbura-Kigali principale et couvre la région Kayaanza du Burundi qui est connue pour la production de fruits de passion. Ces fruits sont consommés principalement dans Kigali et sont exportés par l'Akanyaru sur la frontière de Burundi-Rwanda. Ils sont aussi consommés dans Kampala après avoir été transportés par les points de frontière de Kyanika et de Katuna. Le corridor s'étend à Kabale région de l'Ouganda près de la frontière de Rwanda-Ouganda (Katuna), qui est une région de production importante de pommes de terre irlandaises qui sont exportées vers Kigali (le Rwanda) pendant la saison maximale de pommes de terre irlandaises dans la région Ruhengeri (Carte 5.7).



Carte 5.7 : Les régions de consommation et de production de pomme de terre irlandaises et leur destination

Dans le RDC, le corridor s'étend à une région de production importante de pommes de terre irlandaises vers les frontières de la ville de RDC-Ouganda de Bunagana. Les pommes de terre irlandaises sont d'habitude exportées vers les villes de l'Ouganda proches telles que Kisoro. Le corridor s'étend aussi à Busanza dans RDC qui produit des fruits de passion et des bananes. Pendant que les bananes sont juste consommées à travers la frontière à Kisoro (en Ouganda), les fruits de passion sont d'habitude exportés vers Kampala.

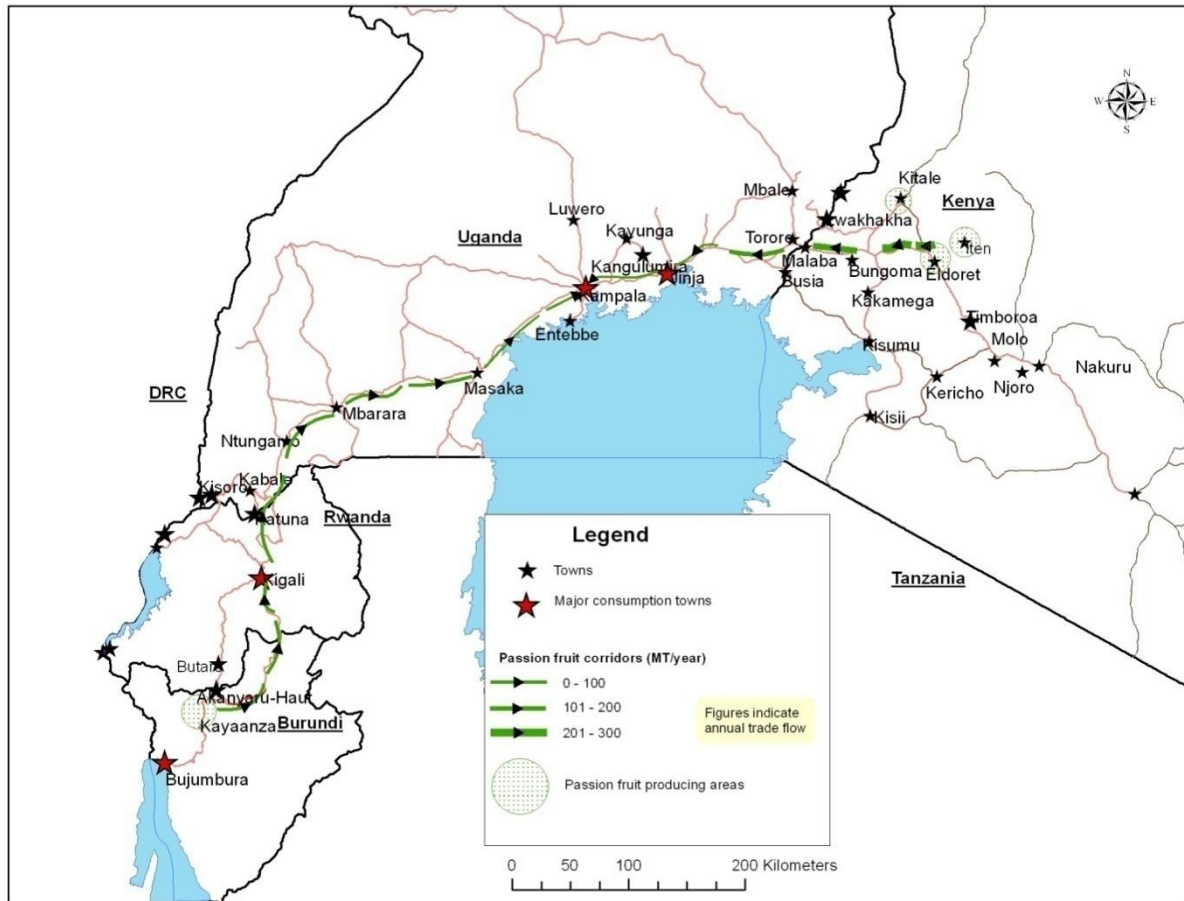
En Ouganda, le corridor tombe dans la région de production de banane importante de Ntungamo/Mbarara. Les bananes de cette région sont exportées vers Kigali et d'autres villes au Rwanda par le point de frontière de Katuna. Ils sont aussi exportés au Kenya par les points de frontière de Busia et de Malaba à Kisumu, Eldoret, Nakuru et Nairobi. L'autre région de production de banane importanté en Ouganda est Bududa (près de Bushika) dans l'Ouganda de l'est. Les bananes de cette région sont exportées au Kenya par les points de frontière de Busia et de Lwakhakha à Kitale, Eldoret, Nakuru et finalement à Nairobi (Carte 5.8).



Carte 5.8: Les régions de consommation et de production de la banane et leurs directions

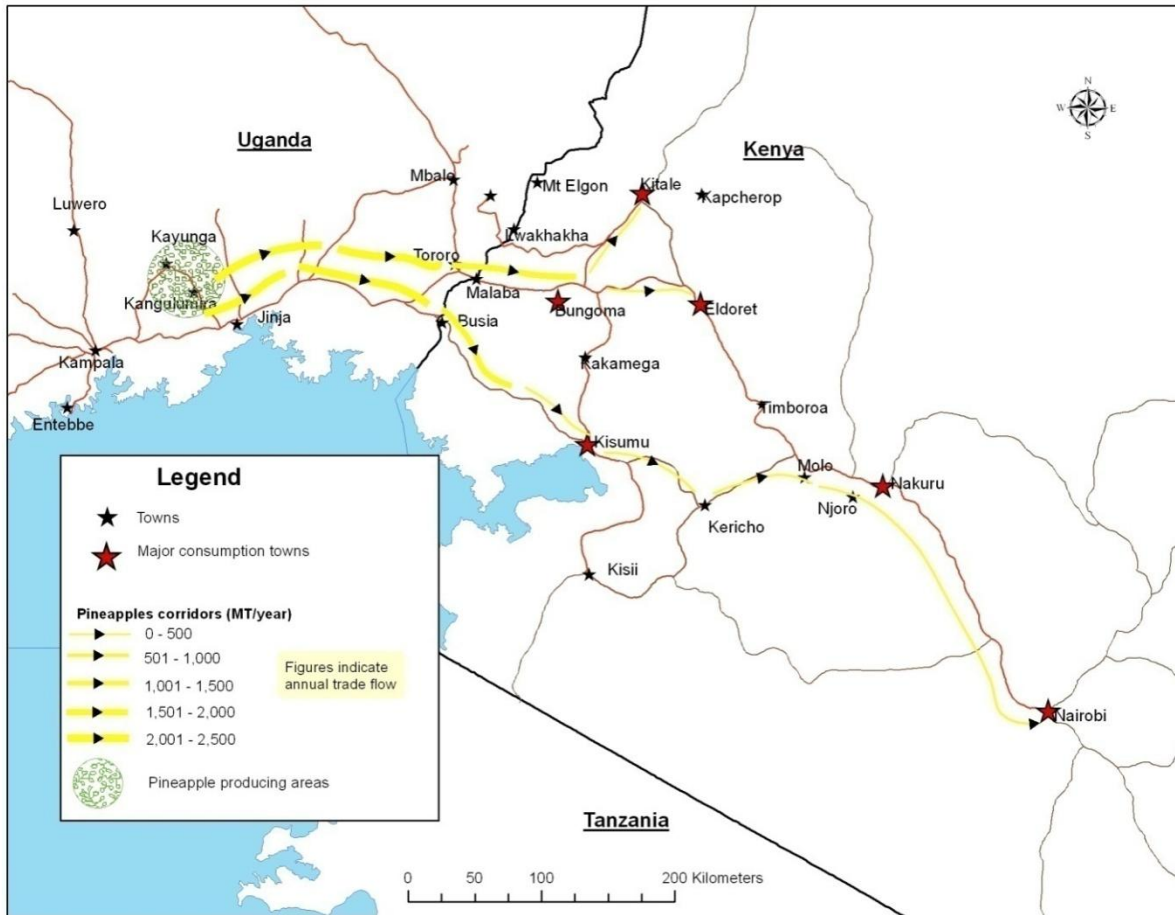
En Ouganda, le corridor s'étend plus loin pour couvrir Kangulumira dans le DistrTIC Kayunga qui est une principale région de production d'ananas. Les ananas sont exportés au Kenya par Malaba et villes frontalières Busia aux villes de consommation de Kisumu, Bungoma, Kitale, Eldoret, Nakuru et Nairobi (la Carte 5.9).

Au Kenya le corridor couvre les régions de production de fruit de passions importantes telles que l'Est d'Eldoret et les DistrTICs de Nord de Keiyo. Les fruits de passion de cette région sont exportés vers Kampala par les points de frontière de Busia et de Malaba (la Carte 5.10). Le corridor s'étend aussi pour inclure Mt. Elgon, l'Est de Marakwet (Kapcherop dans les collines Cherangani), Timboroa, les régions de Molo qui sont reconnues pour la production de pommes de terre irlandaises. Les régions de consommation importantes de ce produit incluent Jinja et Kampala en Ouganda (Carte 5.11).

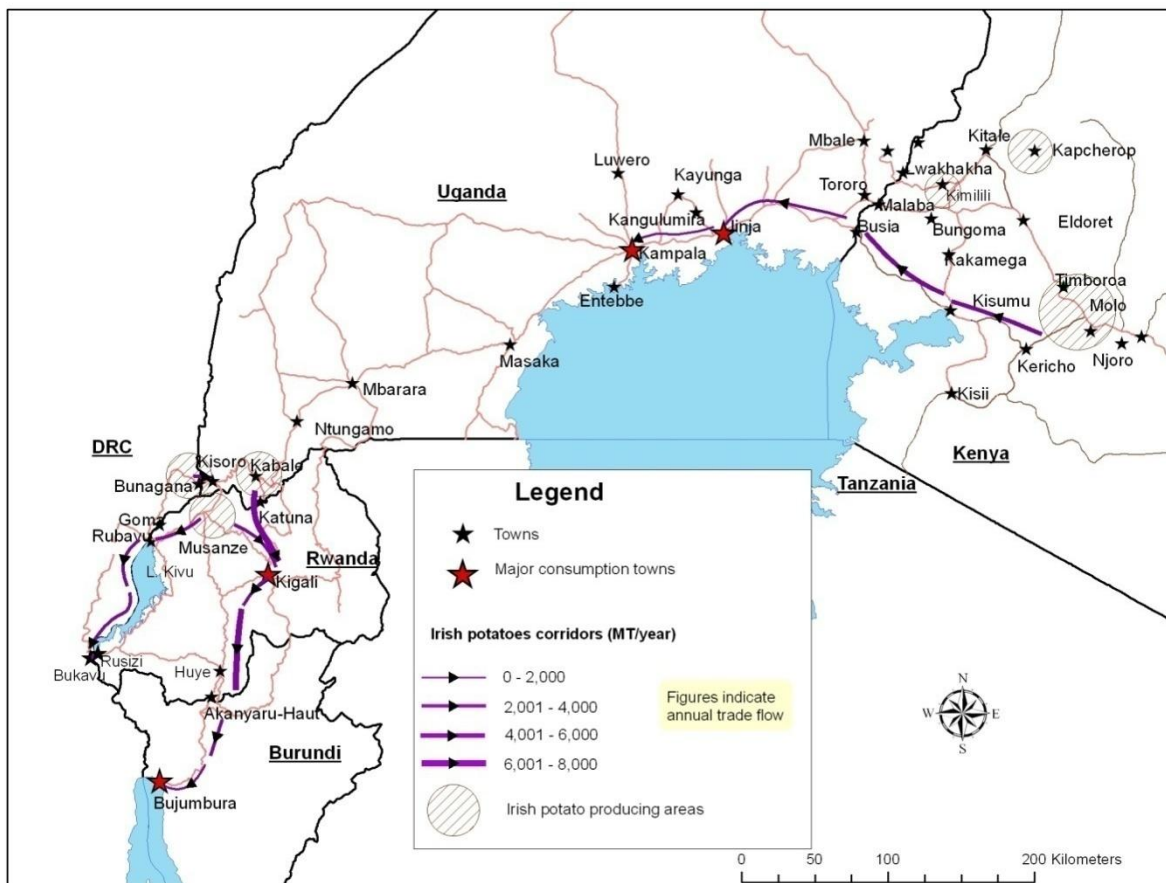


Carte 5.9: La production de fruit de Passion, les régions de consommation et leurs destinations

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil



Carte 5.10: La production d'Ananas, les régions de consommation et leurs destinations



Carte 5.11: Régions de production et consommation de pomme de terre irlandaise, l'ampleur et la direction des flux

SOUS-CORRIDORS DE POMME DE TERRE IRLANDAIS

5.3.2 La production de pomme de terre irlandaise et le commerce entre le Kenya et l'Ouganda

5.3.3.1 La description du sous-corridor de pomme de terre Kenya-Ouganda

Le sous-corridor de pomme de terre de Kenya-Ouganda est caractérisé par les flux commerciaux des régions de production importantes telles que Timboroa, Molo, Mt Elgon et DistrTIC d'Est de Marakwet (la figure 5.23). Les pommes de terre coulent en Ouganda par la frontière de Busia et de Malaba aux villes de consommation principales en Ouganda telles que Kampala et Jinja.

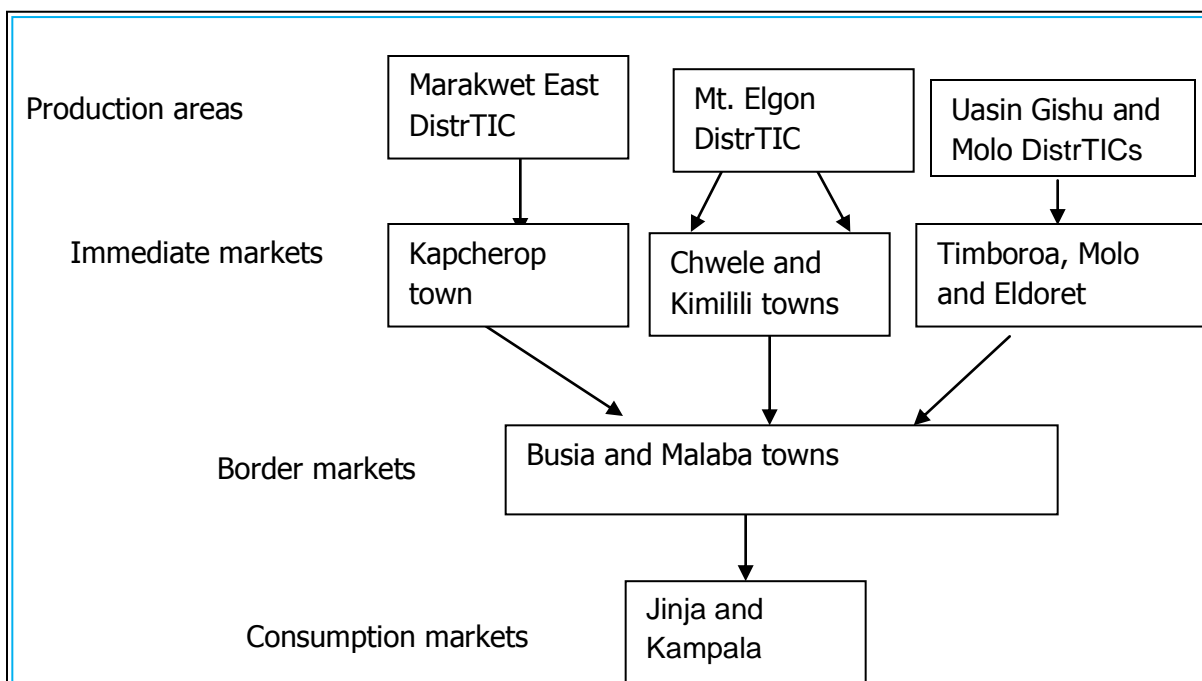


Figure 5.23 : sous-corridor de pomme de terre de Kenya-Ouganda

Le niveau de production moyen de pommes de terre irlandaises dans Timboroa est 40 sacs (de 140 kilogrammes) par are. Le prix dépend de la saison : pendant la saison maximale le prix de porte de ferme est US\$8,9/sac pendant que pendant le de la période maximale est US\$39/sac.

La tendance de production de pommes de terre irlandaise dans la région Mt Elgon a augmenté depuis 2010. Asante, frites et algue font partir des variétés communes cultivées dans la région: La production moyenne pendant la saison principale est 80 sacs de 120 kilogrammes par are pendant que cette de la saison mineure est 60 sacs de 120 kilogrammes par are. Pendant les périodes sèches (la saison mineure) les fermiers près fleuves pratiquent de l'irrigation en formant de petits fossés menant à leurs champs les eaux des fleuves. Les prix de porte de ferme pendant la saison principale varient d'US\$5,6-20 par sac de 120 kg pendant que la saison mineure la gamme est US\$13,3-27,8 par sac (de 120 kg).

À l'Est de Marakwet, les variétés communément cultivées sont Tigoni et Cassis. En moyenne, un petit fermier d'échelle possède 1 are de terre, un fermier d'échelle moyen 2-3 ares et un grand fermier d'échelle 5-10 ares de pommes de terre irlandaises dans une année de production. La production moyenne par are est 45 sacs par an. Pendant la période maximale un sac de 120 kilogrammes est vendu à 7,2 dollar américain. Le prix moyen de sac de 120 kilogrammes pendant la basse saison est 27,8 dollar américain

Dans Timboroa, le mode principal de transport sur les marchés immédiats et les centres de collection est par l'utilisation d'ânes. Un âne peut porter un sac pesant environ 70 kg. Ces ânes loués sont payés 1,1 dollar par voyage.

Pareillement, les producteurs dans Mt Elgon ont transporté leurs produits sur les marchés immédiats en utilisant des ânes en raison des routes météorologiques sèches infranchissables. En moyenne, un âne dans cette région porte environ 80 kilogrammes par voyage. Les charges sont 1,1 US\$ pour chaque voyage par âne. Les acheteurs dans Mt. Elgon ont des mesures de contrôle qui doivent être adoptées par les producteurs. Par exemple, les pommes de terre doivent être classées dans 3 catégories de grandeur à qui vont être attribué des différents prix.

Le moyen principal de transport dans Marakwet est aussi des ânes. Cependant ici ils portent un plein sac de 120 kilogrammes pour chaque voyage. Les producteurs d'échelle moyens et grands vendent normalement leurs produits aux intermédiaires et aux courtiers qui vendent en échange sur les marchés de consommation tels que Kitale, Eldoret, Busia, Jinja et Kampala. Les grands producteurs utilisaient souvent des tracteurs pour transporter leurs produits aux routes principales d'où le choix d'acheteurs en utilisant de petits galops et des camions. En moyenne un tracteur peut porter 20 sacs chacun pesant 120 kilogrammes.

Pendant les périodes sèches où les routes sont passables des courtiers et des grossistes dans toutes les régions de production achètent normalement des pommes de terre irlandaises aux prix de porte de ferme et utilisent de petits et grands camions pour le transport sur les marchés de consommation dans le pays et aussi à travers la frontière à Kampala en Ouganda.

5.3.3.3 Sexe et les dimensions de la jeunesse dans le sous-corridor

Dans Timboroa, bien que de jeunes hommes aident normalement dans le transport de pommes de terre sur les marchés proches, la plupart des producteurs sont des femmes âgées de 25-40 ans. Dans Mt Elgon, de différents groupes des gens ont été impliqués dans les activités de production différentes. Les hommes jeunes de 18-30 ans étaient plus impliqués dans la préparation des champs, la pulvérisation et le stockage parce qu'ils étaient assez forts et avaient quelque connaissance technique des activités. D'autre part les femmes âgées entre 18-30 ans étaient impliquées dans les activités de plantation, le désherbage et de récolte parce qu'on l'est considéré comme étant des activités faciles qui n'exigent pas beaucoup d'énergie. Pendant la préparation de champs et les activités de récolter, les bœufs dressés par les hommes ont été utilisés. Les femmes plus vieilles amenaient elles même des produits sur le marché en utilisant des ânes parce qu'on craignait que les hommes abuseraient du tout argent en buvant de l'alcool. Cependant, dès que des produits ont été vendus tout l'argent est donné aux hommes plus vieux qui le partageraient alors parmi les membres du ménage. En Marakwet Oriental, les jeunes hommes âgés de 20-40 ans forment le groupe dominant dans production de pommes de terre irlandaises, puisque c'était leur principale source de revenu dans la zone d'étude.

5.3.3.4 Production et contraintes commerciales

Les contraintes majeures de la production auxquelles étaient confrontés les producteurs de Timborosont : les maladies telles que la rouille de pomme de terre, le manque de semences certifiées et de variétés améliorées, intrants coûteux tels que les semences et les engrais, le manque d'accès aux crédits. Les producteurs dans Mt Elgon ont fait face aux problèmes de production tels que : la pauvre infrastructure routière raccordant la région et les marchés immédiats, le manque de semences certifiées, le manque de contrôle efficace pour les maladies comme la rouille de pomme de terre et les insectes nuisibles, l'ignorance d'usage de contributions comme les engrais et les produits chimiques et le manque d'équipement de stockage des pommes de terre irlandaises (la photo 5.5). À l'Est de Marakwet, les problèmes importants auxquels fait face par les producteurs sont des maladies telles que la rouille de pomme de terre, le prix élevé de intrants de production comme les engrais, les produits chimiques et les pesticides et les services d'extension insuffisants.



Photo 5.5: Equipements rudimentaires de stockage des pommes de terre irlandaises

Les contraintes commerciales importantes dans toutes les zones de production étaient des prix bas du marché pour les pommes de terre irlandaises et l'utilisation de sacs exploitation pesant 120-160 kg par les commerçants. Les commerçants ont fait face aussi aux fluctuations des prix tout au long de l'année et de mauvaise infrastructure routière (par exemple les routes qui étaient impraticables pendant la saison des pluies)

5.3.3.5 Caractéristiques commerciales aux marchés frontaliers

Le trans-commerce transfrontalier tant formel qu'informel dans ce corridor de pomme de terre survient à Busia et à Malaba. Le marché de Sofia à Busia est le marché principal sur le côté de la frontière ougandaise. C'est à la fois des grossistes et des détaillants alors que du côté Kenyanil y a seulement des détaillants qui font du commerce des régions non désignées. Des deux côtés de la frontière, les marchés opèrent comme les marchés de plein air et les commerçants utilisent des téléphones mobiles pour atteindre des producteurs ou des commerçants dans les régions de production. Le sexe dominant de commerçants vendant des pommes de terre irlandaises est de femmes adultes. Pendant la haute saison, le prix en gros d'un sac de 140 kg de pommes de terre irlandaises est Ksh 1 600, qui est l'augmentation de plus de 100 pour cent du prix dans Marakwet et Mt Elgon les régions de production.

Comme dans Busia, le marché principal de pomme de terre est Malabala ville frontalière Ougandaise. Le côté du Kenya n'a pas de région principale pour commercialiser des pommes de terre. Le commerce de pomme de terre dans Malaba est caractérisé de très peu de grossistes et de beaucoup de détaillants. Les grossistes vendent leurs produits de l'extérieur du marché pendant que les détaillants vendent de l'intérieur du marché dans des magasins loués

5.3.3.6 Caractéristiques commerciales des marchés de consommation

Les pommes de terre exportées du Kenya sont principalement consommées en Kampala et Jinja. A Kampala les pommes de terre étaient d'habitude vendues à Kalerwe, Nakasero et au marché Owino. Le marché de Kalerwe est un marché de plein air qui a deux sections pour les pommes de terre irlandaises, un avec les détaillants et d'autre avec les grossistes. Le marché d'Owino est un marché fermé avec une section de plein air à la porte. Le marché est organisé beaucoup mieux que celui à Kalerwe et a plus de commerçants. Dans Jinja, le marché central est la région commerciale principale. C'est un marché de plein air caractérisé des intermédiaires, les grossistes et les détaillants. Le groupe dominant faisant du commerce sur le marché était des femmes adultes. Le prix de détail pour un sac de 140 kg de pommes de terre sur ce marché était US\$18,5-24,1 pendant la saison fructueuse et US\$25,9-31,5 pendant la saison creuse.

5.3.4 La production de pomme de terre irlandaise et le commerce entre l'Ouganda et le Rwanda

5.3.4.1 Description des sous-corridors

Une direction d'flux de pommes de terre est de l'Ouganda au Rwanda pendant les mois d'avril jusqu'au septembre. Pendant l'autre moitié de l'année, le Rwanda dépend de ses pommes de terre de Musanze et de DistrTICs Gisenyi (localisé dans la Province du Nord formant la plus grande région de production Ruhengeri). Pendant les mois de novembre-janvier les pommes de terre coulent du Rwanda à l'Ouganda (Figure 5.24).

Les régions de production importantes sont Kabale et Districts Kisoro dans l'Ouganda sud-ouest. Dans cette région, le sous-comté de Muko et le comté Rubanda ont le plus haut nombre de producteurs de pomme de terre irlandais. La région a trois saisons de production : Mars/Mai, le Septembre/Décembre et Mai/Août, durant cette dernière plantation est faite dans les zones humides (les marais). La production de pommes de terre dans la région Kabale est préférée pendant le climat frais et mouillé et la demande du marché créée par les avancements technologiques augmentés tels que l'existence d'une usine de traitement de frites et de chips dans la région.

Dans le district de Kisoro, les pommes de terre sont produites dans le sous-comté Nyarusiza dans le comté Bufubira. D'autres cultures dans la région incluent des cultures industrielles et des cultures vivrières telles que les haricots, le maïs et les bananes. La région est située aux pentes de Montagnes Muhabura, qui fournit le climat humide et frais pour la production des pommes de terre. La demande croissante de la marchandise en particulier à Kampala et à Kigali agit également comme une incitation pour les producteurs.

Au Rwanda les régions de production importantes de pommes de terre sont la Province du Nord (Ruhengeri), le District de Musanze dans le Secteur Kinigi. Les pommes de terre sont vendues sur les marchés immédiats et sont exportées aussi à Kampala par la frontière de Kyanika.

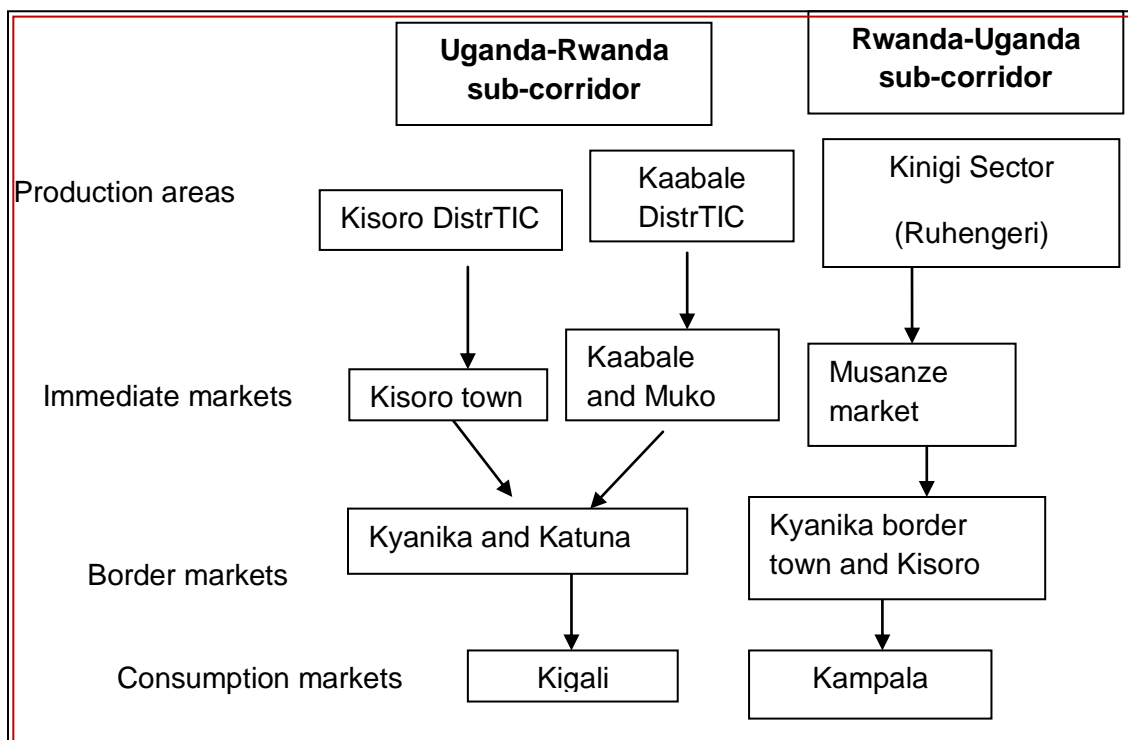


Figure 5.24: Sous-corridors de Rwanda-Ouganda et d'Ouganda-Rwanda pour la Pomme de terre

5.3.4.2 Les niveaux de production, le commerce et les contraintes principales

Structure de la production

Les variétés cultivées à Kabale et Kisoro incluent VTI Coria, Rwangume 12, Kinigi, Petero, Rwashaki, Nakpot 1, 2, 4 et 5 et Katchpot 1 et 2. Kinigi, qui est la variété la plus commune et celle communément utilisée pour faire des frites, a été passée clandestinement du Centre de Recherche du Rwanda avant qu'il soit vulgarisée. La superficie moyenne plantée étant moins de trois ares et la production moyenne annuelle par are est 30 sacs (de 120 kg) sur les sols fertiles, 60 sacs sur la terre vierge et environ 20 sacs sur de pauvres sols et des régions marécageuses.

À Kabale le prix de porte de ferme d'un sac de 120 kg pendant la saison principale (le Mars jusqu'au Mai et le Septembre jusqu'au Décembre) était de 16,7 US\$. Dans le sous-comté de Nyarusiza un sac de 120 kg est acheté normalement 14,8 US\$ pendant la saison maximale, mais pendant la saison de pénurie le prix était 22,2 US\$. Les prix étaient généralement plus bas en raison de l'inondation des marchés locaux avec des pommes de terre en provenance d'autres régions tels que Mbale et Fort Portal.

Les petits producteurs à Kabale et Kisoro avaient des magasins aux centres de collection ruraux sur des routes principales et ils utilisent leurs têtes et vélos pour transporter des pommes de terre. Les grands producteurs ont vendu leurs produits directement aux commerçants qui sont venus avec de petits et grands camions de 12-25 tonnes.

En plus de la production des pommes de terre, le Secteur Kinigi (Ruhengeri) au Rwanda est connu aussi pour la production de maïs, haricots et pyrethrum. Cependant, les pommes de terre forment la culture importante aussi bien vivrière de la région que culture du marché. La région a des sols de volcan riches (aux pentes de Montagnes Muhabura) qui soutiennent la production de pommes de terre. L'adoption de valeur et d'autres avancements technologiques ont amélioré la production des pommes de terre dans la région. Par exemple, les fermiers ont formé des associations (par ex Rugaga Imbaraga l'Association) par quoi les pommes de terre sont utilisées pour faire l'amidon et le pain. L'amidon est aussi vendu aux industries textiles à 4,2 US\$ par kg. Une autre forme d'adoption de valeur est le nettoyage de pommes de terre et l'emballage dans les paniers faits des fibres locales de bananes (pesant 5 kg) et sont vendues aux prix de première qualité dans les supermarchés locaux.

Les producteurs dans Ruhengeri ont été aussi organisés dans les coopératives (par ex, Coopérative de Coabiki) qui aident à la commercialisation du produit. Cependant, les fermiers produisent aussi des pommes de terre individuellement principalement parce que la terre est possédée individuellement. Le niveau de production moyen est 20 tonnes par hectare pendant la saison importante et 15 tonnes par hectare pendant la saison mineure. En moyenne, le prix

de porte de ferme pour un sac de 100 kg¹² de pommes de terre irlandaises est 15,3 US\$ et 18,6 US\$ pour les saisons importantes et mineures respectivement.

Les flux de marchandises des zones de production vers les marchés frontaliers

Les consommateurs des pommes de terre du Kabale, Kisoro et Ruhengeri sont à la fois du Rwanda et de l'Ouganda. Il n'y avait aucun marché à la frontière de Kyanika en raison de sa proximité à la ville Kisoro. Les Rwandais utilisent le point de frontière de Kyanika pour entrer en Ouganda et font environ 7 kilomètres à Kisoro. Leur mode principal de transport est la vélo. Cependant, les producteurs utilisent des ânes, des bicyclettes et de petits camions. Les commerçants ne sont organisés dans aucun groupe ou association sur le marché. Le marché est dominé par de femmes commerçantes qui sont des détaillants ou des grossistes.

Le point de passage frontalier de Katuna autorise le commerce des pommes de terre de la région de Kabala. Il dispose d'un marché en plein air dominé par les femmes commerçantes adultes qui sont des détaillantes et des grossistes. Le problème majeur pour les commerçants ici est le manque d'équipement de stockage. C'est pourquoi les commerçants sont forcés à transporter leurs marchandises à Kabale chaque jour du marché dans Katuna.

Contraintes principales

Les producteurs de pomme de terre dans toutes les trois régions sont confrontés à des contraintes telles que les maladies comme la rouille de pomme de terre, le flétrissement bactérien et le fusariose, le manque d'intrants de production comme les pulvérisateurs à dos, l'érosion des sols dans leurs exploitations en raison de la topographie accidentée de la région, l'insuffisance des pluies pendant la saison sèche et le manque de matériel de plantation sain et sélectionné. Les problèmes commerciaux importants connus dans la région étant de bas prix du marché et une infrastructure routière médiocre et manque d'organisation de fermiers dans des groupes ou des associations de commercialisation qui négocieraient le meilleurs prix de marchandises.

Dimensions « sexe » et « jeune »

Le groupe dominant impliqué dans la production de pommes de terre à Kabale, Kisoro et Ruhengeri comprend des hommes âgés de 18-40 ans puisque les femmes sont principalement impliquées dans les tâches ménagères. Les femmes âgées 18-40 ans étaient d'habitude embauchées pour faire pour faire la préparation de terre parce qu'elles sont plus organisées que leurs homologues masculins. D'autre part, les hommes âgés 18-40 ans sont principalement impliqués dans la pulvérisation, le stockage, le fait de transporter et le fait de commercialiser parce qu'ils sont plus forts. Les pommes de terre sont amenées sur les marchés surtout par les femmes. Les marchés intermédiaires sont aussi dominés par les femmes commerçantes.

¹² Par rapport aux autres pays, Rwanda standardisé un sac de pomme de terre à 100kg

5.3.5. La production de pomme de terre et le commerce entre le Rwanda et le Burundi

5.3.5.1 La description des de Rwanda-Burundi le sous-corridor de pomme de terre

Les pommes de terre irlandaises dans cet flux de sous-corridor de la région de production importante du Rwanda de Ruhengeri par Akanyaru Haut la frontière montrent à Kayanza et à marchés de consommation Bujumbura (la figure 5.25). Le corridor a la production semblable et les caractéristiques commerciales comme le corridor de pomme de terre de Rwanda-Ouganda, à l'exception des marchés de consommation de trans-frontière dont les attributs sont discutés dans cette section.

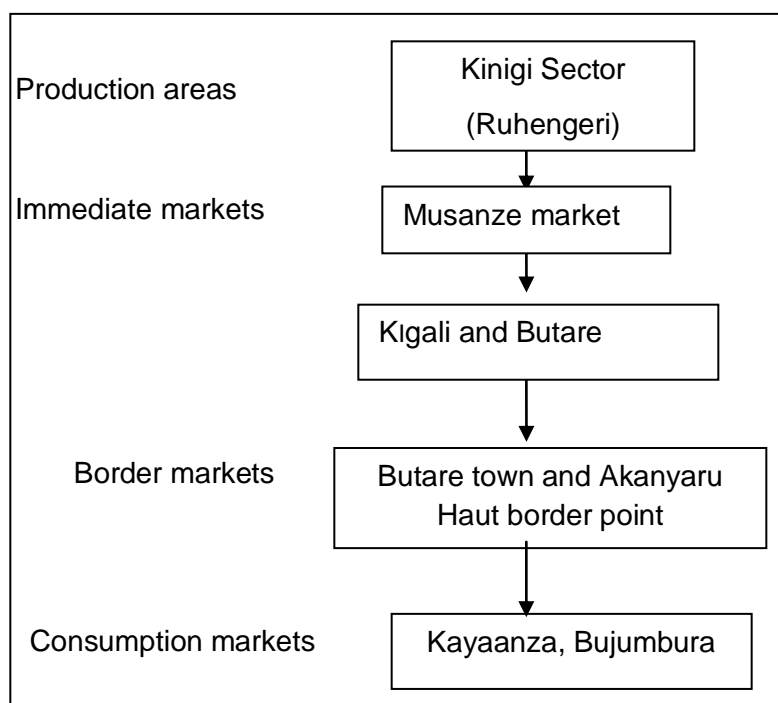


Figure 5.25 : sous-corridor de Pomme de terre de Rwanda-Burundi

5.3.5.2 Les caractéristiques commerciales sur les marchés de consommation de Bujumbura

Le marché de pomme de terre, Kayanza au Burundi a des commerçants tant en gros que de détail. Les marchés de la vente au détail et en gros sont des marchés de plein air. Il a été remarqué qu'il y a beaucoup de pourriture des pommes de terre sur le marché en raison du manque d'installations de stockage en particulier pendant la saison des pluies. Les marchés de pomme de terre, Bujumbura ont aussi des sections de détail et en gros. Le marché principal

dans la ville est Mvile, un marché fermé pour les détaillants et les grossistes. Le groupe dominant de commerçants sur ce marché est des femmes adultes. Les grossistes vendent normalement de l'extérieur du marché alors que les détaillants font leurs affaires de l'intérieur. L'autre marché de pomme de terre, dans la ville était Kamenge. C'est un marché de plein air dominé par les de femmes adultes commerçantes qui sont des détaillants aussi bien que des grossistes.

5.3.6 La production de pomme de terre et le commerce entre RDC et l'Ouganda

C'est le corridor le plus court du commerce transfrontalier des pommes de terre dans la région. L'flux de l'article est de Bunagana dans RDC à Kisoro en Ouganda (Figure 5.26). Ce corridor est particulièrement important quand il y a un manque de pommes de terre du sous-comté Nyarusiza en Ouganda.

En RDC, des producteurs pratiquent la production individuelle dans les forêts en raison de la peur de pertes en cas du déclenchement de guerre civile dans le pays. En raison du climat favorable et des sols riches, la production survient toute l'année. Cependant les saisons principales tombent dans les mois de Novembre-Janvier et de Mai - le Septembre. Pendant cette période un sac de pommes de terre pesant 130 kg et il est normalement vendu à 5,5 US\$. Les saisons mineures tombe dans les mois de Février - Avril et un sac de 130 kg est vendu à 8,2 US\$. Le groupe dominant producteur marchandise est des hommes, âgés entre 20 et 45 ans. Cependant les marchés immédiats et les marchés de frontière à Bunagana sont dominés par les femmes commerçantes.

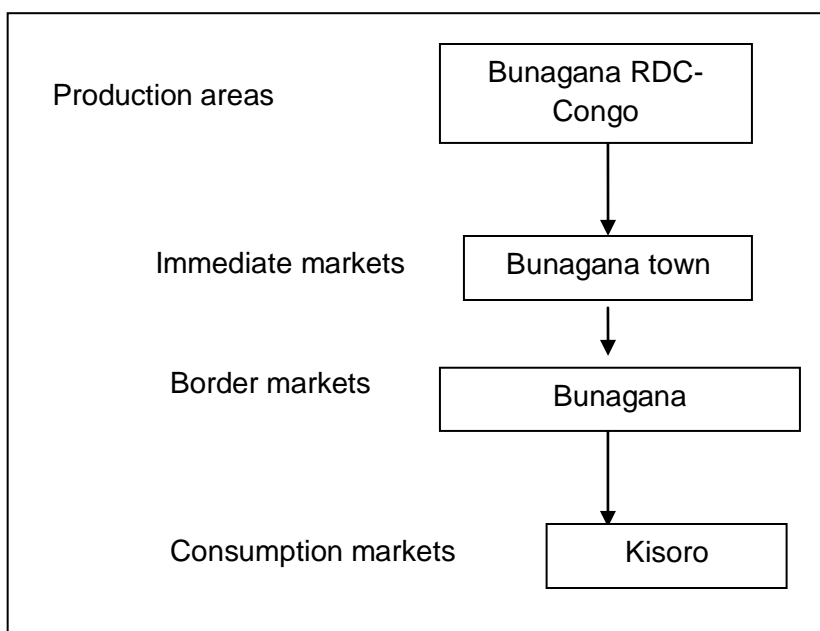


Figure 5.26 : Sous-corridor de Pomme de terre de RDC-Ouganda

Les problèmes importants rencontrés pendant la production des pommes de terre dans la région sont : de mauvaises routes, une destruction de pommes de terre par les animaux sauvages, les bas prix du marché, manque d'intrants et les inondations causant un mauvais drainage pendant la saison des pluies. En plus, les producteurs ne reçoivent jamais aucun service d'extension parce que c'est très cher pour eux. Le mode principal de transport utilisé par les fermiers dans ce corridor est d'une sorte de vélo en bois appelée chikuddu qui porte au plus 2 sacs de pommes de terre par voyage. Les producteurs utilisent principalement ce mode de transport pour transporter des pommes de terre de la région de production dans Bunagana vers la frontière en Ouganda. De la frontière de Bunagana, les commerçants normalement utilisent un véhicule, de motos ou de vélos pour le transport de la marchandise vers Kisoro.

SOUS-CORRIDORS DE LA BANANE

5.3.7 La production et le commerce de banane (l'Ouganda/Kenya et l'Ouganda/Rwanda)

5.3.7.1: La production et les modèles commerciaux dans le sous-corridor

Le mouvement de bananes de l'Ouganda vers le Kenya était principalement par Busia, les villes frontalières de Lwakhakha et de Malaba aux villes de l'Ouest du Kenya et à Nairobi. Il y avait aussi le mouvement de marchandise de l'Ouganda au Rwanda par Katuna, mais rarement du Rwanda à l'Ouganda. Une direction unique de circulation a été notée dans l'Ouest de l'Ouganda où les bananes du Congo RDC coulent à la ville Ouest de l'Ouganda Kisoro par villes frontalières de Bunganama et de Busaaza (la figure 5.27). Par moments, les bananes en sont exportées du Kenya à l'Ouganda, mais ce n'était pas évident à l'époque de l'enquête.

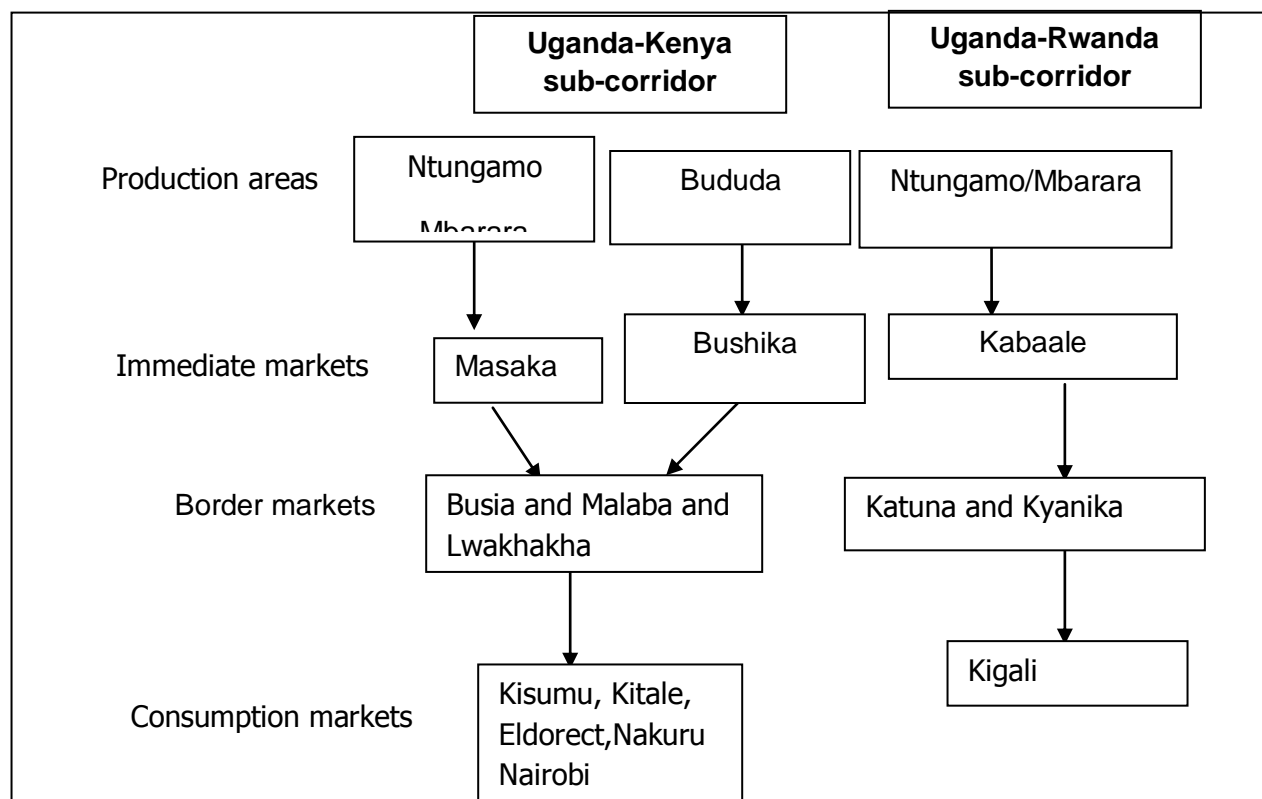


Figure 5.27 : Sous-corridors de la banane

Il y a deux régions importantes de production de banane en Ouganda : les régions de Mbale (Bududa) et Ntungamo/Mbarara. En Bududa, la banane est la principale culture commerciale tout en étant une culture vivrière. Les autres cultures principales cultivées dans cette région sont le manioc, les haricots, le café, les fruits et les légumes. La région se trouve sur les pentes et les crêtes du Mont Elgonet connaît un climat frais et humide qui favorise la production de bananes. Également le contexte historique et culturel favorise la production de bananes que les gens de cette région ont cultivé la récolte pendant longtemps.

Ntungamo est connu pour la production intensive de bananes (tant mûres que matoke) qui sont vendus sur les marchés locaux et exportés aussi au Kenya, le Rwanda et le Soudan du Sud. La région produit aussi des cultures vivrières comme les haricots, le millet, le maïs, les ananas, les arachides, les patates douces et le manioc. Elle produit aussi du café et du lait des vaches laitières et des vaches à longues cornes Ankole. La plupart des agriculteurs de banane sont dans des groupes de commercialisation bien organisée et bien gérée avec des plans d'épargne et de crédit (par exemple, les agriculteurs Kigarama groupe). Cela leur permet de bien mener leur entreprise agricole et il est plus facile pour les agents de vulgarisation/déclarations pour les atteindre.

Les fermiers tant dans les deux régions de production sont surtout à petite échelle et il n'y avait aucun modèle lié au sexe dans la répartition de rôles tant lors de la production que lors de

la commercialisation. Les produits sont soit prises pour les marchés proches ou vendus à des courtiers aux portes de la ferme. En moyenne, le niveau des prix agricoles pour un panier de bananes en moyenne Bududa est d'US \$4, bien que cela dépende de la saison. Dans les saisons maximales un bouquet coûte US\$3,3-4,4, mais c'est dans la gamme d'US\$5,6-7,4 US\$ pendant les hors saison. La volatilité des prix est également influencée par l'offre de bananes provenant d'autres régions.

Le prix moyen d'un bouquet dans Ntungamo pendant la saison maximale est entre 0,7 US\$ et 1,1 US\$. Cela les fourchettes entre 2,6 US\$ et 3,7 US\$ pendant la saison mineure. Les prix relativement bas expliquent pourquoi les bananes de cette région sont échangées dans les endroits lointains comme Nairobi en dépit de telles régions de consommation ayant à proximité des sources pour la marchandise.

5.3.7.2 Les caractéristiques commerciales sur les marchés de consommation des sous-corridors

Les bananes de Mbale (Bududa) et de Ntungamo sont exportées vers Katuna, Busia, Malaba ou Lwakhakha et consommées à Kigali et dans des villes kényanes telles que Kisumu, Kitale, Eldoret, Nakuru et Nairobi. Les grossistes utilisent des camions comme les moyens principaux de transport sur ces marchés. Une chose unique des marchés fermés dans ces villes consiste en ce qu'ils vendent principalement du point de vue du poids (le kg) par opposition aux bouquets ou 'aux doigts' sur les marchés ouverts. Le prix dépend des saisons et varie donc tout au long de l'année. Pendant les saisons maximales (le Décembre jusqu'au Mars/Juin jusqu'à l'Août) un kg sur les marchés kényans est vendu pour environ US\$0,3-0,4 pendant que dans d'autres mois un kg est vendu pour environ US\$0,4-0,6. Au Rwanda (principalement le marché de Kimironko de Kigali), le prix moyen pour un bouquet¹³ était US\$8,5-10,2 et peut augmenter d'US\$9,1-13,6 pendant la saison creuse. Les jeunes gens hommes et femmes dominent normalement le commerce sur ces marchés.

5.3.7.3 Les contraintes rencontrées par les producteurs et les commerçants

Les contraintes de production et de commerces auxquelles les producteurs font face sont :

- Les maladies (surtout flétrissement bactérienne de la banane)
- Le manque d'équipement de stockage et du marché (Carte 5.6)
- Mauvais réseau routier
- Exploitation par les courtiers
- Dégradation de sol et morcellement des terres

¹³ Normalement, un bouquet pèse dans le 15kg

- Faible accès et la disponibilité des services de vulgarisation sur les nouvelles technologies

Comme tous les autres marchés des matières premières dans la région, la plupart des marchés de consommation à la banane manquent de l'équipement de stockage convenable, l'évacuation convenable des déchets et des conduits et la régularité dans la manipulation et l'emballage de la marchandise. D'autres contraintes importantes auxquelles font face des commerçants sur ces marchés sont: manquez des marchés bien construits avec la toiture convenable pour permettre aux activités économiques de survenir même quand il pleut; les prix haut de transport et haut chargent pour peser la marchandise, à la douane et des honoraires 'd'aide'; le mauvais réseau routier qui ne sont pas praticables pendant les saisons pluvieuses.



Photo 5.6 : le Manque d'équipement de stockage et de marché adéquat des bananes

SOUS-CORRIDORS DE FRUITS DE LA PASSION (Maracuja)

5.3.8 Production et commerce de fruits de passion

5.3.8.1: Description des sous-corridors

Comme il est montré dans la Figure 5.28, il y a deux directions de flux de commerce transfrontalier de fruits de la passion : un, du Burundi vers l'Ouganda et d'autre du Kenya vers l'Ouganda. La région de production importante de fruits de la passion au Burundi est la

commune Matongo dans la Province Kayanza. La région de consommation importante est la ville Kampala bien que certains finissent par être consommés à Kigali.

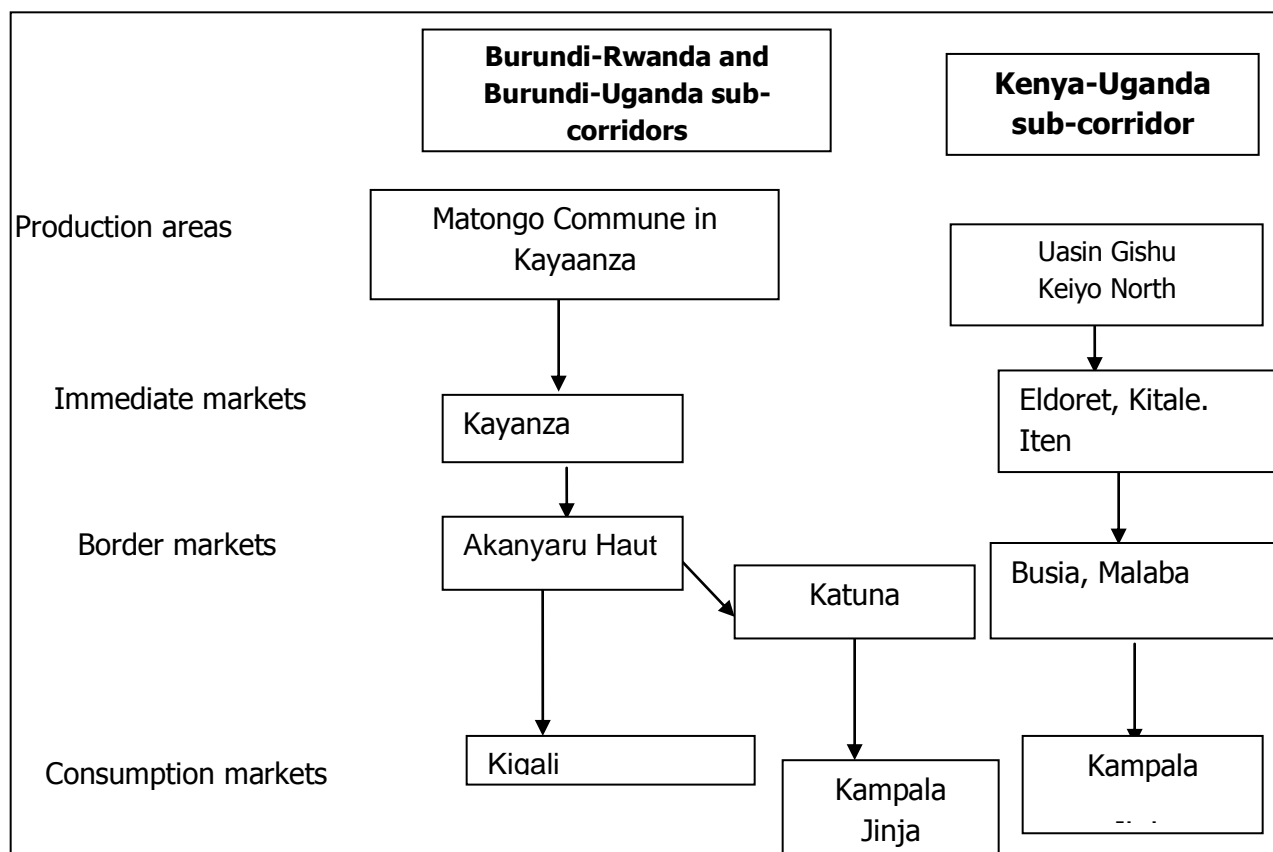


Figure 5.28: Sous-corridors de fruits de la Passion

Les régions de production principales des fruits de passion au Kenya sont les comtés d’Uasin Gishu et Keiyo dans le Rift valley. La saison de production maximale est l’Avril-Décembre (pendant la saison pluvieuse) pendant que la saison de production basse est le Janvier-Mars pendant la période sèche.

La commune Matongo dans la Province Kayanza est une des 17 provinces du Burundi. Il est localisé dans la partie du Nord du Burundi, 93 kilomètres de Bujumbura. Il a une altitude de 1900 - à 2000 mètres au-dessus du niveau de la mer avec pluviométrie annuelle moyenne de 1463 millimètres. Les producteurs de fruits de passion dans Matongo ont des revenus faibles et la majorité de la population sont pauvres avec les niveaux bas d’éducation.

5.3.8.2 Niveaux de production et caractéristiques commerciales

Pendant la saison florissante de production en Janvier-Juin les prix de fruits de passion à la porte de ferme sont aussi bas de 0,08 US\$ comparés aux saisons faibles les prix sont aussi élevés que 0,8 US\$. Les producteurs vendent leurs fruits de la passion aux processeurs locaux (qui

préparent de jus-Maracuja) et les commissionnaires qui amènent les fruits à Kigali et à Kampala. Les marchés intermédiaires sont Kayanza et Butare (au Rwanda). Le marché de producteur à Kayanza a très peu d'activité de fruit de la passion puisque la plupart des fruits sont vendus aux processeurs et aux intermédiaires aux portes de ferme.

Au Kenya, les principales régions productrices de fruits de la passion destinés à l'Ouganda sont Keiyo et AU sin comtés Gishu dans les hautes terres du Kenya au nord du Rift. Il y a aussi un peu de production dans Bungoma, Kitale et Collines Nandi. L'altitude dans ces zones varie entre 1500m à 2700m d'altitude et les précipitations annuelles sont entre 900mm à 1200mm. La plupart des producteurs sont bien dotés en ressources car ils vivent dans certaines des zones les plus productives au Kenya en matière d'agriculture. La plupart des producteurs se livrent à diverses activités génératrices de revenus telles que la production végétale et animale.

La plupart des fruits de passion du Kenya sont vendus à la ferme mais dans quelques régions telles que Bugar dans Iten, les producteurs ont remis sur pied des centres de collecte où ils convergent à attendre pour les commerçants qui viennent d'aussi loin que Kampala. Les prix varient d'aussi bas que 0,2 US\$ par kilogramme pendant la saison maximale à aussi haut que 1,0 US\$ par kilogramme pendant la saison (sèche) basse. Quand les températures dans les régions de consommation (telles que l'Ouganda) augmente. il y a une tendance des prix à monter en raison de la demande accrue

La production de fruit de passion dans Kayanza est dominée par les hommes âgés de 19-45 ans. Les hommes dominent aussi les affaires de courtage le long du corridor. Les femmes dominent les affaires de vente en détail de fruits de la passion dans les deux postes-frontières du Rwanda-Burundi et le Kenya-Ouganda. Les courtiers opérant sur les marchés de consommation sont principalement des hommes pendant que la majorité des détaillants sont des femmes.

5.3.8.3 Les contraintes et les opportunités potentielles pour les producteurs et les commerçants

Les contraintes importantes de production dans Kayanza incluent le manque de graines non contaminées, pauvre infrastructure routière dans les régions de production, les maladies de fruit de la passion et faibles prix à la production ou à la ferme. De plus, la production de fruits de la passion est nourrie par la pluie et donc vulnérable aux changements du temps. Certaines des contraintes commerciales importantes auxquels on fait face sur les marchés immédiats et les marchés de consommation incluent : l'insécurité sur le marché et surtout la nuit, le manque de l'espace de vendre sur les marchés, évacuation inadéquates des déchets, le manque d'électricité, le manque d'équipement de stockage et animaux nuisibles tels que les rongeurs. Au Burundi certaines occasions pour les producteurs et les commerçants de fruit de la passion incluent le moyen de source de revenus pour les agriculteurs et source d'emplois pour les populations locales.

Au Kenya les contraintes de production incluent : les maladies, le manque d'eau pendant la saison sèche, le manque de matériel végétal de qualité et sain, mauvais état du réseau routier au cours de la saison des pluies entraînant des coûts de transport élevés et aux prix bas des courtiers. Certaines des possibilités de productions sont la source de revenus et d'emplois, et la répartition des risques en tant que producteurs ne dépendent pas d'une activité ou d'une marchandise. Les contraintes commerciales importantes sur les marchés transfrontiers sont le manque de l'espace pour vendre, le manque d'abris pendant les saisons pluvieuses, le pauvre système sanitaire et les conditions non hygiéniques.

5.3.8.4 Caractéristiques commerciales sur les marchés de trans-frontière

De Kayanza, les fruits de la passion du Burundi passent par la frontière d'Akanyaru. Cependant à la frontière il n'a pas de marché et la plupart du commerce déroule sur le marché de Butare (Huye) qui est environ 7 kms de la frontière. Les fruits de la passion sur ce marché sont normalement vendus en détail par kilogrammes. Les prix varient avec la saisonnalité des fruits. Pendant la saison principale, le prix d'achat pour un kilogramme de fruits de la passion est dans la gamme d'US\$0,5-0,6 alors que le prix moyenne de vente est environ 0,8 US\$. Pendant la saison mineure les détaillants achètent un kilogramme de fruits de passion pour 1,0 US\$ et vendent le même kg pour 1,4 US\$. Comme prévu, les prix sont appréciés pendant les faibles niveaux de production et baisse durant les niveaux de production élevés en raison de l'augmentation de l'offre.

Au Kenya, les marchés de trans-frontière pour les fruits de la passion sont Busia (l'Ouganda avec le marché principal) et Malaba. Les détaillants reçoivent leurs réserves des courtiers qui les reçoivent des régions de producteur telles qu'Eldoret, Kitale et Keiyo. Dans ces marchés transfrontiers les détaillants achètent les fruits de passion dans les sacs de 85 kg et leur vendent en comptant un certain nombre de fruits pour une quantité donnée d'argent. Les prix d'achat pour les fruits de passion dans la saison principale varient d'US\$0,4-0,6 par kg pendant que les prix de vente varient d'US\$0,7-0,9 par kg. Pendant la saison mineure, les prix d'achat sont dans la gamme US\$0,7-0,9 par kg pendant que les prix de vente sont dans la gamme d'US\$1,1-1,3 par kilogramme. Les détaillants n'ont pas d'équipement de stockage et quittent juste leurs marchandises dans les stalles du marché ou en plein air.

Les marchés de consommateur de trans-frontière pour les fruits de la passion du Burundi sont Kigali et Kampala (Owino et Kalerwe sont les marchés clés). En Ouganda, les fruits sont apportés sur les marchés par les courtiers qui les vendent à tour de rôle aux grossistes et aux détaillants. Les fruits de passion sont vendus par kilogrammes. En Ouganda Owino est le marché principal pour débarquement de fruits de la passion de Burundi, où les commerçants d'autres marchés viennent s'approvisionner. Les fruits sont livrés par de grands camions dans les sacs de grandeurs variables. A Kampala les sacs de fruits de la passion de Burundi pèsent environ 60 kg pendant que ceux du Kenya pèsent 85 kg.

Sur les marchés de Kampala, les prix d'achat de fruits de la passion varient d'US\$1,2-1,3 pendant que les prix de vente sont compris entre d'US\$0,4-0,45 par kilogramme pendant la

saison importante. Pour la saison mineure les prix d'achat sont 1,1 US\$ pendant que les prix de vente varient entre 1,2 US\$ et 1,5 US\$ par kilogramme. La variation dans les prix sur les marchés de consommation dans Kigali est haute comparé à celle de Kampala. Cela est attribué au fait que a Kigali les réserves de fruits de la passion sont d'une seule source pendant que pour Kampala les réserves sont de différentes sources telles que le Kenya, l'Ouganda et le Burundi.

Le commerce transfrontalier informel crée une foule des possibilités d'emploi des deux côtés des ces pays voisins. Premièrement, les producteurs reçoivent un marché pour leurs articles et gagnant beaucoup de revenu nécessaire qui leur permettent de répondre a leurs besoins quotidiens. Le commerce transfrontalier fournit aussi l'emploi aux acteurs différents, tels que les courtiers, les détaillants, restaurateurs et les transporteurs qui sont impliqués dans la chaîne de valeur.

5.3.8.5 Le potentiel pour l'utilisation d'eau dans le sous-corridor de fruit de la passion

Il a été remarqué que les fleuves traversant les régions de production de fruits de la passion dans les deux pays se déversent dans Lac VTICoria qui est la source du Nil. Un des fleuves qui traverse la région de production au Kenya est Fleuve Chepkoilel qui rejoint Fleuve Nzoia avant de se jeter dans Lac VTICoria. La plupart de la production fruit de la passion est pluviale, mais certains agriculteurs utilisent l'irrigation, en s'appuyant sur l'eau des rivières. Cela garantit un approvisionnement régulier de fruits et encourage aussi le commerce transfrontalier. Cependant, les producteurs pour exploiter de potentiel d'irrigation et d'augmentation la productivité de fruit de la passion, les efforts doivent être faits pour fournir l'équipement nécessaire, par le biais des initiatives des producteurs eux-mêmes ou par les associations collectives avec les agences gouvernementales :

- L'équipement de stockage de réduire des pertes d'après-récolte
- Développement d'infrastructure d'irrigation
- La mise a disposition d'infrastructure, facilite l'accès au crédit et formation sur l'amélioration de la valeur et transformation des produit agricole et ainsi que l'amélioration des relations en amont avec les transformateurs et les détaillants / exportateurs
- La réduction des barrières de commerce transfrontalier qui entravent la croissance de commerce entre les pays

SOUS-CORRIDOR D'ANANAS

5.3.9 Le commerce et Production d'ananas

5.3.9.1: Description du sous-corridor

L'ananas est produit en Ouganda et Kenya mais seulement ananas ougandais sont exporté au Kenya (la figure 5.29). Ananas en provenance du Kenya est consommé localement et le reste transformés, conditionnés et vendus sur les marchés internationaux par les grands producteurs comme le Kenya Delmonte et le Kenya Kakuzi qui sont les principaux producteurs de grande échelle d'ananas en Afrique de l'est. Des producteurs de petits échelle au Kenya vendent l'article dans le pays.

Le premier exportateur d'ananas à petite échelle entre les Etats riverains du bassin du Nil est l'Ouganda. Le pays a des réserves d'ananas tout au long de l'année en raison ses conditions climatiques diverses dans les régions de production. La région de production principale est Kangulumira, dans le DistrTIC Kayunga dont production est consommée localement et vendue aussi aux pays voisins et en l'Europe. Dans le sous-comté de Kangulumira, l'ananas est la culture de rente principale avec d'autres récoltes comme le chou, le maïs, les carottes, les choux frisés et les prunes étant cultivées pour l'autosubsistance. Auparavant, la principale culture de rente était du café jusqu'à ce qu'il soit attaqué par la maladie du flétrissement du café il ya une décennie, ce qui a obligé les agriculteurs à se tourner vers l'agriculture ananas.

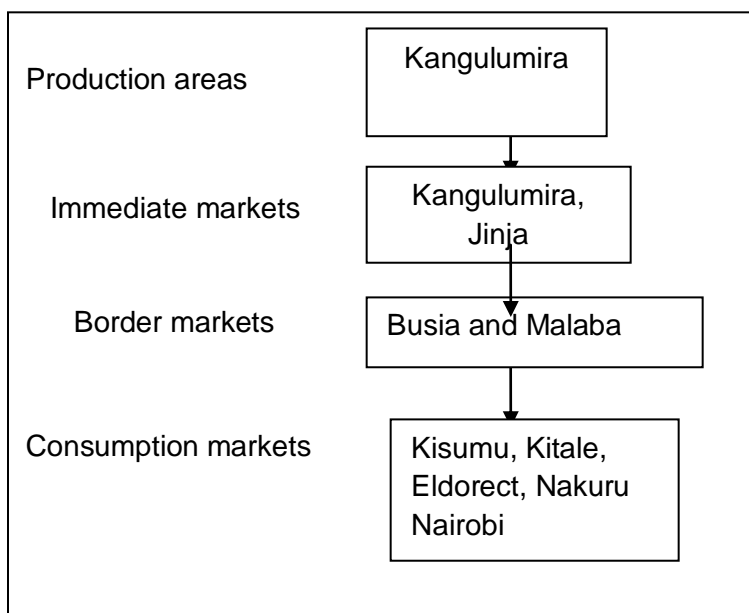


Figure 5.29 : sous-corridor d'Ananas

Les ananas de Kangulumira prennent 18-24 mois à mûrir en fonction de la méthode de propagation et le fermier d'ananas le plus petit possède environ 0,25 ares et les plus grands

propriétaires ont à 5 hectares. La production de récolte est environ 60 tonnes par hectare dans la haute saison pendant que les repousses produisent (la basse saison) la production d'environ 40 tonnes par hectare. Il n'y a aucun groupe de fermier dans la région et les niveaux de pauvreté sont élevés. La production d'ananas est dominée par les jeunes gens masculins âgés de 25 ans et au-dessus. Tandis que, les hommes et les femmes adultes se livrent au commerce.

Les contraintes importantes de production connues par les producteurs sont des insectes nuisibles tels que les insectes de milly bugs, le, manque de semence saine, les intrants chères de tels engrais et des pesticides et prix du transport élevé et manque assistance au crédit. Les principales contraintes que connaissent les commerçants sont des prix de vente bas, mauvais état des routes et des installations de stockage pauvres

5.3.9.2 Les caractéristiques commerciales sur les marchés immédiats et les marchés transfrontiers

Le commerce de la production de l'ananas Kangulumira a augmenté depuis 2008 en raison de l'engagement du gouvernement Ougandais pour aider les agriculteurs à augmenter leur production. Le marché immédiat pour les ananas est localisé dans le centre de commune/marché Kangulumira. Là il y a un marché de plein air qui permet aux producteurs de livrer leurs produits aux intermédiaires, les grossistes et les détaillants. Pendant la mauvaise saison, l'ananas est vend à de très hauts prix (US\$0,3-0,4 par morceau) et certains agriculteurs retardent leurs récoltes afin de gagner des rendements élevés pendant cette période. Pendant bonne saison de production, la fourchette de prix est US\$0,1-0,2 par morceau. Les commerçants obtiennent l'information du marché par courtiers, les grossistes, les amis et d'autres fermiers. Les produits sont aussi échangée dans Kampala et Jinja où le prix moyenne d'ananas est entre 0,4 US\$ et 0,9 US\$ pendant la saison maximale et entre 0,6 US\$ et 1,3 US\$ pendant la basse saison.

La zone de Busia avait trois principaux marchés, avec deux d'entre eux (Sofia et de Busia les marchés principales du côté ougandais) étant impliqué dans le commerce d'ananas; au moment de l'enquête, il y avait environ 20 commerçants sur le marché de Sofia et 40 sur le marché principal Busia. Les marchés ont tant des grossistes que des détaillants et le commerce survient en plein air. Le prix en gros d'un ananas moyen est 0,4 US\$ pendant les mois d'Octobre et Décembre et aussi Janvier et Mars. Pendant les mois d'Avril et de Septembre les fourchettes de prix est entre 0,45 US\$ et 0,6 US\$.

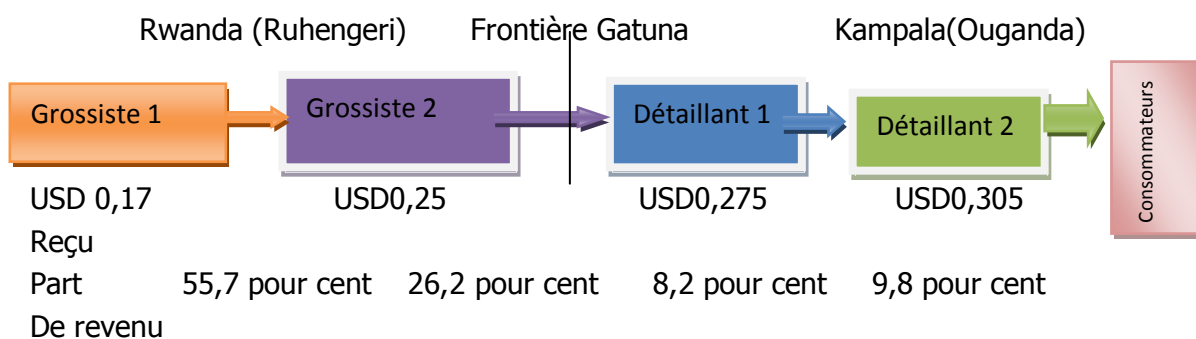
La ville frontalière Malaba a un marché important sur le côté ougandais qui a tant des grossistes que des détaillants. Le marché a des caractéristiques similaires à celles des marchés Busia, y compris les prix.

Le commerce d'ananas, que ca soit formel ou informel a fourni de l'emploi à de nombreux jeunes dans les pays de production et de consommation C'est une source fiable de revenu aux fermiers, les conducteurs, les chargeurs et déchargeurs. Le commerce de l'article soutient aussi des moyens d'existence de courtiers et de commerçants qui engagent à tour de rôle d'autres

ouvriers et agents. Les marchés d'ananas sont aussi reliés aux processeurs de jus de petite échelle le long du corridor et donc non seulement de créer des emplois pour les jeunes et les femmes, mais aussi contribuer à améliorer la sécurité alimentaire et nutritionnelle dans le corridor.

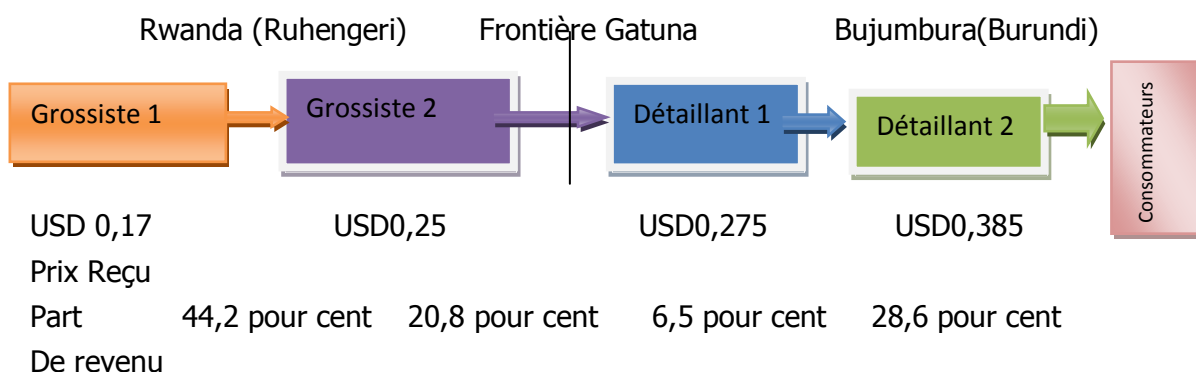
5.3.10 Valeurs de la marchandise le long des corridors

5.3.10.1 Le prix et la distribution de revenu le long du corridor Rwanda-Ouganda dans le commerce transfrontalier de la pomme de terre

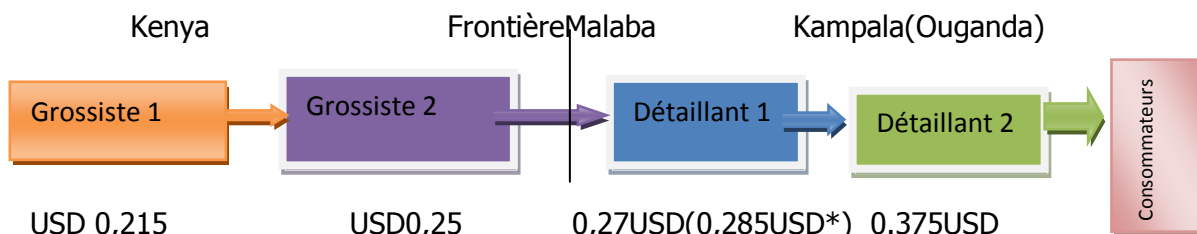


Le grossiste 1 achète chez les producteurs. Le grossiste 2 vend sur le marché intermédiaire. Le détaillant 1 vend au point de frontière pendant que le détaillant 2 vend au point de consommation dans le pays important. Les prix sont des moyennes du sur - et les prix de hors saison.

5.3.10.2 Le prix et la distribution de revenu le long du corridor Rwanda-Burundi dans le commerce transfrontalier de la pomme de terre



5.3.10.3 Le prix et la distribution de revenu le long du corridor Kenya-Ouganda dans le commerce Transfrontalier de la pomme de terre



USD 0,215 USD 0,25 0,27USD(0,285USD*) 0.375USD

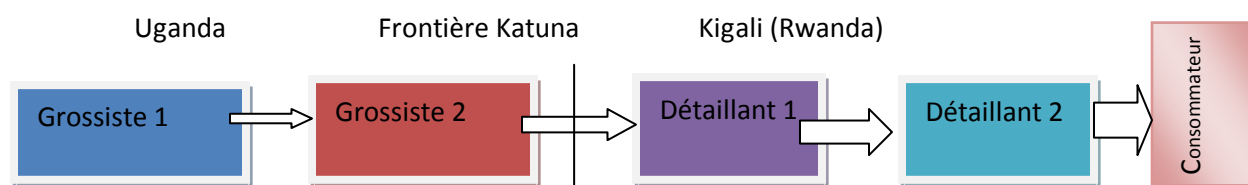
Prix Reçu

Part 57.3 pour cent 9.3 pour cent 5.3 pour cent (9.3 *) 28.0 percent (24.0*)

De revenu *représente le commerce par la frontière Busia

Pendant que le détaillant 1 apprécie la plus haute part de revenu par la frontière de Busia, la part de détaillant 2, par le même point de frontière, est inférieure. Cela implique que les détaillants de Kampala préféreraient leur pomme de terre irlandaise de provenir du Kenya en passant par la frontière de Malaba.

5.3.10.4 Le prix et la distribution de revenu le long du corridor Ouganda-Rwanda dans le commerce transfrontalier de la pomme de terre



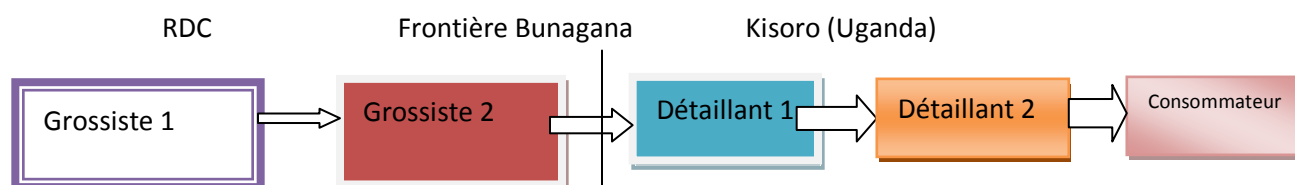
Prix 0.175USD 0.21USD 0.26USD 0.395USD

Reçu

Part du 44.3 pourcent 8.9 pourcent 12.7 pourcent 34.2 pourcent

Revenu

5.3.10.5 Le prix et la distribution de revenu le long du corridor RDC-Ouganda dans le commerce Transfrontalier de la pomme de terre



Prix USD 0.17 USD 0.195 USD 0.205 USD 0.225

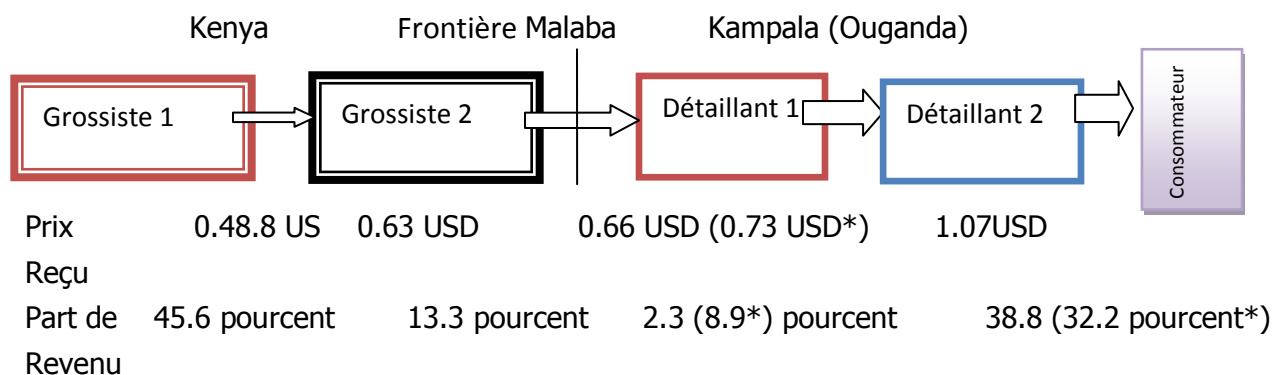
Reçu

Part de 75.5 pourcent 11.1 pourcent 4.4 pourcent 8.9 pourcent

Revenu

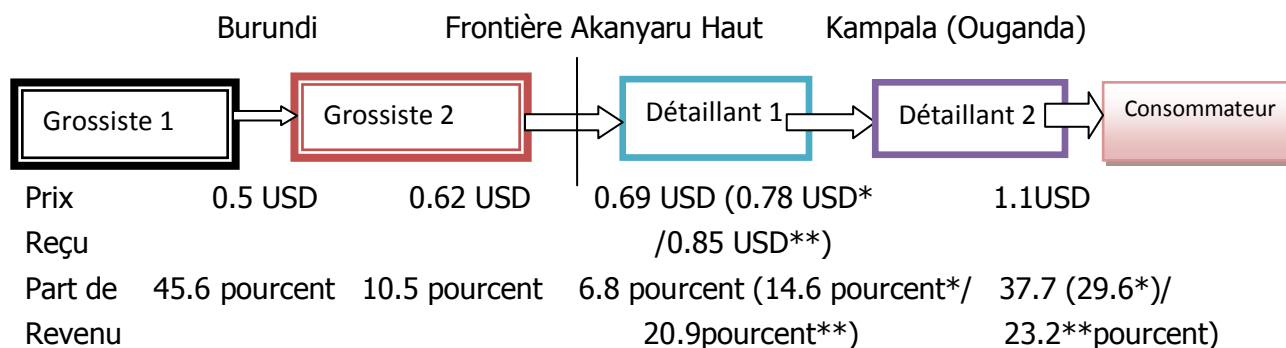
Dans l'ensemble, le commerce transfrontalier des pommes de terre irlandaises est plus lucratif pour les commerçants à Kampala, à travers la frontière Rwanda-Ouganda, où leur part du chiffre d'affaires est le plus élevé (34.18 %).

5.3.10.6 Le prix et la distribution de revenu le long du corridor Kenya-Ouganda pour le commerce Transfrontalier de fruit de passion



**représente les fruits qui passent par la frontière de Busia à Kampala, dont la part du chiffre d'affaires pour les détaillants finaux est faible par rapport à ceux qui transitent par Malaba*

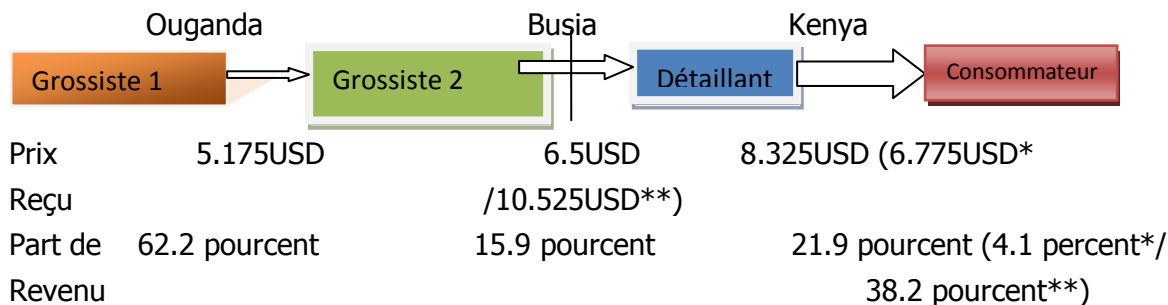
5.3.10.7 Le prix et la distribution de revenu le long du corridor Burundi-Ouganda dans le commerce transfrontalier de fruit de passion



*Notes: * les Fruits qui passent par Butare*

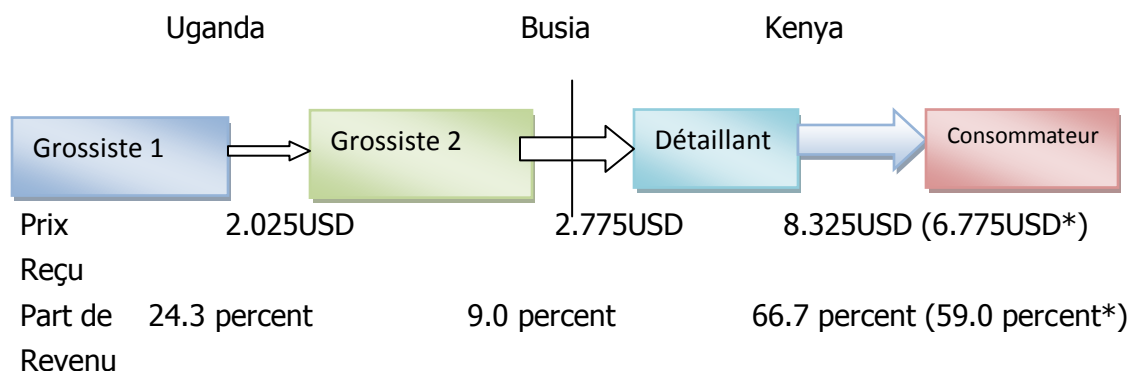
*** Les fruits qui passent par les points de frontière de Katuna respectivement. Ces frontières présentent une part inférieure du revenu sur le marché final par rapport aux fruits passant la frontière Akanyaru Haut. Les commerçants peuvent préférer utiliser la frontière Akanyaru Haut pour cette raison. Ca vaut la peine aussi de noter que les fruits qui se retrouvent à Bujumbura provenant de Kayanza attireraient une part de revenu de 55.77 pour cent au Détaillant 2 que ce qui seraient exporté vers l'Ouganda*

5.3.10.8 Le prix et la distribution de revenu le long du corridor Ouganda-Kenya dans le commerce transfrontalier de la banane



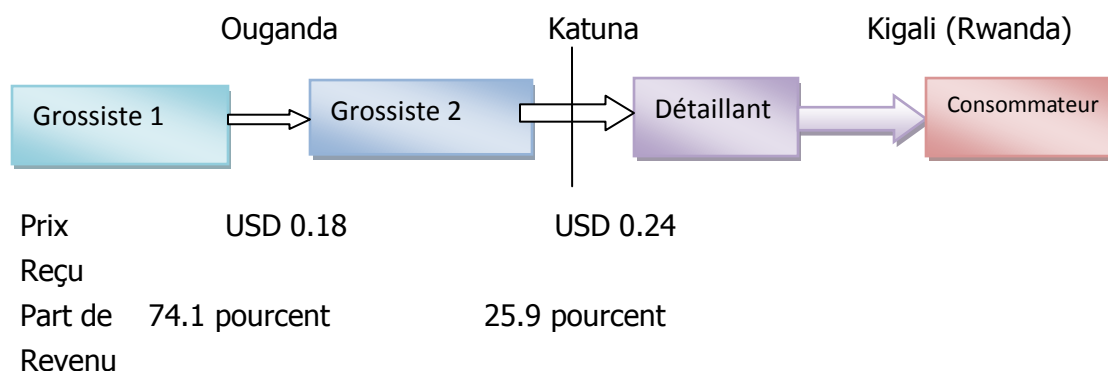
**les zones de production sont Bududa en Ouganda. Frontières *Malaba, **Lwakhakha*

5.3.10.9 Le prix et la distribution de revenu le long du corridor Ouganda-Kenya dans le commerce transfrontalier de la banane



*La région de production est Ntungamo en Ouganda. * frontière Malaba.*

5.3.10.10 Le prix et la distribution de revenu le long du corridor Ouganda-Rwanda dans le commerce transfrontalier d'ananas



5.3.11 L'analyse des coûts de stockage et de marketing

Infrastructure de stockage et pertes de post-récolte

Les résultats dans le Tableau 5.33 indiquent que la plupart des commerçants de fruits de passion (97.8 pour cent), les pommes de terre (94.28 pour cent) et les bananes (85.71 pour cent) ont l'équipement de stockage. Alors que les producteurs de pommes de terre (51.4 pour cent), les fruits de passion (23.9 pour cent) et les bananes (4.2 pour cent) ont l'équipement de stockage, ceux d'ananas n'en ont aucun.

Tableau 5.33 : Possession d'équipement de stockage le long du corridor

Type de produit	Pourcentages			Commerçants globaux
	Producteurs	Détaillants	Commerçants	
Bananes	4.2	100	71.42	85.71
Fruits de la passion	23.9	95.65	100	97.825
Pomme de terre	51.4	95.23	93.33	94.28
Ananas	0	53.6	46.4	50

Dans la plupart des cas, les ananas, les bananes et les fruits de la passion sont récoltés et pris directement sur le marché ou les commerçants vont les acheter quand ils sont encore sur la ferme. Quant aux pommes de terre, les producteurs ont l'équipement de stockage de garder certaines des pommes de terre comme semences à être utilisés dans la saison suivante. Un autre facteur qui pourrait contribuer à la possession d'équipement de stockage est le fait qu'il prend beaucoup de temps pour récolter des pommes de terre et d'où la nécessité de les rassembler puisque le fermier attend des acheteurs pour venir et les acheter à la ferme. Aussi le stockage est tenu en raison de leur fait d'être encombrant.

Selon Tableaux 5.34 et 5.35, le type le plus prédominant de stockage pour les commerçants est les stalles sur les marchés (87.3 pour cent) sur les marchés de détail ou en gros ou juste où ils font tourner leurs entreprises. La plupart des marchés abrités ont des stalles qui ont des espaces où les articles peuvent être conservés. Cela sauve les commerçants le désagréments et le problème de déplacer leurs marchandises de temps en temps. Cependant le marché de la vente au détail peut faire allusion aussi sur les marchés de plein air qui n'ont aucun abri mais les articles (tels que les bananes) sont juste couverts et quittés dans les terres ouvertes et la sécurité est fournie par les autorités du marché.

Tableau 5.34 : le Type d'infrastructure de stockage utilisé par les commerçants le long du corridor

Type de stock	Pourcentages				
	Bananes	Fruits de la Passion	Ananas	Pommes de terre	Tous
Amélioré	4.7	4.7	6.1	17.6	8.3
Traditionnel	1.6	0	0	4.7	1.7
Lieux de package	3.1	2.3	3	1.2	2.4
Pièces de la maison	0	0	0	1.2	0.3
Etalage au marché	90.6	93	90.0	75.3	87.3
Total	100	100	100.0	100	100

Tableau 5.35 : Lieux de stockage pour les commerçants

Lieu de stockage	Pourcentages			
	Bananes	Fruits de la passion	Ananas	Pomme de terre
A la ferme	0	0	6.1	3.5
Centre ruraux de stockage	9.4	0	0	3.5
Centres ruraux de collecte	0	0	0	0
Marché de détail	87.5	90.7	87.9	72.9
Marché de gros	3.1	4.7	3	15.3
Autres	0	0	9.1	4.7
Total	100	100	100.0	100

L'estimation des pertes post-récolte liées du stockage

Les producteurs de banane, les fruits de la passion et d'ananas ne connaissent pas de pertes post-récolte parce que les acheteurs viennent à la ferme pour acheter les produits à la porte de la ferme. D'autres acheteurs viennent et choisissent les bananes et les ananas qu'ils voudraient acheter alors paient aux producteurs et la récolte est faite au moment opportun. D'autres producteurs récoltent seulement les bananes un jour avant le jour du marché ou le jour du marché. La plupart des régions ont des jours du marché qui se produisent sur deux fois moyennes par semaine et la plupart des producteurs préfèrent juste récolter et prendre sur le marché immédiatement ou attendre des acheteurs pour venir à la ferme limitant donc les incidences de pertes de récolte post pour les producteurs. Pour les pommes de terre irlandaises, les pertes de Stockage se sont élevées à environ 14 pour cent de la production de niveau de ferme totale et la valeur des pertes de post-récolte était 345 US\$ par tonne.

Les pertes post-récolte de pommes de terre enregistrées constituent 14 pour cent de la totale production de niveau de ferme. Cela se traduit par la valeur de 345 US\$ par tonne. Ceux-ci sont des pertes très significatives qui peuvent être attribuées à la pauvre manipulation de récolte post et au stockage qui a pour résultat le fait de pourrir des tubercules de pomme de terre. L'élection de producteurs de pomme de terre irlandaise et la partie de magasin de leur produit pour être utilisé comme le fait de planter le matériel pendant la saison plantante ultérieure. C'est pendant de telles périodes que la plupart des pertes se produisent en raison du fait de pourrir. Il devrait y avoir des mesures mises en place pour instruire les fermiers sur comment réduire des pertes de récolte post.

Facteurs contribuant aux pertes de stockage

Le Tableau 5.36 montre les facteurs qui contribuent aux pertes de stockage qui incluent; le dommage pendant le transit sur le marché (28 pour cent), pourrissement (de 25 pour cent), la pauvre manipulation post-récolte (20 pour cent) et le vol (16 %). Le fait de pourrir peut être attribué à la nature des articles qui sont périssables et devraient être disposés donc assez vite. De pauvres résultats emballage qui cause dommage pendant le transit et le manque de connaissance par les producteurs et les commerçants sur manipuler adéquate des fruits et des légumes après la récolte ce qui contribuent aux pertes de stockage. Le vol est principalement comme le résultat de manque adéquat de sécurité pendant le transport où les bananes, les fruits de la passion et les ananas sont pincés par les chargeurs ou dans les magasins où il n'y a aucun personnel de sécurité adéquat.

Tableau 5.36 : Raisons pour les pertes de stockage

Causes de perte	Pourcentages moyens				
	Bananes	Fruits de la passion	Ananas	Pomme de terre	Globales
Dégats des ravageurs	0	6.9	5.3	1.8	3.5
Mauvais traitement post-récolte	27.3	6.9	36.8	8.8	20
Feu	0	3.4	0	0	0.9
Pourriture	0	31	5.3	63.2	24.9
Sur-mûrissement	0	10.3	0	0	2.5
Détérioration de la qualité à cause de la récolte tardive/précoce	0	6.9	0	3.5	2.6
Vol	40.9	10.3	10.5	1.8	15.9
Transport	31.8	24.1	42.1	15.8	28.4
Mauvaises conditions de stockage	0	0	0	5.3	1.3
Total	100	100	100	100	100

Prix de capitale de stockage

Comme les résultats dans le Tableau 5.37 l'indiquent, en moyenne les fruits de la passion et les ananas ont les frais d'exploitation de stockage élevés en \$ américain par tonne en comparaison aux bananes et aux pommes de terre. Cela peut être attribué au fait qu'une tonne de pommes de terre occuperait moins d'espace en raison de son fait d'être moins encombrant en comparaison d'une tonne de fruits de la passion qui exigeraient plus d'espace et donc un commerçant de fruit de la passion va dépenser plus. Cela pourrait indiquer aussi que les commerçants de fruit de la passion et d'ananas pourraient payer plus pour d'autres services tels que la sécurité due à la nature des articles qui peuvent être facilement volés.

Tableau 5.37 : Les coûts opérationnels de stockage

Les coûts d'exploitation du stockage					
Marchandise	n	Minimum	Maximum	moyenne	Ecart type
Bananes	40	.01	3353.78	152.4904	542.15057
Fruit de la passion Maracuja	24	0.63	1095.07	247.8808	358.24828
Ananas	17	1.15	1088.19	167.9513	275.37674
Pomme de terre	43	.02	729.61	80.7712	160.33035

Le coût d'opération du type prédominant de stockage utilisé par les commerçants (la stalle sur les marchés) était le plus haut pour les pommes de terre avec un prix de 110,58 US\$ pendant que les Ananas avaient le prix le plus bas du fait d'opérer à 48,59 US\$ (la Table 5.38).

Tableau 5.38 : les coûts opérationnels de différents types de structures de stockage

Type de stockage	Moyenne (en US \$)			
	Bananes	Fruit de la passion	Ananas	Pomme de terre
Amélioré	131.61	101.53	4.07	528.43
Traditionnel	173.09	0	0	258.52
Étendre au sol	304.87	0	1776.80	5.66
Etaler au marché	68.17	61.77	48.59	110.58

Parmi les commerçants de bananes et de fruit de la passion le prix de faire marcher les stalles sur le marché était 61,77 US\$ et les Etats-Unis 48,59\$ respectivement. Les autres types d'infrastructure de stockage étaient sparingly utilisé par les commerçants et ainsi l'offre des frais d'exploitation très bas.

Gestion - Organisation - Propriété

Les résultats dans Tableau 5.39 indiquent que la majorité de l'équipement de stockage à la disposition de commerçants est possédée par le gouvernement à 52 pour cent, 28 pour cent sont loués et 10.25 pour cent sont loués. Les marchés sont construits et dirigés par les conseils locaux qui sont sous les gouvernements centraux. Les conseils locaux louent alors les marchés aux commerçants expliquant ainsi la propriété d'équipement de stockage.

Généralement l'équipement de stockage est pratiqué par les détaillants et les grossistes (Tableau 5.40). Aussi la plupart des directeurs de magasin sont le mâle (65.35 pour cent) comme indiqué dans Tableau 5.41. Les communautés dans la région sont patriarcales dans la nature et les hommes contrôlent des ressources productives qui leur donne une main supérieure dans l'action des entreprises. Les hommes sont ceux qui achètent les articles dans de grands nombres vendent alors aux femmes dans de plus petites quantités pour eux pour vendre au détail. Donc il devrait y avoir une tentative délibérée des institutions financières pour fournir des services financiers aux femmes d'adresser le déséquilibre de sexe dans le commerce d'articles agricoles.

Tableau 5.39 : Propriété d'équipement de Stockage

Propriété	Pourcentages moyens				
	Bananes	Fruits de la Passion	Ananas	Pomme de terre	Global
Individuel	6.3	4.5	12.9	8.3	8
Groupe/co-op	0	2.3	0	1.2	0.9
Location	23.8	31.8	19.4	36.9	27.9
Embauché	11.2	15.9	3.2	10.7	10.3
Gouvernement	58.7	45.5	64.5	39.3	52
Autres	0	0	0	3.6	0.9
Total	100	100	100.0	100	100

Tableau 5.40 : Gestionnaires ou opérateurs des magasins de stockage

	Pourcentages moyens				
	Bananes	Fruit de la passion	Ananas	Pommes de terre	global
Propriétaire	42.6	48.5	50	45.9	46.75
Employé/main-d'œuvre salariée	1.9	3	0	0	1.23
Détaillant ou commerçant (Grossiste)	55.5	48.5	50	51.3	51.32
L'Union de commerçants	0	0	0	1.4	0.35
Autorités du marché	0	0	0	1.4	0.35
Total	100	100	100	100	100

Tableau 5.41 : Le sexe de la personne dirigeant la facilité de stockage

SEXE	Percentages				
	Bananes	Fruit de la Passion	Ananas	Pomme de terre	Grobal
HOMME	61.9	79.5	75.8	44.2	65.35
FEMME	38.1	20.5	24.2	55.8	34.65
Total	100	100	100.0	100	100

Analyse comparative : commerce formel comparé à l’informel

Comme indiqué dans le Tableau 5.42, généralement stalles sur le marché sont le type le plus prédominant de stockage tant parmi les commerçants formels que parmi informels des fruits et des légumes. C'est comme le résultat de commerçants louant des stalles qui sont utilisées tant comme la vente des endroits que comme les magasins pour leurs articles. La majorité des commerçants d'ananas a le plus haut nombre de commerçants informels utilisant le type amélioré de magasins suivis par les pommes de terre en comparaison des autres articles dans le corridor.

Tableau 5.42 : le Type de stockage parmi les producteurs formels et informels et les commerçants (pour cent)

		Amélioré	Traditionnel	Pièces de la maison	Etandre au sol	Etaler au marché
Banane (producteurs)	Formel	33.3	66.7			
Bananes (commerçants)	Formel	4.8	1.6		3.2	90.3
	Informel	4.7	1.6		3.1	90.6
Maracuja (producteurs)	Formel	41.2		58.8		
Maracuja (commerçants)	Informel	4.7			2.3	93.0
Ananas (commerçants)	Formel	3.7			3.7	92.6
	Informel	25			0.0	75.0
Pommes de terres (producteurs)	Formel	47.3	38.2	14.5		
Pommes de terre (commerçants)	Informel	17.6	4.7	1.2	1.2	75.3

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

La possession d'équipement de stockage par les producteurs, par opposition au fait de louer, était dominante parmi les producteurs formels (Tableau 5.43). La plupart de l'équipement de stockage des pommes de terre et des fruits de passion a été possédé et dirigé par les producteurs pendant que pour les bananes ils ont été loués et dirigés par l'ouvrier engagé ou l'employé engagé.

Dans la catégorie des commerçants de bananes et d'ananas, l'équipement de stockage dans les canaux formels et informels a été dirigé tant par l'homme que par la femme avec les hommes tenant encore la plus grande part du point de vue de la direction des magasins. Les magasins des fruits de la passion et de Pommes de terre ont été seulement trouvés dans les commerçants informels. Les femmes étaient les directeurs majoritaires d'équipement de stockage dans la catégorie commerciale informelle de commerçants de pomme de terre pendant que pour les fruits de passion les hommes étaient toujours dominants (Tableaux 5.44 et 5.45).

Tableau 5.43 : la Propriété d'infrastructure de stockage par les producteurs formels et informels et les commerçants (pourcentage)

		Personnel	Groupe /coop	Loué	s/contrat engagé	Gouvernement	Amis	Autres
Banane (producteurs)	Formel			33.3			66.7	
Banane (commerçants)	Formel	6.3		22.2	11.1	57.1		
	Informel			1.6		1.6		
Pomme de terre (Producteurs)	Formel	72.7	20	3.6	3.6			
Pomme de terre (commerçants)	Informel	8.3	1.2	36.9	10.7	39.3		3.6
Maracuja (Producteurs)	Formel	64.7	5.9	29.4				
Maracuja (commerçants)	Informel	4.5	2.3	31.8	15.9	45.5		
Ananas (producteurs)	Formel	11.7		17.6	2.9	44.1		8.8
	informel					11.8		2.9

La plupart de l'équipement de stockage formel de CBT a été dirigé par le propriétaire (Tableau 5.44). Quelques autres sont été dirigés par un employé ou un ouvrier engagé et/ou un détaillant/commerçant.

Tableau 5.44 : Gestion de l'équipement de stockage des producteurs informels et formels et des commerçants (pour cent)

		Propriétaire	Employé	Détaillant ou commerçant	Coop/ groupe	Grossiste	Volontaire
Banane (producteurs)	Formel		100				
Banane (commerçants)	Formel	40.7	1.9	51.9		1.9	
	Informel	1.9		1.9			
Pomme de terre (Producteurs)	Formel	82.2	2.2		15.6		
Pomme de terre (commerçants)	Informel	45.9		51.4		2.7	
Maracuja (producteurs)	Formel	80.0	13.3				
Maracuja (commerçants)	Informel	48.5	3.0	48.5			
Ananas (producteurs)	Formel	53.0		23.5		2.9	5.9
Ananas (commerçants)	Informel	5.9				2.9	5.9

La direction de l'équipement de stockage a été déformée en faveur des hommes pour tous les articles (la Table 5.45). Dans la catégorie des commerçants, les bananes et les ananas l'équipement de stockage a été trouvé dans les commerçants formels et informels et dirigé tant par le mâle que par la femelle avec les hommes prenant encore la plus grande part du point de vue de la direction des magasins. Les fruits de passion et les magasins de pommes de terre ont été seulement trouvés dans les commerçants informels. Les femmes étaient les directeurs majoritaires d'équipement de stockage dans la catégorie commerciale informelle de commerçants de pomme de terre pendant que pour les fruits de passion les hommes étaient toujours dominants.

Tableau 5.45 : le Sexe de la personne dirigeant le magasin (pourcentage)

		homme (commerçants)	Hommes (producteurs)
Banane	Formel	60.3	100
	Informel	1.6	0
Pommes de terre	Formel	0	100
	Informel	44.2	55.8
Maracuja	Formel	0	82.4
	Informel	79.5	20.5
Ananas	Formel	68.8	0
	Informel	6.2	0

COUTS D'INFRASTRUCTURE DE TRANSPORT

Le transport par les hommes, les motocyclettes et les vélos sont les modes répandus de transport pour les producteurs à 67.8 pour cent, 11.5 pour cent et 6.8 pour cent respectivement (la Table 5.46). Ceux-ci sont principalement utilisés pour porter des articles des fermes aux marchés les plus proches où les articles sont achetés par les commerçants (les courtiers ou les grossistes) qui utilisent les camions petits ou grands pour transporter les articles sur les marchés. Les humains sont des porteurs qui portent de plus petites unités des articles sur les marchés qui sont alors rassemblés et vendus aux plus grands acheteurs. Ils sont principalement utilisés dans les régions où il y a la pauvre infrastructure routière couplée avec de pauvres conditions météorologiques qui rendent les routes infranchissables ou non-motorable complètement.

Tableau 5.46 : les modes de transport pour les producteurs de différents produits

Mode de transport	Pourcentage				
	Bananes	Fruits de la passion	Ananas	Pomme de terre	Global
Humain	95	42.3	0	66	67.8
Grand camion	0	0.0	0	4	1.3
Chariot de mains	0	0.0	0	0	0.0
Chariot des animaux	0	0.0	0	18	6.0
Vélo	5	15.4	0	0	6.8
Moto	0	34.6	0	0	11.5
Pick up	0	0.0	0	0	0.0
bateau	0	0.0	0	0	0.0
petit camion	0	3.8	0	2	1.9
Voiture a wagon	0	3.8	0	0	1.3
Tracteur	0	0.0	0	10	3.3
Total	100	100	0	100	100

Le Tableau 5.47 montre le mode le plus répandu de transport utilisé par les commerçants. Ceux-ci incluent des humains (42.3 %), les grands camions (13 %), les taxis de Nissan (7.7 %) et les petits camions (7.6 %). Parmi les commerçants à la banane les camions humains, petits et les grands camions ont été utilisés de 35.7 %, 19 % et 19 % respectivement. Pour les fruits de passion les modes de transport sont des humains, la motocyclette et les taxis Nissan à 38.9 %, 27.8 % et 22.2 % respectivement pendant que pour les commerçants d'ananas humains, donnent des chariots et le pick-up a été utilisé de 37.5 %, 31.3 % et 12.5 % respectivement.

Les commerçants de pomme de terre utilisent principalement des humains (57.1 %), les grands camions (14.3 %) et les petits camions (11.4 %). Pour les commerçants qui reçoivent leurs articles des producteurs ils utilisent le pick-up, les petits et grands camions.

Tableau 5.47 : les Modes de transport pour les commerçants de différents produits

Mode de transport	Pourcentages				
	Bananes	Maracuja	Ananas	Pomme de terre	Global
Humain	35.7	38.9	37.5	57.1	42.3
Grand camion	19.0	5.6	12.5	14.3	12.8
Taxis Nissan	2.4	22.2	6.3	0.0	7.7
Chariot a main	7.1	0.0	31.3	5.7	11.0
Moto	2.4	27.8	0.0	0.0	7.6
vélo	9.5	0.0	0.0	5.7	3.8
Bateau	0.0	0.0	0.0	2.9	0.7
Pick up	4.8	5.6	12.5	2.9	6.5
Petit camion	19.0	0.0	0.0	11.4	7.6
Total	100	100	100	100	100

Tableau 5.48 indique le prix de transport aux commerçants en \$ américain par tonne. Il devrait être noté que la plupart des commerçants sur les marchés dans la région d'étude transportent seulement dans la région du marché. C'est parce que la plupart des courtiers ou intermédiaires (qui opèrent dans une manière semblable au cartel) apportent les fruits et les légumes sur le marché où ils sont recueillis par les détaillants et les grossistes. Donc les détaillants et les grossistes n'encourent pas de prix de transporter le fait de produire des producteurs sur les marchés. Malheureusement cela a prouvé une tâche intimidante pour l'équipe d'interviewer les grands transporteurs qui transportaient les articles parce que certains d'entre eux arriveraient aux tout petites heures du matin et n'étaient pas disposés à être interviewés. D'autres n'étaient pas disposés simplement à divulguer n'importe quels renseignements parce que la plupart d'entre eux ont été juste engagés. Les propriétaires du fait de produire n'étaient pas coopératifs dans les interviews.

Tableau 5.48 : les coûts de transport de commerçants

Mode de transport	Coût par tonne- US \$			
	Bananes	Maracuja	Ananas	Pomme de terre
Transport par les Hommes	121.94	3.67	0.27	0.33
Panier à main	33.34	0.00	1.1	0.11
Moto	15.59	16.42	0.0	0.00
Grand camion	585.42	27.54	1104.79	459.25
Nissan taxi	198.06	16.01	1.98	0.00
velo	122.89	0.00	0.00	1.93
Pick up	1837.90	58.66	52.89	4.49
Petit camion	66.08	0.00	0.00	56.97
Brouette	0.00	0.00	0.30	0.00

Dans le Tableau 5.49, les bananes avaient le plus haut prix de transport avec une moyenne de 274.33\$ américains par tonne pendant que les fruits de passion avaient un prix moyen de 14.33\$ américains par tonne. Le prix moyen de transporter des ananas et des pommes de terre irlandaises était 154.83 et 73.12\$ américains par tonne respectivement. Le haut prix de transporter des bananes peut être expliqué par la haute demande étant une nourriture de base pour les communautés dans la région sous l'étude. Donc l'article doit atteindre le marché et les clients à n'importe quel prix.

Tableau 5.49: Les coûts de transport aux commerçants par produit (US\$ par tonne)

	Echantillon (N)	Minimum	Maximum	Moyenne	Ecart type
Bananes	42	.05	3616.05	274.33	627.31
Pomme de terre	35	.00	828.53	73.12	213.78
Maracuja	18	.04	58.66	14.33	17.39
Ananas	15	.02	1700.29	154.83	447.30

Les déterminants des coûts et des prix de transport

Les prix ont été déterminés par la quantité des articles transportés. Les commerçants par exemple à la banane rassembleraient de plus grands volumes de bananes pour louer un grand camion plutôt que porter seulement peu de bouquets en utilisant d'autres plus petits moyens qui seraient chers. C'est aussi déterminé par la disponibilité de capitale parce que si on n'a pas d'assez d'argent pour acheter de grandes quantités pour louer un camion qui est rentable, alors les commerçants doivent mettre des ressources en commun ensemble pour se permettre des prix de transport. Le prix de transport a été aussi déterminé par le type de structure du marché. Par exemple il y avait très peu de personnes avec les moyens de se permettre des camions d'achat qui ont mené aux monopoles pour peu de propriétaires de transport qui ont formé des entreprises semblables au cartel. Les prix ont été aussi déterminés par les distances parcourues par les commerçants et la sorte de routes utilisées. Dans les régions montagneuses où les régions de production étaient inaccessibles aux commerçants de transport de véhicule communément utilisés ont été forcés à utiliser le transport humain qui est plus cher puisque ce n'est pas rentable et gaspille beaucoup de temps en menant aux retards. La plupart des régions de production de fruits et de légumes ont été caractérisées par la très pauvre infrastructure routière qui a découragé des propriétaires de transport et a augmenté ainsi le prix de transport.

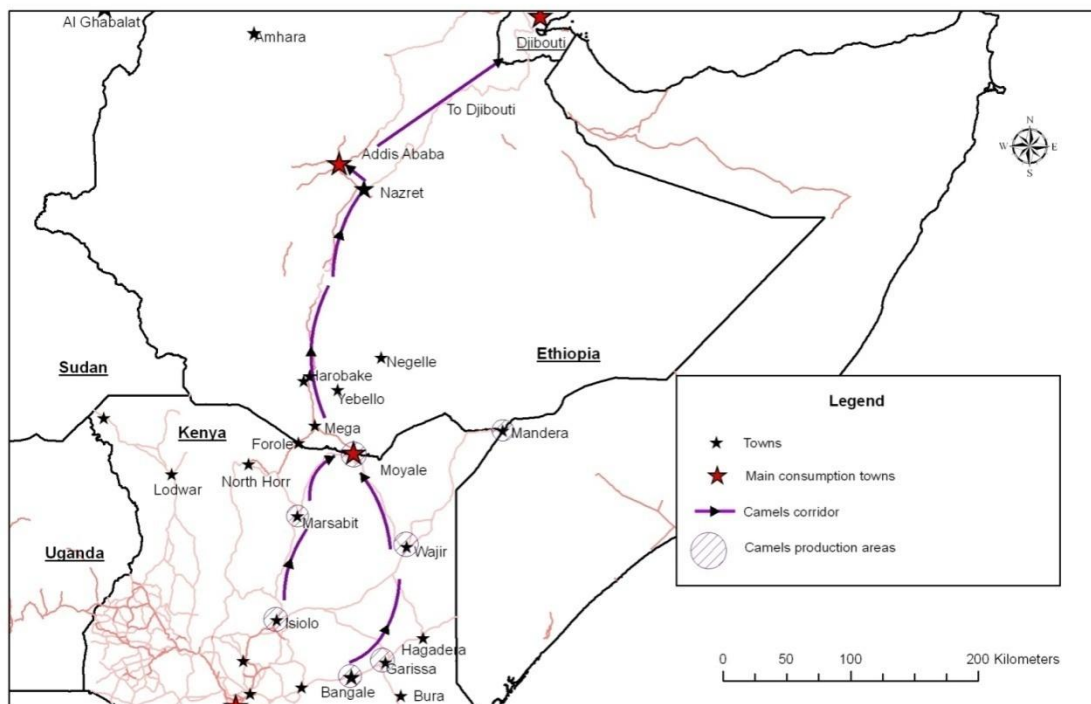
5.4 Corridors de Bétail vivant

5.4.1 Caractérisation des corridors commerciaux

Deux corridors de bétail vivants principaux ont été étudiés; le Corridor 1 a constitué le mouvement de bétail vivant entre le Kenya et l'Éthiopie et l'Éthiopie et le Soudan. Le corridor 2 était pour le mouvement de bétail entre le Soudan et l'Égypte.

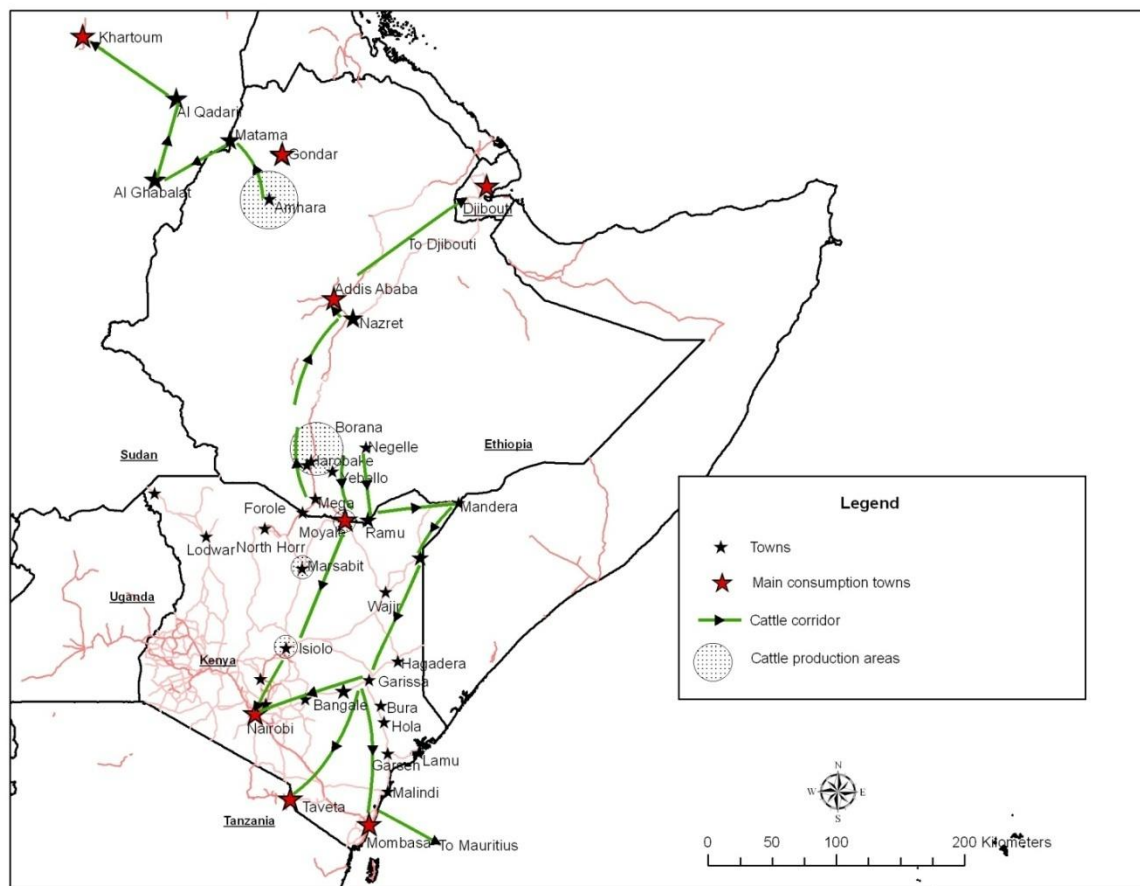
5.4.1.1 Le corridor 1 - le Mouvement de bétail de vies entre le Kenya et l'Éthiopie

Les mouvements de chameaux partaient des régions de production principales au Kenya, à savoir Mandera, Wajir, Garissa, Bangale, Isiolo, Marsabit et Moyale à dans l'Éthiopie du sud par le franchissement de la frontière Moyale (la Carte 5.12). De là, les chameaux ont été camionnés à Nazaret (a appelé aussi Agre Mariam) pour le fait d'engraisser et a camionné ensuite plus tard à Djibouti pour l'exportation. L'exportation s'est produite en gros sur une base trimestrielle en utilisant un navire avec la capacité de porter jusqu'à 6 000 chameaux adultes masculins. Certains commerçants d'autant qu'Isiolo a contrôlé le mouvement du navire tel que son arrivée a coïncidé avec le stock suffisant à leur disposition. Quelques chameaux ont trouvé leur voie à la ville d'Addis Ababa. Le flux net de chameaux était du Kenya vers l'Éthiopie



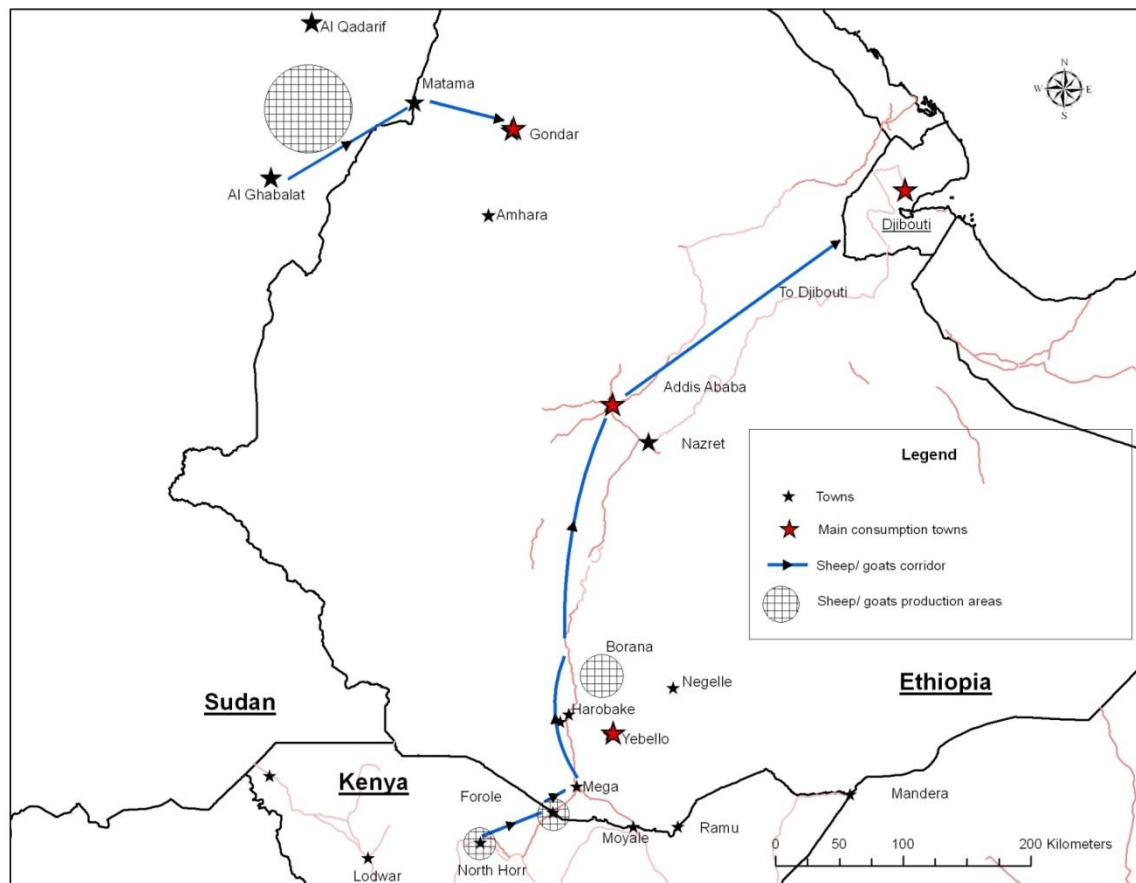
Carte 5.12 : la Production et le commerce des chameaux le long du Corridor de Bétail du Kenya/Éthiopie (le Corridor 1) - Source : données d'Enquête

Les bétails vendus au Kenya sont originaire principalement de la région 4 et 5 (basé sur le système administratif de l'Éthiopie) de la Carte 5.13). Les deux régions sont séparées par la route de Moyale-Addis Ababa, avec la région 4 étant localisé à l'ouest de la route et de la région 5 à l'Est. La région 4 comprend des régions/distrICTs suivantes : Didhara, Yabello (Taltale), Mega et Iddi Lola. D'autre part, la région 5 comprend d'Arero, Web, Das, Dubluq et Madacho. Le bétail passe au Kenya via Sololo et la frontières Moyale et donc sont alors camionné à Nairobi et à Thika via Isiolo. Quelques bétails se retrouvent dans la fermes Nanyuki pour le fait d'engraissement. Un bétail vient aussi du Kenya du Nord (principalement Isiolo, Marsabit et Moyale) et traverse la frontière par Moyale et randonnée sur les marchés différents du sud de l'Éthiopie avant d'entrer dans Nazaret pour le faire d'engraisser. Peu de ces bétails finissent par parvenir dans Addis Ababa (pour la consommation) ou à Djibouti (pour l'exportation). Le bétail de la région Somalienne (autour de la région Negelle) de l'Éthiopie du sud traverse la frontière à Ramu pour être vendu dans Mendera et ensuite sur les marchés de bétail Garissa. Un peu de ces bétails sont camionné à Nairobi pour la consommation et certains sont garder aux ranchs Taita dans la Province du Côte et finalement camionné à Mombasa pour l'exportation (principalement en Maurice). L'flux net de bétail est de l'Éthiopie dans le Kenya.



Carte 5.13 : Production et le commerce de bétail le long du Corridor de Bétail du Kenya/Éthiopie (le Corridor 1) - Source : données d'Enquête

Les chèvres et les moutons sont écoulés dans les deux directions. Ceux qui naissent dans Nord Kenya (principalement autour de Forole) ont traversé la frontière autour d'Elewaiye et de Mega dans l'Éthiopie du sud (la Carte 5.14). Ils ont été alors camionnés via une série de transactions des ventes sur les marchés différents finissant finalement dans n'importe quel Addis Ababa (pour la consommation) ou Djibouti pour l'exportation. Ceux qui naissent de l'Éthiopie du sud (autour de Mega) ont traversé la frontière au point de frontière de Sololo dans le Kenya d'où ils ont été camionnés à Nairobi pour la vente. L'flux net de moutons et de chèvres était du Kenya dans l'Éthiopie.



Carte 5.14 : la Production et le commerce des ovins et des caprins le long du Corridor de Bétail du Kenya/Éthiopie (le Corridor 1) - Source : données d'Enquête
Le tableau 5.50 résume le flux net de différentes catégories de bétail vivant entre le Kenya et l'Éthiopie.

Tableau 5.50 : Résumé du flux du bétail vivant entre le Kenya et l'Éthiopie

Espèces	Principales zones de production	marchés principaux	Principales villes consommation	Flux des marchandises
chameaux	Kenya: Mandera, Wajir, Garissa, Bangale, Isiolo, Marsabit, Moyale	Moyale (Ethiopie) →Harobake (Ethiopie) →Nazaret (pour engraissement)→Addis Ababa ou Djibouti pour exportation	Moyale (Ethiopie), Addis Ababa	Kenya→Ethiopie
Bovins	Sud de l'Ethiopie comprenant les régions 4 et 5 dans le Borana et les zones somaliennes + Nord du Kenya (Isiolo, Moyale et Marsabit)	En Ethiopia: Elewayie→Yabello→Dubuluq/ Mega →Harobake→Nazaret→Addis Ababa→Djibouti [for Export] Au Kenya: 1. Ethiopie Sud (Yabello, Harobake, Mega/Dubluq), Moyale (Kenya) →Isiolo→Nairobi 2. Negelle (Ethiopia) →Ramu (Kenya/Ethiopia frontière) →Mandera→Garissa→Nairobi ou Mombasa ou Taita Ranches→Mauritius [Exportation]	1. Moyale (Ethiopia), Addis Ababa 2. Thika, Nairobi, Mombasa	1. Ethiopie→Djibouti 2. Ethiopie→Kenya
Les bovins et les caprins (très peu de brebis)	Nord du Kenya (Hall du Nord, Forole), sud de l'Ethiopie (ou Borana et les zones somaliennes)	1. Du nord du Kenya: North Hall →Forole →Elewaiye →Yabello→Harobake →Addis Ababa or Djibouti pour exportation OR: North Hall →Forole	Elewaiye, Yabello, Addis Ababa	Kenya→Ethiopie

**Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la
Région du Bassin du Nil**

		→Mega/Dubluq →Harobake →Addis Ababa ou Djibouti pour exportation 2. Du Sud de l'Éthiopie: Autour de Mega→Sololo→Nairobi		
--	--	--	--	--

Le mouvement de bétail vivant entre l'Éthiopie et le Soudan

Seulement les ovins et les caprins ont été échangés à travers ce corridor; les chameaux n'étaient pas échangés. Le bétail a bougé de la région Amhara dans l'Éthiopie de l'Ouest dans le Soudan par Matama (en Éthiopie)/Galabat (au Soudan) le franchissement de la frontière (la Carte 5.12). Un peu de ce bétail a été consommé autour de la ville d'Al Qadarif au Soudan pendant que les restes sont gardés à Khartoum pour l'abattage. Aucun bétail de l'Éthiopie ne été exporté en Égypte du Soudan. Selon les informateurs clés, les Égyptiens préfèrent le désert le petit Soudan la race zebu à cause de son bon goût. On a dit que le bétail éthiopien avait un goût "assez plat" par rapport aux zebu soudanais. L'flux de bétail net était de l'Éthiopie dans le Soudan (Carte 5.15).

Les caprins et les ovins sont venus de l'État de Nil Bleu autour de l'Annonce-Damazin et des villes d'Al Qadarif (Carte 5.15). Ceux-ci sont trekked dans l'Éthiopie par Matama et certains ont été vendus dans la ville Gondar dans Amhara et le reste ont été camionnés à Addis Ababa pour l'abattage. L'flux net de moutons et de chèvres était du Soudan à l'Éthiopie. Un résumé de ces renseignements est donné dans le Tableau 5.51.

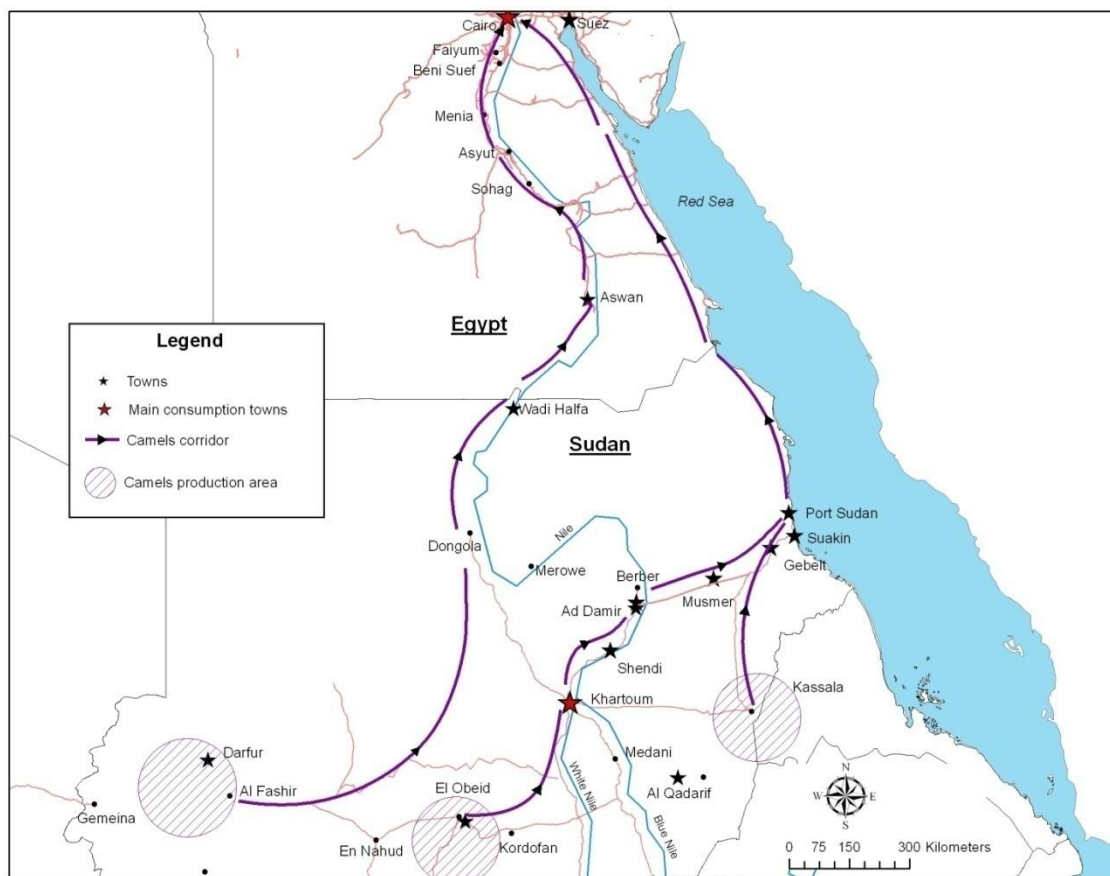
Tableau 5.51 : Résumé du flux de bétail vivant entre l'Éthiopie et le Soudan

Species	Principales zones de production	Marchés principaux	Principales villes de consommation	Flux net de produits
Bovins	Ethiopie de l' Ouest dont la region Amhara	Matama (en Ethiopie)→Al Galabat (au Soudan)→Al Qadarif→Khartoum [pas d'exportation de bovins vers l'Egypte parce qu' ils préfèrent le petit zebu du Soudan, bonne qualité)	Khartoum	Ethiopie→Soudan
Ovins et Caprins	Etat du Nil Bleu autour de Ad-Damazin & Al Qadarif	Al Galabat (au Soudan) →Matama (Ethiopie) →Gondar (Région Amhara)	Gondar, Addis Ababa	Soudan→Ethiopie

Source: données d'Enquête

5.4.1.2 Corridor 2 : le Mouvement de bétail vivant entre le Soudan et l'Egypte

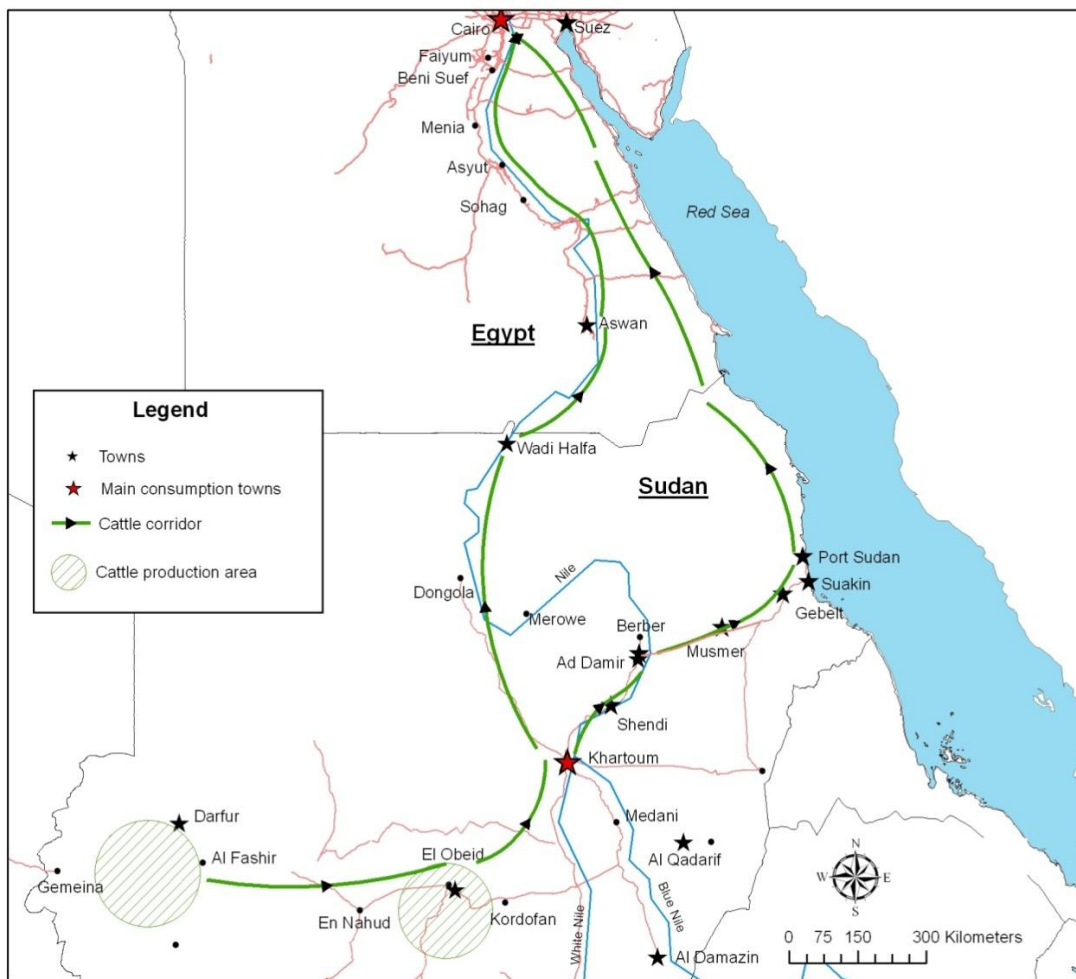
Toutes les quatre espèces de bétail considérées dans cette étude ont été échangées entre le Soudan et l'Egypte. Les chameaux naissent de trois régions principales : (i) autour de Geneina dans Al Junaynah, Nyala et Al-Fashir dans la région Darfur bordant le Tchad, (ii) autour de Kaduqli et d'El Obeid les régions dans Kordofan Sud et Nord dans le Soudan central du sud et (iii) autour de Kassala localisé à l'est de Khartoum (la Carte 5.16). Les chameaux de la randonnée de région Darfur via la 40 route à Wadi Halfa la ville quelles frontières l'Egypte, alors ils traversent le barrage Aswan par le bateau à vapeur et sont finalement camionnés à Caire par la route. Certains des chameaux originaires d'El Obeid sont déplacés à Khartoum pour l'abattage. D'autres ont été camionnés pour Transporter le Soudan et ensuite à Caire via la route Marine Rouge. Les chameaux de la région Kassala sont camionnés pour Transporter le Soudan et ensuite ils sont transportés à Caire via la route de la Mer Rouge.



Carte 5.15 : la Production et le commerce des chameaux le long du Corridor de Bétail du Soudan/Egypte (le Corridor 2)

- Source : données d'Enquête

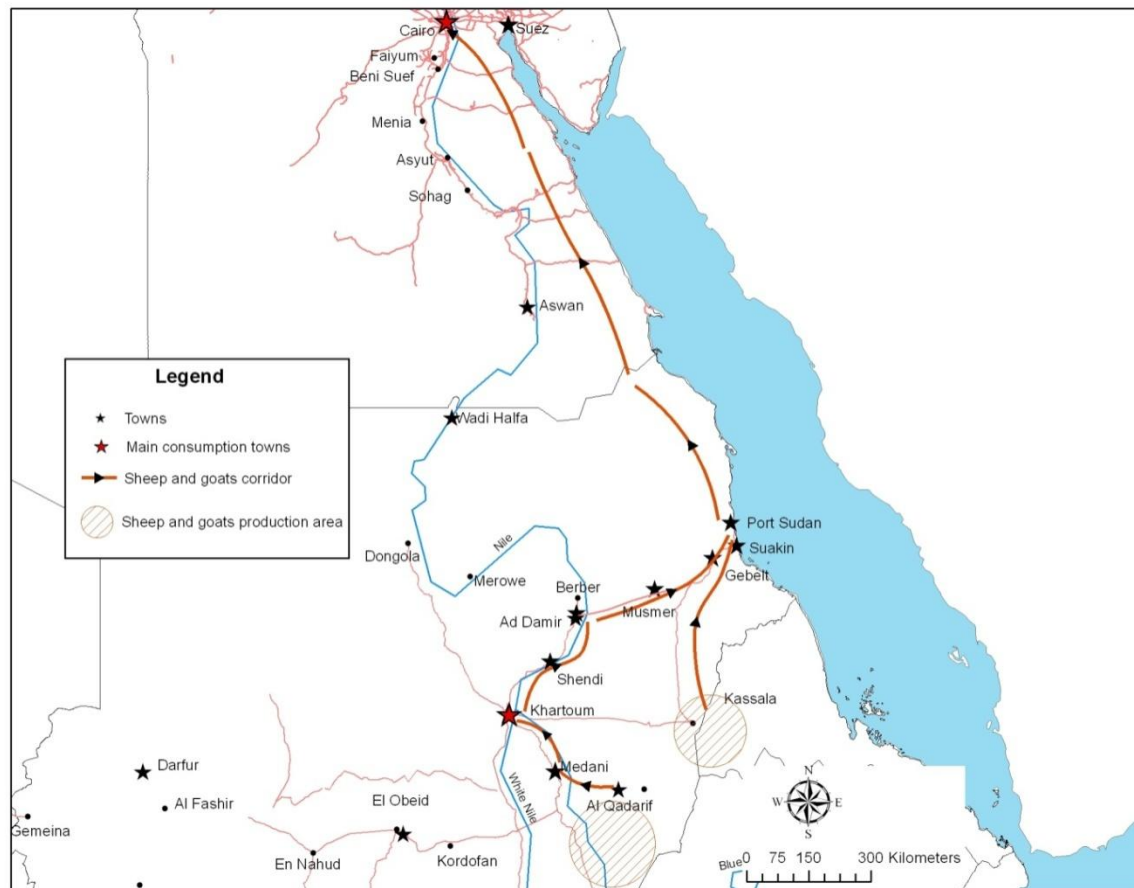
Comme les chameaux, le bétail originaire de la région Darfur et dans les États de Kordofan Sud et Nord. Tout le bétail était déplacé à Khartoum. Certains ont été abattus à Khartoum pendant que d'autres ont été camionnés à Wadi Halfa la ville et ensuite par le bateau à vapeur à Aswan et ensuite à Caire par la route. Le reste a été transporté pour au Soudan et ensuite à Caire par la route de la Mer Rouge (Carte 5.16).



Carte 5.16 : la Production et le commerce du bétail le long du Corridor de Bétail du Soudan/Egypte (le Corridor 2)

- **Source :** données d'Enquête

Les ovins et caprins sont principalement originaires de l'État de Nil Bleu d'où ils sont camionnés à Khartoum pour l'abattage (Carte 5.17). D'autres ont été abattus à Khartoum et transportés par avion à Caire. Pourtant d'autres ont été camionnés pour Transporter le Soudan via la route de la Mer Rouge à Caire.



Carte 5.1: Production et commerce de caprins et ovins au Soudan/Egypte le long du Corridor de bétail (Corridor 2)
- Source: données de l'enquête

Le flux net de quatre espèces d'animaux (chameaux, bovins, ovins et caprins) venait du Soudan vers l'Égypte (Tableau 5.52 pour le résumé)¹⁴. D'après El-Nahrawy (2011), l'Égypte n'a pas de surplus animaux pour l'exportation excepté pour un petit nombre d'ovins et de caprins.

¹⁴<http://www.fao.org/ag/AGP/AGPC/doc/Counprof/PDF%20files/Egypt.pdf> - May 2012

Tableau 5.51: Résumé du flux du bétail vivant entre le Soudan et l’Egypte

espèces	Principales zones de production	marchés principaux	Principales villes consommation	Flux de produits
Chameaux	<p>1. régions de Darfur region (près de Geneina in Al Junaynah, Nyala & Al-Fashir)</p> <p>2. Sud & Nord Kordofan (around Kaduqli & El Obeid)</p> <p>3. Kassala area</p>	<p>1. Al-Fashir via 40 Road →Wadi Halfa [marché frontalier]→Aswan (Egypt)→Caire</p> <p>2. El Obeid→Khartoum→Ad Damir→Port Sudan→Cairo [via Red Sea road]</p> <p>3. Kassala→Port Sudan→Cairo [via Red Sea road]</p>	Khartoum, Aswan (Egypt), Port Sudan (Sudan), Cairo	Soudan→Egypte
bovins	<p>1. Darfur region (around Geneina in Al Junaynah, Nyala & Al-Fashir)</p> <p>2. Nord & Sud Kordofan (autour Kaduqli & El Obeid)</p>	<p>1. Al-Fashir→El Obeid→Khartoum→Wadi Halfa [border market]→Aswan (Egypt)→Cairo</p> <p>3. Al-Fashir→El Obeid→Khartoum→Ad Damir→Port Sudan→Cairo [via route Red Sea]</p>	Khartoum, Aswan (Egypt), Port Sudan (Sudan), Cairo	Soudan→Egypte
Les chèvres et les moutons	Blue Nile State around Ad Damazin & Al Qadarif	<p>1. Al Qadarif→Madani→Khartoum→Ad Damir→Port Sudan→Cairo [via Route Red Sea]</p> <p>2. Kassala→Port Sudan→Cairo [via Red Sea Road]</p>	Khartoum, Port Sudan, Cairo	Soudan→Egypte

Tableau 5.53: Estimations de volumes et valeur d'ICBT dans le Corridor 1

Articles	Frontière	Direction des flux commerciaux	Volume des échanges (direction)	Valeur (USD)
Chameau	Moyale	Kenya→Ethiopia	297	86,727
Chameau	Buladi	Kenya→Ethiopia	1,925	912,621
Chameau	Rhamu	Ethiopia→Kenya	490	232,304
bovins	Moyale	Ethiopia→Kenya	64	9,717
bovins	Rhamu	Ethiopia→Kenya	1,192	180,985
bovins	Sololo	Ethiopia→Kenya	708	107,498
bovins	Gurumesa	Ethiopia→Kenya	1,785	271,023
Caprins	Moyale	Ethiopia→Kenya	97	4,094
Caprins	Rhamu	Ethiopia→Kenya	4,758	200,840
Caprins	Sololo	Ethiopia→Kenya	129	5,445
Caprins	Gurumesa	Ethiopia→Kenya	1,713	72,308
Ovins	Rhamu	Ethiopia→Kenya	1,529	63,199
Ovins	Sololo	Ethiopia→Kenya	103	4,257
Ovins	Gurumesa	Ethiopia→Kenya	1,205	49,807
Total			15,995	2,200,825

5.4.3 Saisonnalité dans le commerce

En dépit d'être là les directions assez bien définies des flux de bétail dans les deux corridors, les volumes réels exposent la fluctuation considérable de temps en temps et dans certains cas l'flux peut changer entièrement le cours tel qu'un mouvement contraire est enregistré. L'flux peut aussi être analysé sur la base de l'âge d'animaux étant déplacés. Alors que le mouvement d'animaux plus jeune des régions de pâturage bas et de disponibilité d'eau, le bétail adulte et fait grossir a tendance à bouger des régions de plus haut potentiel sur les marchés de consommation surtout dans le Corridor 1. La tendance générale, cependant, consiste en ce que le bétail bouge des régions de moins de pâturage et eau aux régions de plus de pâturage et

eau. Le commencement de pluies dans une région particulière baisse donc de façon significative des réserves de bétail sur le marché d'une telle région que chaque berger espérerait alors augmenté son stock par le biais de la reproduction pendant que les commerçants peuvent vouloir maintenant faire grossir le bétail pour de meilleurs prix dans le proche avenir. Tant les commerçants que les bergers ont tendance à visiter des régions plus sèches pour l'accès possible au bétail étant disposé d'aux prix inférieurs en raison du manque de pâturage.

Il est important aussi de noter qu'à la différence des commerçants qui visent à maximiser le profit et se débarrasseraient sans hésiter de leur stock au commencement de sécheresse, les éleveurs gardent le bétail principalement comme un mode de vie et une source de moyens d'existence. La préoccupation principale du berger, donc, est de maximiser le troupeau à n'importe quelle heure. Quelques types de bétail tels que les bovins et les chameaux sont principalement gardés pour leur lait; dorénavant plus haut le nombre le plus sûr que la maison est du point de vue de l'approvisionnement alimentaire. Le commencement de sécheresse peut ne pas déclencher donc automatiquement la disposition. C'est en partie parce que les renseignements sur le climat sont tout à fait douteux, donc les bergers continuent à espérer que la sécheresse ne durera pas trop longtemps. Le commencement de pluies déclenche donc la réaction plus rapide que de cette sécheresse parce qu'alors qu'il est relativement facile de dire le commencement de pluies, il est très difficile pour les bergers de répéter combien de temps la sécheresse durera.

La fluctuation périodique dans le mouvement de chameau le long de la frontière du Kenya/Éthiopie est principalement sous l'influence du marché/demande pour les chameaux comme ils sont relativement robustes et moins probables de façon significative réduire dans le nombre en raison des facteurs liés de la sécheresse. Certains des facteurs affectant la demande incluent des cérémonies dans les régions consommant le chameau importantes telles que le Moyen-Orient et l'endroit du navire que les chameaux de bacs dans le Moyen-Orient. Les chameaux sont sur la plus haute demande vers la fin des festivals musulmans de Hajj et d'Iddi et quand le navire d'exportation s'approche du port de Djibouti. Ce dessin, cependant, est principalement pour les adultes masculins seulement. Le mouvement pour les chameaux jeunes et femelles est principalement sous l'influence de la disponibilité de pâturage bien que la direction soit principalement de la Somalie au Kenya alors en Éthiopie. Il est rare de trouver le bétail bougeant du Kenya à l'Éthiopie parce qu'il y a un marché de bétail plus lucratif au Kenya pendant qu'un mouvement directionnel de chameaux du Kenya à l'Éthiopie consiste en ce parce qu'il y a un marché extérieur plus lucratif pour le chameau. En ce qui concerne le Corridor 2, le mouvement de chameaux, bétail, les moutons et les chèvres en Egypte sont principalement en raison de plus hauts prix de viande à Caire.

5.4.4. L'évaluation d'implications d'ICBT à l'emploi et à la sécurité de nourriture

Le commerce transfrontalier dans le bétail est surtout informel tant au Kenya qu'en Éthiopie. En Éthiopie il était souvent appelé comme le commerce "illégal" parce qu'il n'apporte pas au gouvernement des devises nécessaires. Au Soudan, le commerce transfrontalier est formalisé. Effectivement, depuis la réduction de revenus de pétrole après la sécession du Soudan Sud en 2011, le gouvernement du Soudan compte sur la devise étrangère obtenue du commerce de bétail pour rencontrer son budget. Actuellement, le bétail contribue environ 22 pour cent du PIB du Soudan et on s'attend à ce que cela grandisse de façon significative comme le gouvernement se reconcentre sur la production de bétail et le commerce.

Bien qu'il soit dur d'estimer le nombre des gens impliqués dans ICBT, un grand nombre d'acteurs sont directement employés le long des corridors commerciaux aux limites des courtiers/intermédiaires, trekkers, les chauffeurs, les transports et les commerçants et indirectement comme les pourvoyeurs de service (la nourriture, les médicaments et d'autres fournisseurs de contribution). En fait, les économies de villes le long des corridors commerciaux (par ex. Isiolo, Garissa, Mega, Dubluq, Yabello, Gondar, El Obeid, Khartoum, Kassala et Aswan) sont de façon significative soutenues par ICBT. Régionalement, le FEWS-FILET (2010) indique que le commerce de bétail transfrontalier soutient environ 17 millions de personnes, en incluant des producteurs de bétail, des commerçants et d'autres groupes comme trekkers, les commerçants de fourrage, les courtiers et les intermédiaires, qui tirent directement ou indirectement leurs droits de la production de bétail et du commerce. Bien que le rôle de femmes dans ICBT soit généralement restreint, ils sont impliqués dans le marketing de produits de bétail comme se cache, les peaux, le lait et ghee.

Les gens qui ont participé aux discussions de groupe étaient unanimes sur le fait qu'ICBT joue un rôle important dans la disposition de sécurité de nourriture. Particulièrement pour de petits commerçants et pastoralists, le revenu gagné est surtout utilisé pour acheter la nourriture en plus du financement d'autres frais du ménage. Cette observation est corroborée par le FEWS-FILET (2010) qui dit que le revenu produit du commerce de bétail transfrontalier est utilisé pour financer des importations de nourriture, en incluant du sucre, un riz, des pâtes, de la farine de blé et du pétrole, des régions en trop dans ou à l'extérieur du pays respectif, en s'ensuivant dans un système de production de soutien de soi qui est fondé sur l'avantage comparatif. La même étude indique que c'est commun pour pastoralists pour obtenir la plus de moitié de leurs exigences de nourriture annuelles du marché et de la plus de moitié de leur revenu annuel de la vente de produits de bétail et de bétail.

COMESA/PDDAA (2009) note que les camions qui transportent le bétail des marchés frontaliers aux marchés terminaux comme Nairobi, Addis Abeba, Berbera ou Mombasa apportent souvent des denrées alimentaires sur leur voyage de retour pour vendre de retour dans leurs pays, une pratique appelée "backloading" (Pavanello, 2009). Ce flux de produits alimentaires est grandement financé par le commerce de bétail transfrontalier. N'importe quelle perturbation de ce commerce (par ex. par un interdit commercial, la fermeture de frontière, ou de contraintes

de réserves de bétail même incitées de climat), donc, déstabilise le système en réduisant des flux marchandise et les gouvernements, nécessairement, doivent nourrir la population locale avec la nourriture. Par exemple, l'interdit 2000 d'exportation de bétail de la Corne de l'Afrique par le Royaume de l'Arabie Saoudite s'est ensuivi dans les modifications dans les trajets commerciaux transfrontaliers, les changements dans le nombre de commerçants, les changements dans les termes de producteurs de bétail de commerce (c'est-à-dire., le bétail aux termes de céréale de commerce), les fluctuations dans le bétail fournissent des volumes et une modification de l'activité transactionnel d'acteurs de marché (le FEWS-FILET, 2010 p. 2).

5.4.5 L'identification de contraintes faites face par les commerçants

Les contraintes principales auxquelles font face les commerçants du bétail vivant sont nombreuses et incluent :

(i) La sécheresse fréquente qui affectent des réserves de bétail. C'est particulièrement vrai dans le Nord du Kenya, le Soudan et quelques parties de l'Éthiopie du sud. D'autre part, l'humidité excessive affecte la production de chameau et le commerce

(ii) Le manque d'équipement de commercialisation comme des lieux de package, des points d'eaux et des abreuvoirs, des granges des masegares pour l'alimentation, des rampes de chargement, des travaux de traitement/vaccination, les installations de quarantaine et la clôture

(iii) L'harcèlement de la police en route au marché. Ce problème était particulièrement aigu au Kenya. Dans les plus de 100 barrages routiers de la police, les commerçants ont dû se séparer avec au moins KShs 50 les femmes dans Wajir ont mentionné un cas récent où quatre de leurs chameaux sont morts de l'inanition à un bloc routier de la police sur la voie à la Route Makinon (sur la Route Mombasa) pour l'alimentation. Le camion a été arrêté par la police qui a demandé trop d'argent, un désaccord le fait de monter et leur camion ont dû être gardés garé depuis plus de 48 heures

(iv) La pauvre infrastructure routière – de nouveau, c'était aigu au Kenya. Le Moyale-Isiolo, Mandera-Wajir-Garissa et les routes Garissa-Garsen sont dans de très pauvres conditions. Bien qu'il y ait des plans au macadam ces routes, le travail doit encore commencer. La pauvre infrastructure routière augmente d'autres prix transactionnels et de transport

(v) La pauvre infrastructure de télécommunication – au Kenya, les deux pourvoyeurs de service de téléphone mobile importants (Safaricom et Airtel) n'a pas encore installé leur réseau entre Moyale et Marsabit et entre Marsabit et Isiolo. Il n'y a aussi aucun téléphone les services se promenant entre le Kenya et l'Éthiopie, que la communication de contraintes

(vi) Le manque d'arrosage et d'alimentation de l'équipement en route au marché. Ce problème était des expériences dans les deux corridors

(vii) Le manque de véhicules bien équipés spécialement signifiés pour le transport d'animaux. Les commerçants emballent juste leurs animaux dans les camions normalement utilisés pour

tous les buts de transport par ex. le fait de porter du sable et d'autre matériel. Par conséquent, les animaux sont insistés pendant le chargement, en route au marché et en déchargeant

(viii) Les marchés loin lancés – la plupart des marchés terminaux sont trouvés très loin des régions de production (dans certains cas plus de 100 kms de distance) tel qu'il prend longtemps à a conduit les animaux à ces marchés sur le camion ou sur le sabot. La dernière méthode prend d'habitude le temps (jusqu'à plusieurs semaines ou mois par exemple en cas du Soudan) et cause la perte de condition de corps en plus du fait d'exposer les animaux à predation, la perte par le vol (froissant) et-ou le fait de s'égarer et la maladie en route au marché.

(ix) Le crissement de devise étrangère – au Soudan, le gouvernement a imposé un bonnet à la qAUNtité de devise étrangère dans laquelle les commerçants devraient négocier, qui limite leur liquidité.

(x) La taxation multiple – Dans les deux corridors, les commerçants sont exigent conformément à la loi pour payer pour les certificats de santé d'animal (ou les permis de mouvement au Kenya) et les vaccinations obligatoires (par ex., au Soudan et au Kenya). En cas du Soudan où le mouvement d'animaux entre les États, les commerçants paient des taxes à chaque État

(xi) Conflit civil – par ex. dans Darfur, Kordofan et la guerre en cours en Somalie affecte des réserves de bétail et augmente le risque du fait de froisser ou du vol absolu du revenu de commerçants. Quelquefois il y a des conflits aussi à base de ressource, par exemple au Kenya et à l'Éthiopie du sud où pastoralists s'affrontent souvent entre eux et aussi avec les communautés agraires

(xii) La volatilité de prix du marché – selon la saison, les prix fluctuent largement. Par exemple, pendant les animaux de saison secs perdent la condition et vont donc chercher des prix bas. Pendant la saison mouillée, les animaux gagnent la condition et pastoralists rechignent généralement à vendre leurs animaux pour construire leurs troupeaux. Supplémentairement, les prix durcissent pendant les cérémonies saisonnières comme le Pâques, Noël, Hajj, Idd et les cérémonies traditionnelles dues de haut demander. L'insécurité et-ou les affrontements ethniques est d'autres causes de volatilité des prix puisqu'ils se mêlent du mouvement tant du bétail que des commerçants.

(xiii) Haut le marketing coûte et le courtage – les commerçants se sont plaints de hauts prix du marketing qui incluent le courtage fees, cess et le haut nombre de courtiers opérant dans le bétail commercialise une situation qui a augmenté leurs prix du marketing en raison de hauts prix de courtage et d'une faible mise en vigueur de contrats informels et de droits de propriété.

Le tableau 5.54 montre des coûts de marketing dans des marchés sélectionné de l'Éthiopie.

Tableau 5.54: Coûts de marketing dans les marchés de bétail sélectionné de la zone Borana, le sud de l’Ethiopie

Marché	Espèce de bétail	Coût de marketing (Birr/tête)			
		Taxe	Frais de garde	Deplacement	Gardiennage
Elewaiye	Bovins	12	20	10	2
	Caprins	5	10	5	Payé en nature
	Chèvres	5	10	5	Payé en nature
	Chameaux	12	50	50	Payé en nature
Dubluq	bovins	14	40	30	15
	Ovins	10	10	-	6-7
	Caprins	10	10	-	6-7
	Chameaux	20	50-150	50	20
Yabello	Ovins	5	10	6	2
	Caprins	5	10	6	2

Source: Donnée de l’enquête

1US\$=17.8 de l’Ethiopie au moment de l’étude. Le déplacement était facturé à une distance de 30km

5.4.6 Le genre et les dimensions de jeune de commerce informel le long du corridor

Le commerce de bétail informel est essentiellement une affaire hommes, peut-être dans la réflexion du fait que le bétail dans la plupart des communautés pastoralistes appartient à la tête du ménage qui la plupart du temps, sont des hommes. Par exemple, parmi le Borana de l’Éthiopie du sud, l’homme prend des décisions importantes quant à la production et au marketing du bétail avec la division du travail à base de genre claire. Les hommes âgés, qui sont d’habitude les têtes du ménage prospectent pour trouver des régions qui pourraient avoir le meilleur package pour les types différents de bétail, par ex., le fait de produire du lait, les taureaux qui ont besoin du fait d’engraisser et des veaux. Ils donnent alors l’ordre aux jeunes gens mâles de conduire les catégories différentes de bétail aux régions les plus convenables chaque fois qu’un tel choix de package est disponible, autrement tout le bétail adulte peut être pris au même endroit pour le pâturage. Pendant les temps de rareté de package, le jeune mâle

peut faire reculer des centaines de kilomètres de la maison et rester là pendant les mois. Dans la communauté Borana, ce système de mouvement avec les animaux loin de la maison est "fora" appelé et est exclusif au jeune mâle. Les femmes sont d'autre part responsables des veaux, les adultes malades et les vaches quelquefois produisant du lait qui doivent être traitées. Cette catégorie de bétail est d'habitude retenue plus près au domaine, un système "Wora" communément appelé.

L'acquisition de bétail et de décision ayant sur eux influence la participation de genre dans le commerce informel. Par exemple, parmi le Borana, quand un petit garçon est né il est donné un veau femelle par le père, une pratique "handura" appelé. Cette vache forme la base de l'accumulation de richesse du garçon. Bien que la vache résultante appartienne au garçon, on ne lui permet pas de le disposer d'ou le séparer du reste du troupeau jusqu'à ce qu'il soit marié. Il est espéré que donné les vaches mûrit beaucoup plus vite que le garçon, son temps de mariage viendra quand le garçon a déjà une richesse de son propre avec lequel il peut s'occuper de sa famille. L'enfant de fille fait face à un légèrement différent scénario. Elle n'est donnée rien à la naissance, mais reçoit une vache adulte du père le jour de son mariage. La fille adulte a donc seulement une vache au moment de son mariage pendant que le garçon peut avoir plusieurs à un tel temps. Il est espéré que la fille va rencontrer un mari qui a été donné un veau beaucoup plus tôt et a maintenant la richesse suffisante pour cette nouvelle famille.

Presque tous les opérateurs du marché (les acheteurs, les vendeurs, les courtiers, conducteur, les chargeurs, les chauffeurs, les concierges) sont des mâles adultes. De jeunes garçons (environ 10-16 ans) participent à la tâche du bétail acheté pour les buts d'identification dès que la vente a été conclue (la Photo 5.7). Chaque acheteur a normalement sa marque d'identification unique et couleur-repère préférée. La marque doit être imprimée à une partie donnée disent près de la bosse ou du front et le but est de permettre l'identification exacte et la séparation de son bétail de quelqu'un dans le cas où ils se mélangent comme ils font souvent. Cela aide à réduire la perte de bétail et des conflits liés parmi les commerçants. Quand le présent au marché, la tête du ménage négocie le prix, reçoit le bénéfice des ventes et les décisions que comment l'argent doit être utilisé.

Le jeune mâle est aussi commun, mais il n'y a aucune jeune femme impliquée dans le commerce de bétail. Certains des jeunes gens mâles ont interviewé indiqué qu'ils transfèrent surtout des garçons de troupeaux et-où le bétail seront conduits (qui les animaux sur marché) pour devenir des commerçants. Cela peut expliquer pourquoi il n'y a aucuns jeunes gens femelles dans le commerce depuis le fait de rassembler ou trekking d'animaux est presque exclusivement un domaine de jeune mâle. Le rôle de jeune mâle inclut : (i) la conduite des animaux au marché, (ii) la vente de l'animal de la part du père, (iii) les informations se rassemblant du marché de la part du père, (iv) la prise de décision en vente et sur l'utilisation des ventes procède en consultation avec le père. Le bénéfice des ventes est surtout utilisé pour acheter des marchandises du ménage comme la nourriture, des habits et pour la reconstitution du stock.

Le rôle de filles dans le commerce de bétail informel est négligeable; elles sont surtout impliqués dans la vente de produits d'animal, comme les produits de lait et de lait (ghee, le beurre, et cetera), se cache et les peaux (la Photo 5.8). Quelques femmes vendent aussi le fourrage et la nourriture aux commerçants aussi bien que les marchandises concernant le bétail comme les cordes et les cloches. Pourtant, dans le marché de chameau Wajir il y a un groupe de femmes qui achète et transporte des chameaux aux marchés différents.



Photo 5.7 : le Rôle de garçons et de jeunes hommes dans le commerce de chameaux; les garçons marqAUnt des chameaux vendus



Photo 5.8 : les femmes éthiopiennes vendant du lait au marché Harobarke en Éthiopie

5.4.7 L'estimation du commerce formel de bétail fait le long des corridors choisis

Le commerce de bétail formel dans les deux corridors a été estimé du volume et de la valeur d'importations et d'exportations pour les trois pays entre 1998 et 2009. Comme montré dans la Table 5.55, l'Égypte est l'importateur principal de bétail vivant. Le Kenya, d'autre part, est très légèrement autarcique dans le bétail vivant.

Tableau 5.55 : le volume moyen et la valeur d'importations de bétail vivant au Kenya, l'Éthiopie, le Soudan et l'Égypte (1998-2009)

Pays	Chameaux	Chameaux	Bovins	Bovins	Caprins	Caprins	ovins	Ovins
	QAUnité (Tête)	Valeur (1000 \$)	QAUnité (Tête)	Valeur (1000\$)	QAUnité (Tête)	Valeur (1000 \$)	QAUnité (Tête)	Valeur (1000 \$)
Kenya	-	-	97	14	249	23	3	1
Ethiopie	-	-	1,062	249	196	24	408	15
Soudan	-	-	5,525	1670	771	83	15,434	972
Égypte	59,056	17,977	93,944	55,724	840	54	75,570	3,309

Le tableau 5.56 montre le volume d'exportation et les valeurs de bétail vivant des quatre pays. Comme attendu, le Soudan est le principal exportateur de bétail vivant suivi par l'Éthiopie. Les exportations du Kenya et Égypte sont seulement marginales.

Tableau 5.56 : le volume moyen et la valeur d'exportation de bétail vivant du Kenya, l'Éthiopie, le Soudan et l'Égypte (1998-2009)

Pays	Chameaux	Chameaux	Bovins	Bovins	Caprins	Caprins	ovins	Ovins
	QAUnité (Tête)	Valeur (1000 \$)	QAUnité (Tête)	Valeur (1000\$)	QAUnité (Tête)	Valeur (1000 \$)	QAUnité (Tête)	Valeur (1000 \$)
Kenya	-	-	887	273	766	24	214	8
Ethiopie	-	-	51,436	12,266	4,812	207	28,029	1,782
Soudan	50,805	13,531	2,744	818	67,202	2,223	1,017,108	88,887
Égypte	12,940	971	5	3	1,550	82	2,464	208

5.4.8 L'évaluation d'implications de CBT formel et informel à l'utilisation efficace d'eau

La théorie économique indique que les pays font du commerce sur la base de leur avantage comparatif dans la production de l'article échangé. En cas du bétail vivant, le bétail doit couler des régions aux surplus vers des régions ou pays déficitaires en raison de leurs différences du point de vue de l'avantage comparatif dans la production. Cet avantage comparatif reflète l'efficacité d'utilisation de ressource (dans ce cas-là, terrain, travail, eau, etc) dans la production de bétail de ce pays, et il est capté dans les prix payés dans les marchés transfrontaliers différents. Ainsi, on peut dire que le Soudan avec ses 40.7 millions de TLU de bétail soit le plus efficace dans l'utilisation d'eau pour la production de bétail, comparé aux pays des Grands Lacs (le Rwanda, RDC et le Burundi – voir Tableau 5.7), pendant que le long du corridor d'étude, l'Egypte est la moins efficace dans l'utilisation d'eau dans la production de bétail (avec un TLU de 4.0). Le fait de faciliter le commerce transfrontalier (par ex., par la réduction des barrières commerciales, en améliorant l'infrastructure, etc) permettrait l'augmentation du flux du bétail des régions du surplus vers les déficitaires et lèverait donc l'efficacité générale d'utilisation d'eau dans les pays du BN.

5.4.9 La description de chaînes de valeur importantes et de principaux acteurs

a) Comment les marchés fonctionnent

Les quatre chaînes de valeur distinctes suivantes dans le commerce de bétail vivant ont été observées :

(i) Producteur (par ex. du bovin en Éthiopie) → le Courtier/Intermédiaire → les Détaillants de · les Consommateurs (à Nairobi, Kenya)

(ii) Le producteur le Courtier/Intermédiaire de → les Unités centrales → (par ex., KMC) → les Consommateurs

(iii) Le producteur le Courtier/Intermédiaire → les Consommateurs → (les Exportations) [surtout pour les moutons et les chèvres]

(iv) Le producteur le Courtier/Intermédiaire de → pâtre d'élevage → les Consommateurs (les Exportations)

Ces chaînes de valeur peuvent s'inscrire à trois canaux distincts du marketing (Figure 5.30).

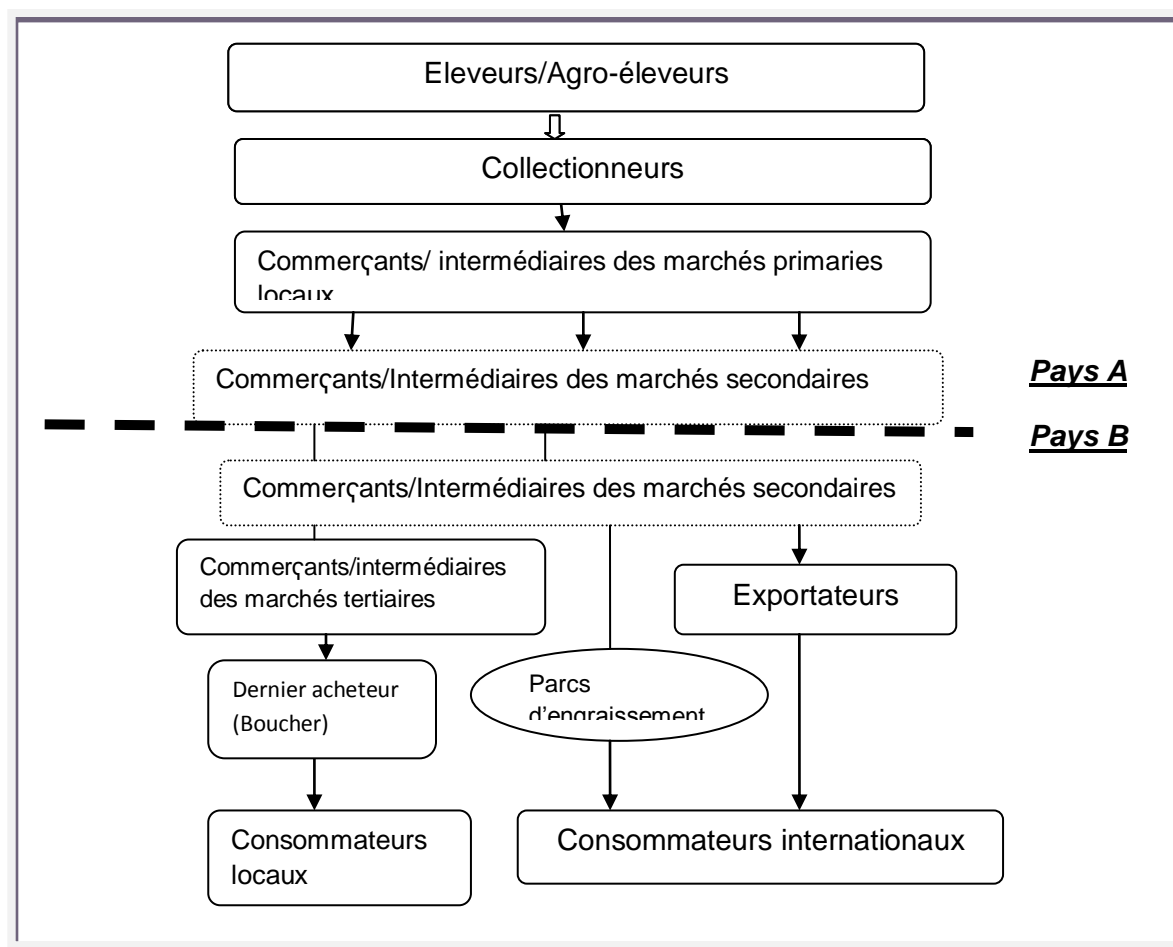


Figure 5.30 : les principaux canaux du marketing dans le commerce transfrontalier du bétail vivant dans les Corridors 1 et 2

Les producteurs primaires (pastoralistes/agro-pastoralistes) vendent surtout aux collectionneurs primaires dans les villages (les soi-disant "marchés de buisson"), qui vendent alors aux collectionneurs secondaires qui livrent le bétail aux marchés locaux primaires locaux comme Das, Mega, Madacho, le Web, Boribori, Dido et Arero dans l'Éthiopie du sud et Gondar dans l'Éthiopie sud occidentale (la figure 5.30). Les marchés primaires servent des points de collection/groupage pour les commerçants qui visent des marchés secondaires lointains qui sont d'habitude trouvés dans les régions stratégiques qui peuvent ne pas être bien connues des producteurs, mais qui peuvent avoir le pâturage adéquat et les ressources d'eau pour soutenir le bétail sur leur voie à et/ou du marché. De là, les commerçants/courtiers primaires locaux du marché achètent les animaux pour la vente dans les marchés secondaires comme Dubluq, Harobake, Elwaye et Taltal en Éthiopie; El Obeid, Khartoum, Wadi Halfa et Kassala au Soudan et Moyale et Garissa au Kenya.

Dans les marchés secondaires les commerçants/courtiers secondaires du marché achètent les animaux et les prennent à travers la frontière sur le sabot ou par le camion. Il vaut la peine de noter que les marchés secondaires peuvent être de deux côtés de la frontière (voir le pontillé 'le commerçants/ intermédiaires du marché secondaire, dans la figure 5.8) et qu'ils servent d'habitude un certain nombre de régions clés de production. À travers la frontière, les animaux sont vendus dans les marchés tertiaires trouvés dans les régions de consommation importantes (par ex., Nairobi, Mombasa, Addis Abeba et Caire) aux commerçants/ intermédiaires du marché tertiaire, qui vendent alors aux acheteurs finaux, qui peuvent être bouchers ou consommateurs individuels. De petits producteurs ont tendance à se limiter au buisson et aux marchés primaires qui n'exigent pas beaucoup de ressources en terme du capital pour louer des moyens de transport pendant que les producteurs moyens et grands peuvent aussi éviter le buisson et les marchés primaires et livrer leur stock aux marchés secondaires et tertiaires lointains mais plus lucratifs.

Les exportateurs achètent d'autre part des animaux des marchés secondaires comme Garissa au Kenya et Harobake en Éthiopie et l'un ou l'autre les exportent tout de suite (par ex., en cas des moutons et les chèvres) pâques d'engraissement comme ceux dans Nazaret (l'Éthiopie) ou le Comté Taita (le Kenya). De là, les animaux sont vendus dans les marchés internationaux comme ceux dans les pays de Golfe (en cas du Soudan et l'Éthiopie) ou la Maurice (en cas du Kenya).

b) Description des principaux acteurs du marché

Le bétail impliqué dans le commerce transfrontalier dans les deux corridors est élevé dans les systèmes de production pastoraux et agro-pastoraux dans la Corne de l'Afrique. Cette région vaste est grandement semi-aride à aride, avec la chute de pluie variable et un écosystème fragile, en faisant la production de récolte une activité difficile et marginale, mais en préférant la production de bétail nomade basée sur le pacage naturel. Selon le niveau d'aridité, pastoralists élèvent de différentes espèces de bétail, avec les chameaux étant plus prédominant dans les régions plus arides comme le Kenya du Nord (Mandera et Wajir), le sud occidental (dans la région Darfur) et le Soudan nord de l'est (autour de Kassala) et la plupart de l'Égypte rurale. Le bétail, les chèvres et les moutons sont élevés dans les régions relativement plus mouillées comparées aux chameaux (par ex., dans les pays montagneux d'Éthiopie et les vallées de montagne aussi bien que dans le Soudan sud de l'est (autour de l'État Bleu de Nil)).

Bien que détesté par les producteurs et les commerçants, les courtiers et les intermédiaires exécutent le rôle critique de relier des producteurs aux marchés locaux ou internationaux. Les courtiers/intermédiaires contrôlent des transactions du marché et prennent aussi des dispositions pour le chargement et le transport. Les courtiers/intermédiaires sont essentiellement des hommes qui se font entretenir par les marges de profit réalisées grâce à des différentielles des prix entre les marchés. Certains de ces acteurs sont des producteurs, mais qui sont impliqués dans le commerce de bétail. Dans la Corne de l'Afrique, le commerce de bétail transfrontalier opère sous les réseaux attachés par des liens de parenté, la religion ou des

relations ethniques. Par exemple, les commerçants de chameau dans le Nord du Kenya sont surtout de l'origine Somali pendant que dans l'Éthiopie du sud, la plupart des commerçants appartiennent au groupe ethnique Borana.

Les commerçants principaux dans le Corridor 1 se composent des Kényans et des Éthiopiens qui ont de grandes opérations ciblant au moins un camion de bétail (22-24 têtes de bétails). De tels commerçants se spécialisent en différentes catégories de bétail destiné à différents buts. Il y a ceux qui sont les plus actifs pendant la saison sèche, dans laquelle ils achètent le bétail et l'engraissent, surtout dans le Modjo ou les régions Nazaret de l'Éthiopie. Ceux-ci sont chargés dans des camions directement au marché et transportés directement à Nazaret (environ 510 kms de distance) environ dix heures. Le deuxième type de commerçants achète le bétail et l'amène au Moyale Kenya pour la revente aux commerçants kényans, alors que le dernier type achète le bétail, le déplace à pied vers Moyale Kenya, les charge sur les camions et le dirige directement à Nairobi pour l'abattage.

Le bétail transporté à Nairobi est d'habitude de la bonne condition du corps ou au moins équitable. La raison principale derrière la préférence pour de tels animaux est que presque 100% d'entre eux sont destinés à l'abattage immédiat donc ils doivent avoir du bon état pour fournir de la viande de qualité. L'autre raison est que, étant donné le mode de transport (les camions à 100 pour cent), la distance (environ 800 kms de Moyale à Nairobi) et le très pauvre réseau routier, le bétail faible peut ne pas être en mesure de survivre jusqu'à la destination et beaucoup d'entre eux peuvent mourir en route en provoquant d'énormes pertes aux commerçants. Il n'a pas donc de sens économique pour transporter le bétail en pauvre condition de corps à Nairobi ou d'autres marchés tertiaires qui utilisent des camions comme le mode principal de transport. Il est pourtant important de noter ici que la bonne ou pauvre condition de corps est relative, comptant sur si c'est pendant la sécheresse avec très peu d'eau et de fourrage ou pendant les saisons de pluies avec l'abondance de fourrage et d'eau. Pendant la saison des pluies, les réserves de bétail sont d'habitude basses à travers tous les marchés avec les prix allant tout à fait haut.

Conducteurs de bestiaux, les chargeurs et les transporteurs facilitent le mouvement de bétail d'un marché à un autre. Certains des transporteurs principaux (les propriétaires de camion) résident dans les villes capitales et opèrent par leurs courtiers via les téléphones mobiles. Les autres acteurs incluent des vendeurs de nourriture (surtout au Soudan et l'Éthiopie) et les agents gouvernementaux qui recueillent des taxes locales et régulent le mouvement de bétail en utilisant des certifications différentes (pour la vaccination au Soudan ou le permis de mouvement au Kenya).

c) Effets de Saisonalité

La production de bétail dans les deux corridors dépend hautement de la disponibilité du fourrage et d'eau comme déterminé en prédominance par des conditions météorologiques. Comme mentionné plus tôt, la sauvegarde de différentes espèces de bétail dépend de l'aridité avec les chameaux étant gardés dans les régions plus arides (par ex. dans le Nord du Kenya et

au Soudan) et le bétail, les ovins et caprins étant gardées dans les régions relativement plus humides comme dans les montagnes de l'Éthiopie du sud.

Pour les buts d'analyser des scénarios de production du bétail pendant et hors-saison, le cycle de production peut être subdivisé dans trois phases distinctes :

La période de sécheresse

Le corridor 1 expérimente les sécheresses fréquentes et longues qui peuvent prendre trois ans. Cette période est caractérisée par le manque de pacage et d'eau. Les pastoralistes s'engagent dans la sorte fora d'administration de bétail dans laquelle ils déplacent la plupart de leur bétail aux endroits lointains où ils peuvent accéder au pacage et à l'eau distançant juste quelques-uns qui peuvent inclure ceux qui produisent du lait, malades, trop vieil ou trop jeune pour aller loin. Pas la connaissance combien de temps il prendra avant le bétail déplacé revient, les pasteurs distancent aussi des animaux qu'ils peuvent vouloir utiliser de la nourriture dans l'avenir proche. Les bergers bougent alors à haut aux régions potentielles moyennes communément habitées par les fermiers de récolte. Certains jeunes hommes qui participent à ces fora ont indiqué que quelquefois les conflits de ressource de fermier-pasteurs se produisent pendant de telles périodes. Les conflits se produisent aussi quand les bergers entrent dans les fermes privés comme ceux dans la Province de Côte du Kenya.

En raison du manque de marchés de bétail bien développés le long des corridors de commerce de bétail, un pasteur le fait d'avoir l'intention de vendre leur bétail peut préférer à la randonnée leurs animaux en arrière aux zones pastorales dans l'espoir de meilleurs prix. Mais comme ils sont déplacés à de meilleurs marchés, ils entrent de nouveau et passent par les terres sèches dépourvues d'eau et de pacage depuis plusieurs semaines. Il prend par exemple environ trois semaines pour déplacer le bétail d'Agre Mariam (une région plus verte accidentée) vers le marché d'environ 200 kms de distance Harobake. Au moment où un tel bétail arrive au marché favorisé, ils semblent émaciés et faible et ainsi l'effort les prix bas. Quelques pasteurs décident donc de vendre leur bétail aux mêmes "marchés de buisson ou primaires les plus proches" trouvés dans les régions où ils ont émigré à. La plupart des acheteurs dans de tels marchés sont de grands commerçants qui opèrent par leurs agents et un grand pourcentage de bétail acquis par ce mode sont d'habitude envoyés directement aux marchés supplémentaires en utilisant des camions. Cela a tendance à lier les marchés de région de production des réserves suffisantes de bétail pour le commerce. Il est donc commun d'entendre de petits commerçants au marché se plaignant que presque tout le bétail est mort en raison de la sécheresse ainsi les réserves limitées. Il vaut la peine aussi de noter ici que la plupart du bétail qui frappe des marchés secondaires dans de telles périodes n'est pas convenable pour la viande de haute qualité. C'est grandement une période de hors saison tant pour les commerçants que pour les producteurs avec les réserves très limitées.

Saison humide

La saison de pluie est une période relativement courte d'environ trois mois à partir du premier jour de pluie. Le mois après les pluies est d'habitude caractérisé par la disponibilité d'abondance d'eau, mais pas beaucoup de pacage depuis l'herbe et d'autres formes de végétation commencent juste à grandir. C'est une période très importante dans le cycle de production de bétail. Il signifie un avenir plus brillant pour les bergers qui ont le bétail même si un tel bétail est émacié à ce temps particulier. La période tire sa signification commerciale du fait qu'il forme le point d'intersection entre la demande augmentée surtout de petits commerçants et de réserves diminuées des bergers. Cela a beaucoup d'influence sur le prix de bétail dans le corridor. C'est une période célébrée pour les "grands commerçants" qui peuvent avoir eu les ressources pour prendre leur stock d'affaires pour devenir gras beaucoup plus tôt quand c'était trop cher pour les plus petits commerçants. Il prend 40,000 Ksh par mois pour soutenir un troupeau d'environ 200 têtes de bétails dans les régions loin de la maison. Pendant cette période, les marchés connaissent très peu d'activité. La plupart du bétail disponible pour la vente est des commerçants bougeant pour engraisser dans régions par ex., Surupa, Agre Mariam (Nazaret). La période est aussi caractérisée par le mouvement du bétail de producteurs des régions lointaines de la maison. Vers la fin des trois mois, la plupart des producteurs arrivent à la maison avec les animaux assez en bonne santé (mais ne débordent pas le marché depuis la vente du bétail n'est pas leur objectif principal).

Selon les pasteurs assez âgés et plus expérimentés, les pluies disparaîtraient vers ce temps-ci mais l'eau serait toujours disponible dans la plupart des régions. Le pacage serait aussi au stade approprié de maturité pour la nourriture d'animal. Le fait d'engraisser continue donc la maison plus proche d'une façon moins coûteuse. Le pâturage est fait relativement près de la route nationale ou des routes importantes le long lesquelles les marchés secondaires importants comme Harobake, Dubluq et Elwaye sont fondés. Les bétails qui arrivent dans le marché dans la meilleure condition; corps bien moins les nombres. La fin de la saison pluvieuse est grandement une période de transition dans laquelle la première partie connaît très bas des réserves et demande haut pendant que les parties dernières connaissent la demande modérée et les réserves modérées.

Saison après les pluies

C'est la saison principale tant pour les commerçants de bétail que les producteurs. La période peut être vue comme bon temps entre la fin de pluies délimitant le fait de sécher de sources d'eau et de perte complète de pacage. C'est la période où il y a le bétail de bonne qualité pour le commerce à la suite du bon pacage. Avec la plupart de bétail maintenant dans la région de production, les marchés à proximité primaires et secondaires reçoivent des réserves suffisantes des deux producteurs et d'hommes primaires du milieu qui achètent des marchés/producteurs de buisson.

Bien que l'on s'attende à ce que les périodes mouillées/pluvieuses très longues soient considérées la partie de la période "dans-saison", tant les bergers que les commerçants

soutiennent que le bétail ajoute plus de poids pendant cette saison de pluies. Selon les directeurs de ranch, le poids de l'animal s'améliore beaucoup en se relayant entre les régions de pâturage ombragées et ouvertes sur la base quotidienne. On y croit que le pacage ombragé et ouvert a la différente valeur nutritive dont les deux sont nécessaires pour la croissance plus rapide. Le bétail nourri alternativement sur les deux types de pacage jouerait donc mieux que ceux-là ont mangé exclusivement de n'importe lequel des types. L'analyse nutritive peut pourtant être nécessaire de répandre plus de lumière sur cette assertion. Les commerçants soutiennent davantage qu'il est beaucoup plus facile d'estimer le poids de carcasse d'animaux vivants pendant cette période qu'il est pendant la saison très sèche ou mouillée. Assez des jeunes commerçants avec seulement six ans d'expérience ont vraiment indiqué que pendant la saison post pluvieuse, il est en mesure d'estimer le poids de carcasse avec une exactitude de ±5kg pour presque tous les animaux qu'il achète. L'erreur peut être aussi haute que le 30 kg pendant la saison pluvieuse ou les périodes très sèches.

d) La description de méthodes commerciales utilisées par de petits et grands commerçants

Dans le Corridor 1, il y a deux venues principales par lesquelles les producteurs peuvent vendre de leur bétail et recevoir le paiement. Le premier est on implique le producteur allant au marché ou faisant circuler le mot à d'autres producteurs ou à courtiers de son intention de vendre le bétail. C'est fondamentalement une sorte de poussée de réserves de marketing et est surtout commun dans les marchés "de buisson", qui peuvent ne pas nécessairement être un endroit spécifique où les acheteurs et les vendeurs se rencontrent, mais la pure présence d'acheteurs disposés et de vendeurs dans une région de production. La deuxième avenue est où l'acheteur qui peut être "un collectionneur" ou son agent va chez les vendeurs potentiels dans les villages sollicitant des animaux. Dans ce cas-là, l'acheteur peut avoir prédéterminé la qualité qui doit être rencontrée par les fournisseurs potentiels. Les producteurs disposés à disposer le bétail de la qualité désirée profiteront donc au bétail pour la vente.

Il est important de noter que la plupart du temps, les acteurs qui rencontrent des producteurs sont des intermédiaires qui peuvent ne pas avoir de capital autre que leur connaissance des forces du marché. La plupart de tels courtiers prennent des animaux à crédit et paient seulement aux producteurs après qu'ils (agissent en intermédiaire) aient vendu le bétail davantage dans le canal du marketing. Il y a des cas où les producteurs ou leurs représentants devraient bouger d'un marché à l'autre, ou visiter le même marché plusieurs fois qu'ils attendent le courtier de vendre le stock, leur payer (les producteurs) qu'ils bien entendu et la poche la balance. Il y a de nombreux cas où les producteurs perdent de l'argent aux courtiers/intermédiaires en vendant leur bétail à crédit. Pourtant, l'affiliation de parenté / l'affiliation ethnique a tendance à l'atténuer.

Une autre façon commune d'accéder aux acheteurs est par les marchés formels d'habitude complétés par l'administration locale. Ceux-ci sont des places de marché bien organisées qui peuvent dans certains cas avoir un mur de périmètre et avoir des jours bien connus du marché

et un temps opérant. L'administration locale s'accumule frais a saisi chaque animal vendu (voir la Table 5.43 par exemple des taxes prélevées par animal dans les marchés dans l'Éthiopie du sud). Il est aussi possible de faire échanger l'inter-producteur du bétail ou l'argent. Un producteur peut exprimer le désir de disposer de la partie de son troupeau et si certains producteurs s'intéressent à augmenter leurs troupeaux, donc une vente peut se produire directement dans la région de production sans le rôle de courtiers ou d'autres intervenants du marché.

e) Intégration du genre et de la jeunesse

Les détails de genre et de jeune sont donnés dans la Section 5.4.6. Il y a une division claire de travail le long de la chaîne de valeur basée sur la culture prévalent des communautés le long des corridors de bétail. Par exemple, les hommes sont impliqués dans la prise de décision aux niveaux de production et du marché pendant que le jeune gens est impliqué dans la production (s'assemblant), le transport (trekking) et le marchandage de bétail vivant. De jeunes garçons (environ 10-16 ans) participent à la tache du bétail acheté pour les buts d'identification dès que la vente a été conclue. À part le groupe de femmes de chameau dans Wajir, les femmes jouent peu de rôle dans le marketing de bétail. Pourtant, ils participent à la production (le fait de rassembler et le fait de soigner des animaux malades, une traite, etc.) et la vente de produits de bétail comme se le cas pour, les peaux, le lait et beurre. Le fait d'instruire sans doute des communautés sur l'importance d'augmenter le rôle féminin dans le commerce de bétail pourrait augmenter la participation de femmes. Pourtant, les fortes orientations culturelles des communautés dans le corridor doivent être adressées.

5.4.10 Évaluation des contraintes commerciales et d'investissement

a) Identification des opportunités commerciales nationales et transfrontalières

D'énormes possibilités d'échanges transfrontaliers existent le long des deux corridors de passage direct de bétail, car la demande pour le bétail et les produits animaux continuer à croître dans les grandes villes en Afrique, que Delgado et al (2001) appellent la «révolution de l'élevage». Pour les communautés vivant le long des deux corridors, les possibilités suivantes sont à noter:

Vente de bétail-La demande de produits animaux et de l'élevage est en hausse en raison de l'augmentation de la population, les revenus et l'urbanisation à l'intérieur et hors de l'Afrique. Si les communautés dans les corridors du bétail savait cela, elle augmenterait la production et donc de fournir du bétail pour répondre à la demande croissante.

Vente du fourrage pour le batail- l'alimentation du bétail le long des routes commerciales est très limitatif en particulier dans les régions les plus sèches du nord du Kenya, le Soudan et

l'Egypte c'est pourquoi des animaux sont dans mauvaise conditions suite qu'ils ont parcourus de longues distances avec l'alimentation insuffisant ou pas.

Approvisionnement de l'eau- de même que la pénurie de fourrage, l'eau est une autre contrainte majeure qui peut être traitée de la même manière.

Valeur ajoutée, par exemple, à partir des parcs d'engraissement - pour les personnes qui souhaitent participer au commerce international du bétail, les parcs d'engraissement permettrait de répondre aux besoins du corps voulu par importateurs. Une contrainte majeure pour les petits producteurs serait leur capacité à mobiliser le capital nécessaire pour mettre en place des parcs d'engraissement.

b) Documentation sur des principaux obstacles (tarifaires et non tarifaires et des barrières physiques) à la circulation transfrontalière des produits sélectionnés

Les détails des principaux obstacles à la circulation transfrontalière de bétail sont donnés dans la section 5.4.5. En résumé, les principaux obstacles sont: (i) le règlement gouvernemental, (ii) taxation multiples (iii) mauvais état des routes et de l'infrastructure des télécommunications, (iv) le manque d'installations adéquates le long des routes commerciales, (v) les maladies du bétail, en particulier la fièvre aphteuse et la péripneumonie contagieuse bovine, qui conduisent à des mesures de quarantaine et de restriction des mouvements des animaux vers et à partir des zones infectées ou pays, et (vi) les conflits / guerres - le mouvement du bétail est généralement perturbé chaque fois qu'il ya une telle tension, car il devient trop risquée pour les commerçants et les producteurs à se déplacer avec leur argent ou leur bétail

c) Mise en évidence des politiques commerciales et d'investissement actuelles qui ont des répercussions sur le commerce des produits de base le long des corridors

Le commerce principal et les politiques d'investissement qui affecteraient le commerce du bétail sont:

Le Gouvernement de l'Ethiopie classe encore commerce informelle transfrontalier comme commerce «illégal», car il prive le pays de la monnaie étrangère, des devises. Cela signifie qu'il y a des moments que les bétails ont été confisqués ou également condamné à payer une amende.

Le gouvernement soudanais compte de plus en plus sur le commerce du bétail comme la principale source de devises étrangères après l'effondrement de son secteur pétrolier Cela améliorerait probablement le commerce de bétail. Cependant, la taxation multiple et les certifications entravent encore le commerce de bétail.

L'investissement dans le développement d'infrastructures le long du corridor. Par exemple, les gouvernements du Kenya, l'Ethiopie et le Sud-Soudan ont l'intention de construire le port de Lamu-Sud, corridor de transport, Lamu Port-South Sudan-Ethiopia Transport corridor (LAPSSET) qui ouvrira le commerce (y compris le commerce du bétail) entre les trois pays.

Politique de création de valeur ajoutée-nombreux pays en développement (y compris ceux dans les corridors d'étude) ont mis en place des politiques pour augmenter la valeur de leurs produits primaires comme un moyen d'accroître la création de l'emploi et la valeur du produit. Si tous les pays de la région renforcer cela, alors le commerce transfrontalier du bétail seront réduits au minimum, ce qui peuvent aussi affecter les nombreux commerçants et les courtiers de la région.

d) Rôles de différentes agences et des réformes politiques nécessaires pour accroître les investissements et le commerce intra-régional

Les agences susceptibles de jouer un rôle important dans les investissements commerciaux et les réformes politiques sont les gouvernements, les groupes de produits et les CERs. Les gouvernements de la région pourraient jouer les rôles suivants pour améliorer le commerce intra-régional du bétail.

Créer un environnement favorable d'investissement pour le secteur privé. Par exemple, par la fourniture de «biens publics» tels que les routes, les infrastructures du marché, la sécurité, etc. Cela permettra aux commerçants, aux processeurs et autres acteurs de la chaîne de valeur à investir dans les activités tels que la construction d'abattoirs, les investissements dans des moyens de transport appropriés, etc

Élaborer une politique commercial intra-régional du bétail pour traiter les questions dans le commerce du bétail tels que la fiscalité, la synchronisation des quarantaines et des interventions en santé animale, des tarifs extérieurs communs, etc

Renforcer les capacités des producteurs (pasteurs et agro-pasteurs) à adopter des technologies appropriées de production animale, ainsi que leur fournir des informations du marché.

Aider à la reconstitution du cheptel pour améliorer la récupération la suite à des catastrophes naturelles dévastatrices comme une grave sécheresse.

Les CERs ont un rôle majeur à jouer dans ; (i) le renforcement des capacités des différents acteurs de la filière de la production animale et de la commercialisation, (ii) coordonner et faciliter initiatives politiques de commerce du bétail entre les gouvernementales. (iii) persuader les gouvernements d'adopter des mécanismes examinations bilatérale qui leur permettraient être responsables à n'importe quel engagement pris dans la promotion de production de bétail et de commerce.

Afin d'accroître les investissements dans le commerce intra-régional du bétail, les politiques suivantes sont suggérées :

La révision de régimes fiscaux de bétail et de leurs pratiques – actuellement, la plupart des gouvernements ont des taxes multiples, ce qui surcharge les acteurs de chaîne de valeur

La politique du crédit- dans la plupart des pays, les éleveurs et les commerçants du bétail sont souvent considérés comme risqués en termes de leurs opérations et sont donc incapables d'accéder au crédit. Cela leur empêche d'accroître leurs opérations et limite donc le retour sur l'investissement. La Politique délibérée visant à aider particulièrement les éleveurs augmenteraient l'offre du bétail et ensuite le commerce.

L'investissement dans l'infrastructure régionale- comme en témoigne la LAPSSET, Les gouvernements de la région devraient arriver à de vastes politiques d'investissement collectif dans leur infrastructure afin d'améliorer le commerce régional.

La création de zones économiques- bien que les quatre pays (le Kenya, l'Ethiopie, le Soudan et l'Egypte) sont membres du COMESA, circulation des personnes et des biens est limitée que l'on est tenu d'avoir différents visas et certifications. La création d'une zone économique régionale où les règles sont simplifiées et réduit au minimum améliorerait le commerce intra-régional.

5.4.11 L'estimation des coûts de commercialisation le long des corridors de bétail

5.4.11.1 Activités de stockage

Infrastructure de stockage et pertes

Bien que soient une composante importante de commerce, le stockage joue un rôle relativement moins significatif dans le commerce de bétail informel qui caractérise la plupart des régions pastoralistes du bassin du Nil. C'est surtout ainsi où le produit principal en consideration est le bétail vivant par opposition aux produits de bétail. Dans les régions de production, il y a une ligne très mince (s'il y en a) entre le stockage et la production parce que ce qui va sur le marché fait partie d'habitude du bétail de race pour lequel on peut dire très peu concernant le stockage.

Quelques formes de stockage commencent cependant à émerger vers la fin de la chaîne de valeur. Les commerçants ont tendance à avoir l'accès à une forme de terres d'exploitation "communales" ou de clôtures temporaires privées dans lesquelles de tels commerçants peuvent garder des animaux puisqu'ils attendent la disposition. Cela pourrait prendre la forme d'une clôture de périmètre circulaire se composant des branches d'arbre épineuses sèches. L'étude a constaté que seulement 15,2 pourcent de commerçants dans le Corridor 1 ont quelque forme de stockage pour leur bétail. Parmi ceux-ci, 26,7 pourcent sont des commerçants de chameau alors que 73,3 pourcent sont des commerçants de bétail. Il n'y avait aucun petit bétail informel (les ovins et les caprins) le repondant qui a confirmé le fait d'avoir une facilité de stockage.

Les commerçants formels ont tendance cependant à avoir l'équipement plus avancé qui peut fournir des réserves régulières d'eau propre et de paddocks utilisés pour séparer des groupes de bétail qui sont à de différents stades de préparation pour le marché. Les structures communes au niveau de commerçant formel constituent des clôtures de fil de fer barbelé ou des clôtures de bois. En plus des structures temporaires, il y a des commerçants qui construisent des structures entourées "permanentes" (semblable à celui construit pour les chameaux à Adama en Éthiopie). En dépit des efforts, les commerçants subissent encore des pertes pendant le stockage dues à un certain nombre de facteurs. La cause la plus commune de pertes de stockage représentant environ 53 pourcent des pertes relatives de stockage est l'insécurité suivie par le manque d'aliments de bétail/eau et de maladies qui représente 34 pourcent et 7 pourcent, respectivement (Figure 5.31).

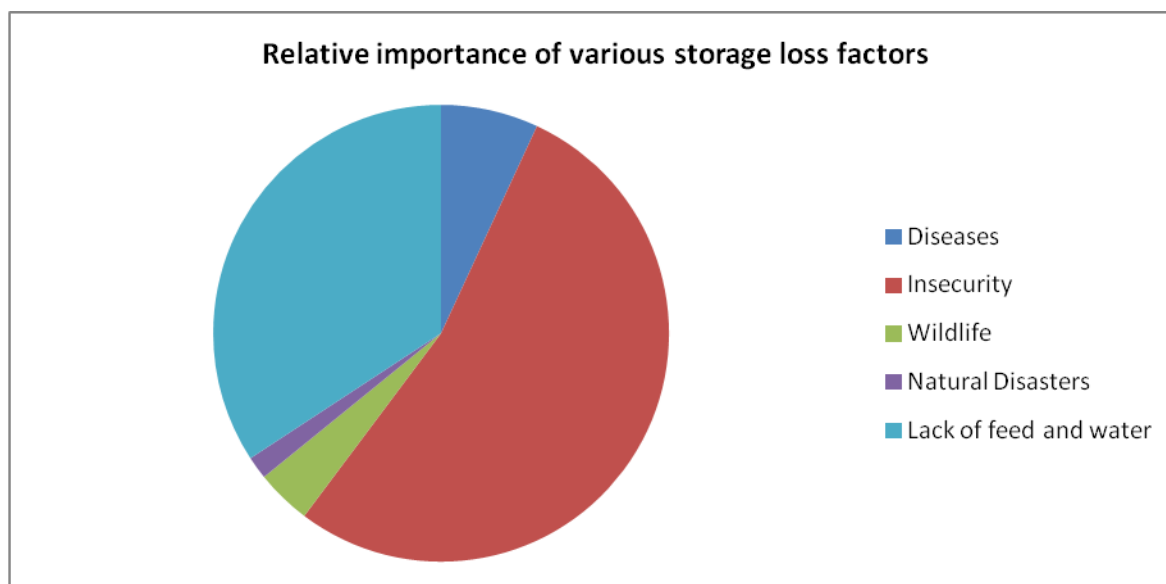


Figure 5.31: les Facteurs influençant des pertes de stockage dans le Corridor numéro 1

En moyenne, un commerçant a environ 106 têtes de bétail qui passent par son stock chaque mois. Parmi ceux-ci, environ deux animaux (ou 1,9 pourcent) peuvent être perdus en raison d'un ou plus de causes mentionnées au-dessus chaque mois. Bien que l'insécurité représente une grande partie des pertes de stockage, il n'affecte pas autant de commerçants comme le fait le manque d'aliments de bétail et de l'eau. Du point de vue du nombre des répondants affectés, 56 pourcent des répondants qui ont subi la perte de stockage ont été affectés par le manque d'aliments de bétail et d'eau par comparaison à 31 pourcent qui ont été affectés par l'insécurité, encore l'insécurité compte 53 pourcent des pertes. La contradiction émane du fait que bien que moins de personnes aient été affectées par l'insécurité, les pertes à la fin peuvent être aussi hautes que 100 pourcent du stock tenu comme cela arrive dans la plupart des cas du bétail froissant.

Coût du capital

Les coûts d'équipement de stockage permanent pour le bovin coûte une moyenne de Ksh 50 000 pendant qu'un temporaire coûte de Ksh 10 000. Pour ceux qui louent, les coûts moyennent à Ksh 150 par personne par mois. La main d'oeuvre est chargée d'autre part à un taux moyen de Ksh 15 par personne par jour. Il a apparu plus loin que les commerçants qui utilisent des terres d'abattoir qui sont d'habitude possédée par le gouvernement ou la communauté ne sont pas chargés. De tels commerçants paient seulement à leurs concierges. Étant donné les implications des coûts et la flexibilité du point de vue de la capacité, une structure temporaire serait plus rentable pour des intermediaires de bétail à petite échelle parce qu'il peut être développé dans la grandeur et peut utiliser le matériel localement disponible tel que les branches d'arbre pour faire la clôture.

L'organisation, la gestion et la propriété d'infrastructure de stockage

Il y a trois sources principales d'équipement de stockage dans le corroir de bétail : les commerçants peuvent construire leur propre, louer ou utiliser l'équipement gouvernemental/communal. L'importance proportionnelle de différentes sources de stockage est montrée dans la figure 5.32, qui indique que 36 pourcent de commerçants qui conservent le bétail utilisent leur propre équipement, encore 36 pour cent utilise les terres du gouvernement ou d'exploitation communales pendant que 27 pourcent louent.

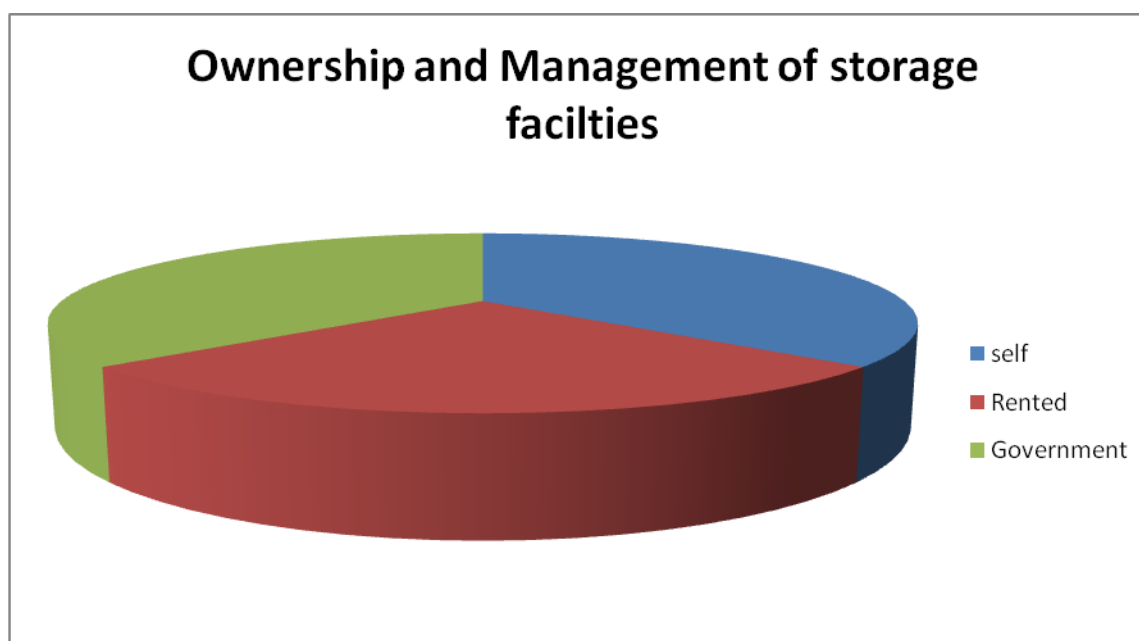


Figure 5.32 : Propriété, gestion et organisation d'infrastructure de stockage

Différences de coût entre les canaux commerciaux formels et informels

Alors que les structures de stockage commerciales informelles peuvent coûter moins que Ksh 10 000 pour relever, des structures orientées de l'exportation formelle comme celles d'équipements d'exportation de Modjo coûte beaucoup plus haut pour relever. Le petit équipement de bétail de Modjo ci-dessus est dit avoir coûté environ Ksh 250 000. À la différence dans le commerce informel où la main-d'oeuvre est d'habitude facturé par personne par jour, la plus part des commerçants formels font payer aux employés réguliers par mois. La facture de la main-d'oeuvre mensuelle pour la ferme de Siyum Balcha dont la capacité est environ 1000 personnes s'élève à 9500 birr (Environ 47.500 Ksh).

5.4.11.2 Coût d'Infrastructure de transport

Les modes de transport répandus et leurs coûts

Il y a trois modes principaux de transporter le bétail selon le stade de la chaîne de production. Le déplacement à pied est presque, sinon la seule forme de transport au stade de production. C'est exclusivement fait par les jeunes hommes et peut couvrir plusieurs kilomètres prenant plusieurs jours. Le déplacement à pied est répandu aussi entre les marchés primaires et secondaires après desquels le transport routier de route (utilisant 24 ou 45 têtes de bovins camions de capacité) commande presque exclusivement comme le stock se dirige vers les marchés tertiaires. Le stock acheté par les bergers pour le fait de réapprovisionner peut, cependant, être déplacé par pied aux zones de production différentes. Le bétail vendu aux marchés extérieurs est d'autre part expédié par Océan Indien, la Mer Rouge ou d'autres étendues d'eau autour du bassin du Nil.

Le coût de transport dépend d'un nombre de facteurs en incluant le mode de transport, volumes par livraison, état de la route et de la distance à être couverte. On a constaté que le déplacement par pied était le plus ferme et probablement le mode le plus bon marché de transport surtout en ce qui concerne les coûts financiers. Les distances du au déplacement par pied d'environ 110 kms sont chargées une moyenne de Ksh 337 par personne du bétail, traduisant à environ Ksh 3 par km par personne.

Le transport routier est tout à fait instable d'autre part et sous l'influence de beaucoup de facteurs. Les facteurs communs qui influencent le coût de transport routier incluent l'état de la route, la capacité du véhicule et de la distance à être couverte. En général le plus grande est la capacité le plus bas est le taux alors que la plus courte est la distance le plus haut est le taux. Cette multiplicité de facteurs a créé une large gamme dans le transport routier des coûts s'étendant de Ksh 1,25 par personne par km à Ksh 5,33 par personne par km. En moyenne cependant, le prix de louer un camion dans la région est de Ksh 2,78 par personne par km. Il est important cependant de noter ici qu'en plus du coût de louer le véhicule, le bétail est transporté au risque de commerçants et donc il/elle doit garantir que le stock est bien gardé en

louant et en payant pour les dresseurs d'animal qui garantissent la sécurité de bétail pendant le transit. Le commerçant paie aussi pour les chargeurs et autres frais de transit tels que la corruption le long de la route. Le combustible et les réparations sont rencontrés par le propriétaire du véhicule.

En moyenne, les coûts de chargement s'élèvent à 700 Ksh par voyage, alors que, au moment du gardiennage au cours du transit, pour une distance d'environ 400 kms coûte Ksh 3500 plus les repas de Ksh 1 000. La corruption par voyage prend une moyenne de Ksh 2 050 et ne dépend pas du nombre de bétail porté. Le transport routier attire donc Ksh supplémentaire 7 250 par voyage.

5.4.11.3 Coûts des BNTs Domestiques

Les barrières commerciales non-tarifaires communes (BNTs) dans les corridors de bétail

Les BNTs les plus communes dans la région incluent l'insécurité intérieure et transfrontalière, l'harcèlement par la police et les routes en mauvais état. La différence dans les systèmes de contrôle vétérinaires transfrontaliers est un autre NTB important. En moyenne, les pertes rattachées à l'insécurité représentent environ 32 pourcent de pertes post récolte alors que le dommage pendant le transit associé aux mauvaises routes compte pour 40 pourcent de pertes post récoltes dans un mois normal. Le bétail mobile sur le camion de disons Garissa à Nairobi peut coûter jusqu'à Ksh 5000 de la corruption à la police, un problème qui est d'habitude constitué par le mauvais état de routes qui peuvent mener aux retards à besoin de voyager dorénavant à la nuit pour atteindre la destination au cours des 24 heures stipulées. Les voyages sont interdits pendant la nuit au Kenya et si trouvé de commerçant est soit exigé de se séparer avec la grosse corruption ou être pris pour la court. De mauvaises routes endommagent aussi les camions augmentant ainsi le risque de faire de tels camions à être considérés la non route noble par exemple après avoir perdu une des lampes. Cela rend un tel camion encore plus attrayant aux autorités cherchant la corruption.

La plupart des BNTs dans le corridor de bétail affectent des commerçants formels et informels presque également puisque le le papier de travail réglementaire nécessaire ne garantit pas à un commerçant de fuite de l'insécurité ou l'harcèlement de la police. Quelques parties du canal commercial informel qui utilisent le déplacement à pied plutôt que le transport routier peuvent éviter cependant la police comme ils utilisent des routes d'habitude non contrôlées par la police. De telles routes peuvent les épargner une moyenne de 2050 Ksh qui va à la corruption de police sur chaque voyage. Le déplacement par pied, une caractéristique clé de commerçants informels peut sauver aussi de tels commerçants des effets négatifs de mauvaises routes car le mode n'est pas aussi susceptible à l'état de la route comme le camion.

6.0 Commerce informel et formel

6.1 Les estimations du commerce informel transfrontalier le long des corridors

Les données commerciales informelles ont été recueillies le long de toutes différentes frontières du Kenya, l'Ouganda, le Rwanda, le Burundi, la Tanzanie, la RDCongo et le Soudan du Sud où l'analyse de corridors a été faite (voir des Cartes dans la Section 5.0). Dans ces points de frontière, les moniteurs ont été recrutés et placés à de différentes routes, en incluant la région frontalière, pour recueillir des données commerciales et des directions d'flux de produit sur n'importe quel mouvement non officiel de maïs, haricots, riz, pommes de terre irlandaises, ananas, fruits de passion et bananes pour une période de deux mois. Les données enregistrées ont été alors entrées dans l'excel sheets selon les points de frontière respectifs. On a calculé alors les volumes totaux commerciaux par produit aussi bien que les valeurs les deux mois.

Le commerce annuel pour 2011 est allé certainement en utilisant des données secondaires sur le commerce informel de FEWSNET. En utilisant des données à partir des mêmes mois, la différence en pourcentage entre les volumes des données contrôlées et de ceux de FEWSNET a été estimée. Il a été constaté que l'étude avait enregistré des volumes inférieurs que FEWSNET presque dans tous les points de frontière probablement à cause des différences dans la surveillance des méthodes. La méthode de l'étude a particulièrement l'accent sur la supervision proche et l'estimation correcte de volumes. De plus, la surveillance a été faite pour tous les jours de 6,0 du matin à 6,0 du soir même dans les marchés où le commerce informel s'est développé pendant la nuit.

Il a été supposé que la différence en pourcentage des données FEWSNET reste constante pour tous les mois. Cette hypothèse a permis à l'étude d'estimer le volume pour les mois qui n'ont pas été contrôlés en 2011. Dans les cas où il n'y avait aucune donnée secondaire sur le commerce informel, l'étude a considéré que la saisonnalité de la production de marchandise tout au long de l'année a projeté le commerce dans les mois qui n'ont pas été contrôlés. Les informations qualitatives des commerçants ont été utilisées pour ce but. On est arrivé au commerce informel total entre deux pays en additionnant les volumes commerciaux pour les différents points de frontière le long du corridor d'étude.

La frontière avec les plus hauts volumes de commerce informel des produits contrôlés était la frontière d'Ouganda-Kenya surtout en cas du maïs et des haricots. D'autre part Le riz coulait dans de grandes quantités du Kenya à l'Ouganda (Tableau 6.57). Les flux commerciaux pour les autres produits et entre de différents pays sont présentés dans les tableaux 6.58 - 6.62).

Tableau 6.57 : le commerce informel entre le Kenya et l'Ouganda (2011)

Produit	Kenya vers l'Ouganda			Ouganda vers le Kenya		
	Tonnes metric	Prix (US\$/tonne)	Valeur US\$	Tonnes Metriques	Prix (US\$/tonne)	Valeur US\$
Mais	730	400	292.000	67.263	370	24.887.310
Haricot	91	700	63.700	14.191	670	9.507.970
Riz	1440	980	1.411.200	304	1030	313.120
Bananes	164	290	47.560	2.198	280	615.440
Fruits de Passion	240	570	136.800	27	680	18.360
Pomme de terre irlandaise	1139	260	296.140	374	300	112.200
Ananas	4	830	3.320	323	650	209.950

Tableau 6.58 : Le commerce informel entre l'Ouganda et le Rwanda (2011)

Produit	Ouganda au Rwanda			Rwanda à l'Ouganda		
	Tonnes métriques	Prix (US\$/tonne)	Valeur US\$	Tonnes Métriques	Prix (US\$/tonne)	Valeur US\$
Mais	1074	400	429.600	4	300	1.200
Haricot	629	470	295.630	11	500	5.500
Riz	123	1000	123.000	2	1.100	2.200
Bananes	1125	270	303.750	135	330	44.550
Fruits de passion	96	500	48.000	39	500	19.500
Ananas	54	380	20.520	9	450	4.050
Pomme de terre irlandaise	2130	220	468.600	128	260	33.280

Tableau 6.59 : Le commerce informel entre le Rwanda et le Burundi (2011)

Produit	Rwanda au Burundi			Burundi au Rwanda		
	Tonnes métriques	Prix (US\$/tonne)	Valeur US\$	Tonnes Métriques	Prix (US\$/tonne)	Valeur US\$
Mais	0	0	0	0	0	0
Haricots	3	850	2.550	12	500	6.000
Bananes	1	230	230	28	200	5.600
Fruits de Passion	0		0	18	350	6.300
Pomme de terre Irlandaise	5	260	1300	2	280	560
Ananas	3	500	1.500	17	450	7.650
Riz	0		0	2	870	1740

Tableau 6.60 : le commerce informel entre l'Ouganda et la RDC (2011)

Produits	Ouganda à la RDC			RD C à l'Ouganda		
	Tonnes métriques	Prix (US\$/ton)	Valeur US\$	Tonnes	Prix (US\$/ton)	Valeur US\$
Maïs	14	280	3920	526	220	115.720
Haricot	44	500	22.000	788	500	39.4000
Bananes	18	250	4500	22.125	210	4.646.250
Fruits de Passion	0.3	800	240	0.7	500`	350
Pommes de terre Irlandaise	29	300	8700	1029	270	277.830
Pineapples	7	400	2800	0.3	600	180
Riz	2	1200	2400	9	1060	9540

Tableau 6.61 : Commerce informel entre la Tanzanie et le Burundi (2011)

Produit	Tanzanie vers le Burundi			Tanzanie vers le Kenya		
	Tonnes Metrique	Prix (US\$/tonne)	Valeur US\$	Tonne Metrique	Prix (US\$/tonne)	Valeur
Maïs	221	300	66.300	252	300	75.600
Haricot	4	800	3.200	0		0
Riz	13	1000	13.000	3	900	2.250

Tableau 6.62 : Commerce informel entre l'Ouganda et le Soudan du Sud (2011)

Produit	Ouganda vers le Soudan du Sud		
	Tonnes metriques	Prix (US\$/tonne)	Valeur US\$
Maïs	334	600	200.400
Haricot	154	800	123.200
Riz	46	1000	46.000
Bananes	4.350	700	3.045.000
Fruits de Passion	4	600	2400
Pommes de terre Irlandaise	7	350	2450
Ananas	66	400	26.400

6.2 Les estimations du commerce formel transfrontalier le long des corridors

Dans tous les pays, le maïs avait la plus haute valeur de commerce formel représentant 46 pour cent (US\$) 97 989 972 de la valeur totale de tous les produits échangés le long des corridors (Figure 6.33). C'est suivi par les haricots qui représentent 30 pour cent (63.647.994 US\$), 22 pourcent pour le riz (46.679.325 US\$) et les fruits et les légumes (les ananas, les pommes de terre irlandaises et les bananes) représentent 3 pourcent (de 5.470.110 US\$) l'ananas a la moindre partie de valeur de 1.114.008 US\$.

La susdite tendance est reflétée du point de vue des quantités (dans tm) avec les différences légères : les bananes sont l'échangé moindre du point de vue du poids (la Table 6.63). L'Ouganda et la Tanzanie étaient les sources clés des produits échangés dans les corridors, pendant que les principaux pays importeurs étaient le Kenya, le Rwanda et le Soudan (la Table 6.64).

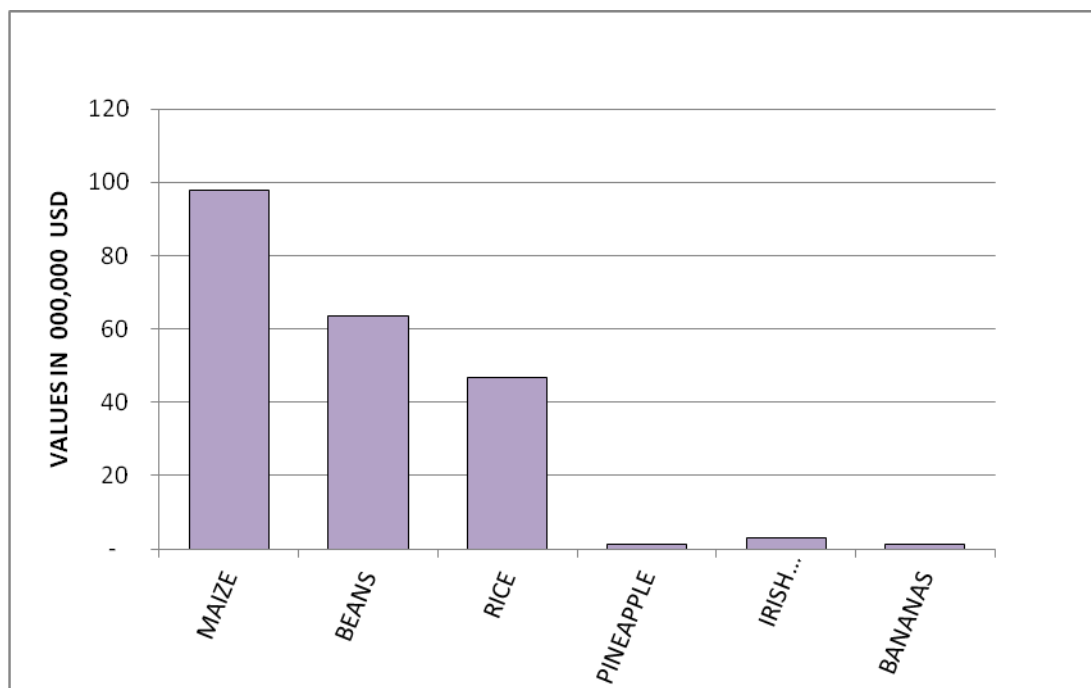


Figure 6.33 : la Proportion de commerce formel en US\$ de produits de nourriture entre 2006 et 2011

Dans l'ensemble, les frontières du Kenya et de l'Ouganda sont les plus actives comme ils enregistrent le plus haut volume de commerce transfrontalier, cumulativement 45 pourcent. C'est suivi de près par la frontière du Rwanda et de l'Ouganda qui représente 28 pourcent de commerce transfrontalier. La frontière la moins active est entre le Burundi et le Rwanda (1 pourcent) pendant que le Burundi et le Soudan ont peu ou pas d'exportations en Tanzanie et Ouganda, respectivement (Figure 6.34).

Tableau 6.63 : le Volume de produits commercialisés le long des corridors d'étude (mt)

Frontière		Kenya - Ouganda		Rwanda - Burundi		Ouganda - Rwanda		Tanzanie - Burundi		Kenya - Tanzanie		Soudan - Ouganda		Produit Total (tm)
Flux de direction		Kenya/Ouganda	Ouganda/Kenya	Burundi/Rwanda	Rwanda/Burundi	Rwanda/Ouganda	Ouganda/Rwanda	Tanzanie/Burundi	Burundi/Tanzanie	Kenya/Tanzanie	Tanzanie/Kenya	Ouganda/Soudan	Soudan/Ouganda	
	Année													
Maïs	2006	654	23679	**	10	**	2000	817	**	779	665	8.122	**	570.150
	2007	324	29345		**	**	61178	480	**	1.479	37.832	1.481	**	
	2008	585	35225	544	62	54	10669	3500	**	2.102	7.849	16.168	**	
	2009	906	14487	580	**	149	26933	**	**	1.048	100	15.593	**	
	2010	216	54494	**	198	**	50654	194	**	3.364	1000	17.892	**	
	2011	220*	51786*	581	134	789	68,353*	100*	**	80	1012	13.682*	**	
Haricot	2006	3	15248	**	251	**	**	**	**	136	**	5.024	**	23.6903
	2007	6	67545	**	17	**	5227	**	**	700	300	395	**	
	2008	15	26761	4	1,648	280	836	18	**	**	948	75	**	
	2009	9	36370	106	**	630	77	**	**	108	5712	168	**	
	2010	56	31090	**	502	250	**	414	**	354	3516	574	**	
	2011	69*	27049*	20	1,840	26	1272	12	**	2	760	481*	**	
Riz	2006	541	434	**	25	**	4912	640	**	63	11	3.609	**	112057
	2007	257	261	33	**	**	7927	456	**	450	4095	3.776	**	

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

	2008	278	890	45	63	12	9499	363	**	550	5993	4.272	**	
	2009	1,503	921	260	**	26	9372	28	**	350	200	4.604	**	
	2010	1,502	2214	576	**	190	1380	1513	**	12	17773	5.930	2	
	2011	<i>1,281*</i>	<i>2980*</i>	61	**	<i>405*</i>	6	155	**	1	2622	<i>6.736*</i>	**	
Ananas	2006	**	1285	**	**	**	**	**	**	14	4	**	**	15191
	2007	8	2829	**	**	**	13	**	**	5	720	**	**	
	2008	0	2416	**	**	**	0	**	**	3	900	**	**	
	2009	0	1910	**	**	**	2	**	**	4	383	**	**	
	2010	10	1718	**	**	**	**	**	**	0	350	**	**	
	2011	<i>4*</i>	<i>2038*</i>	6	**	**	68	**	**	**	<i>0*</i>	500	**	
Pomme de terre	2006	82	41	**	201	**	**	33	**	3	**	**	**	42978
	2007	620	**	**	590	**	1490	**	**	**	30	**	**	
	2008	505	25	**	678	**	435	**	**	30	1610	0	**	
	2009	190	11	7	494	8	1621	**	**	1002	7515	**	**	
	2010	150	6	**	2.301	**	**	3105	**	200	1000	**	**	
	2011	<i>99*</i>	<i>3*</i>	6	7.869	840	3277	**	**	100	6800	**	**	
Banane	2006	**	377	**	**	**	**	**	**	**	**	0	**	14401
	2007	**	695	**	**	**	3823	**	**	**	**	**	**	
	2008	**	283	**	**	**	2228	**	**	**	**	**	**	
	2009	**	789	**	**	**	3736	**	**	**	**	2	**	

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

2010	**	457	**	**	**	1	**	**	**	**	**	**
2011	**	641*	**	**	**	1369	**	**	**	**	**	**

Notes : *valeurs projetées; ** données Non disponibles. Source : UNCOMTRADE

Tableau 6.64 : le commerce formel de produit le long des corridors de ce projet (valeurs en 000 US\$)

Flux de produits	Kenya - Ouganda		Rwanda - Burundi		Ouganda - Rwanda		Tanzanie - Burundi		Kenya - Tanzanie		Soudan - Ouganda		valeur totale du produit	
	Kenya/Ouganda	Ouganda/Kenya	Burundi/Rwanda	Rwanda/Burundi	Rwanda/Ouganda	Ouganda/Rwanda	Tanzanie/Burundi	Burundi/Tanzanie	Kenya/Tanzanie	Tanzanie/Kenya	Ouganda/Soudan	Soudan/Ouganda		
Produit														
Mais	2006	783	4,505	**	0	**	413	39		949	160	2680	**	97.989
	2007	571	6,381	**	**	**	5,013	128		1,876	3,931	319	**	
	2008	674	2,691	44	2	3	1,083	533		1,800	1,973	3.769	**	
	2009	1,200	2,757	47	**	7	5,079	**		1,279	1	5.637	**	
	2010	196	11,622	**	23	**	4,783	28		1,336	75	3,199	**	
	2011	28*	9,734*	53	5	63	6,276*	7*		123	321	3.537*	**	
Haricot	2006	2	2,783	**	145	**	**	**		46	**	2.746	**	63.648
	2007	1	12,893	**	1	**	4970	**		307	32	153	**	
	2008	3	11,418	0	600	206	92	58		**	331	24	**	
	2009	8	9,772	10	**	192	9	**		23	1,135	26	**	
	2010	22	9,225	**	137	126	**	147		88	635	612	**	

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

	2011	3*	7.969*	3	539	4	136	2		3	219	296*	**	
Riz	2006	224	145	**	6	**	1.322	224		39	3	1,129	**	46.679
	2007	318	21	7	**	**	2.250	145		75	2,537	1,076	**	
	2008	399	33	12	24	11	3.680	108		85	2,184	1,761	**	
	2009	872	94	158	**	11	3.762	17		39	6	2,139	**	
	2010	880	2.040	222	**	57	664	520		0	6.812	2.730	1034	
	2011	753*	2.637*	16	**	115*	2	18		2	852	3.443*	**	
Ananas	2006	**	54	**	**	**	**	**		10	3	**	**	1.114
	2007	1	144	**	**	**	0	**		6	64	**	**	
	2008	0	160	**	**	**	0	**		3	83	**	**	
	2009	0	155	**	**	**	2	**		5	34	**	**	
	2010	11	172	**	**	**	**	**		0	25	**	**	
	2011	2*	144*	0	**	**	9	**		2*	34	**	**	
Pommes de terre	2006	43	0	**	11	**	**	4		2	**	**	**	2.986
	2007	48	**	**	65	**	57	**		**	2	**	**	
	2008	29	2	**	58	**	206	**		4	120	0	**	
	2009	14	0	0	30	1	89	**		117	471	**	**	
	2010	19*	1*	**	272	**	**	34		17	61	**	**	
	2011	25*	1*	0	281	168	155	**		17	261	**	**	
Bananes	2006	**	32	**	**	**	**	**		**	**	0	**	1.370

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

	2007	**	76	**	**	**	361	**		**	**	**	**	
	2008	**	37	**	**	**	205	**		**	**	**	**	
	2009	**	66	**	**	**	302	**		**	**	1	**	
	2010	**	114	**	**	**	0	**		**	**	**	**	
	2011	**	72*	**	**	**	103	**		**	**	**	**	
		7.406	97.941	574	2.200	961	36.552	2.258	-	8.251	22.362	35.280	1034	213.788

Source: UNCOMTRADE

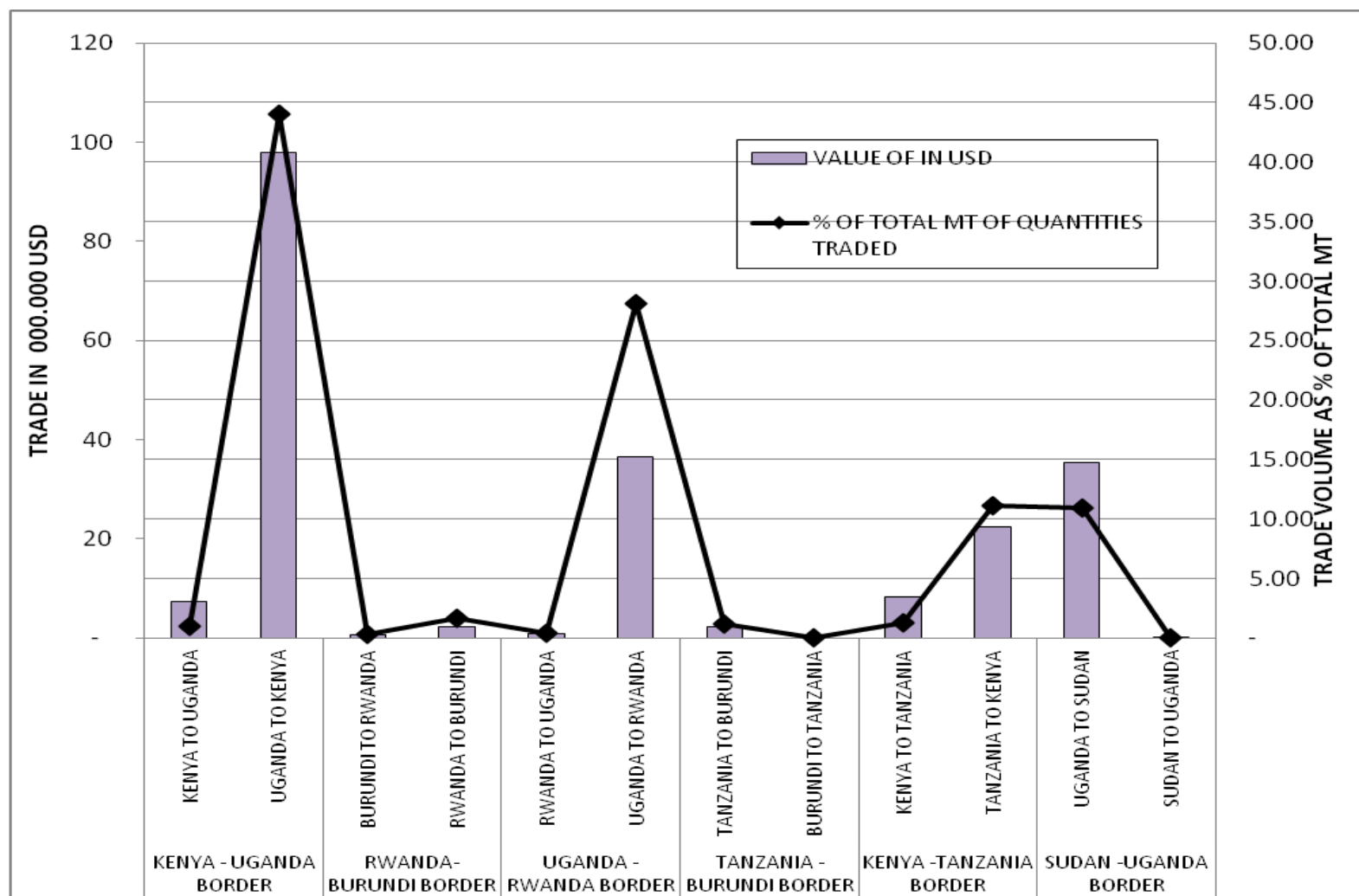


Figure 6.34 : le commerce formel entre les pays du point de vue des valeurs US\$ et de la proportion de volumes

6.3 Les estimations totales du commerce transfrontalier le long des corridors

En 2011, la frontière de Kenya-Ouganda restait encore le plus actif représentant 51 pourcent (174 658 mt) des produits échangés. La plupart du commerce à cette frontière coule cependant de l'Ouganda au Kenya avec le maïs comme le plus haut produit commercialisé (Figure 6.35 et Tableau 6.65). La frontière du Rwanda et de l'Ouganda suit de près en représentant 24 pourcent du commerce total en tonnes métriques (81 964 tm). La moindre partie de volume de commerce dans toutes les frontières contrôlées était du Kenya à la Tanzanie (183 mt). Il n'y a aucun record connu de flux commercial du Burundi à la Tanzanie et du Soudan en Ouganda. Le plus grand flux de pommes de terre irlandaises était du Rwanda au Burundi. Les bananes étaient d'autre part étaient principalement de la RDCongo en Ouganda. Un compte détaillé d'autres flux commerciaux des produits de corridor est montré dans le Tableau 6.65.

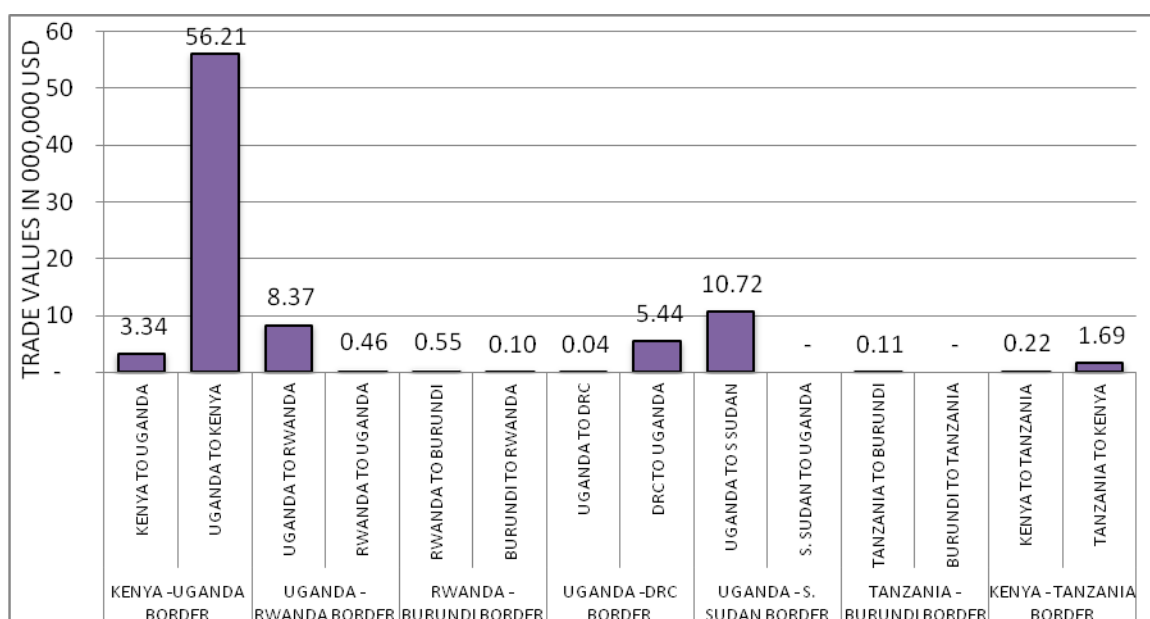


Figure 6.35: Valeurs du commerce formel et informel (combines) en 2011

Dans tous les corridors, il a été constaté que les produits d'étude ont été principalement échangés informellement que formellement (la Table 6.66). C'était surtout le cas le long de la frontière de la RDCongo-Ouganda qui a enregistré le commerce informel de 100 % pour tous les produits, sans tenir compte de la direction d'flux (si de l'Ouganda ou de la RDCongo). Les données de la frontière Soudan du Soudaise de l'Ouganda ont montré que le commerce de légumes et de fruits, qui ont coulé de l'Ouganda au Soudan du Sud, était à 100 % informel. Semblablement, parmi les articles coulant de l'Ouganda-Kenya, les maïs, bananes et les ananas ont été principalement échangés de façon formelle, en enregistrant 57 %, 77 %, 99 % d'informels au commerce total, respectivement. Les principaux pays importateurs avaient tendance à permettre plus le commerce informel que ceux exportateurs. Par exemple, l'flux de

**Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la
Région du Bassin du Nil**

maïs, bananes, haricots et ananas du Kenya à l'Ouganda a enregistré une plus haute proportion d'informels au commerce total que l'flux des mêmes produits de l'Ouganda au Kenya (la Table 6.66).

Tableau 6.65 : Répartition de produit total commercialisé entre les pays en 201

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

	Kenya - Ouganda	Ouganda - Kenya	Ouganda -Rwanda	Rwanda - Ouganda	Rwanda - Burundi	Burundi -Rwanda	Ouganda -DR Congo	RD Congo - Ouganda	Tanzanie -Burundi	Tanzanie - Kenya	Kenya -Tanzanie	Uganda -Soudan	Burundi -Rwanda	Rwanda-Burundi	TOTAL	pourcent de PRODUITS COMMERCIALISE ENTRE FRONTIERES
Maïs	950	119,049	69427	793	134	581	14	526	321	1264	80	14,016	581	134	207870	61.00
Haricot	160	41,240	1901	37	1843	32	44	788	16	760	2	635	20	1,840	49318	14.47
Bananes	164	2,839	2494	135	1	28	18	22125				4,350			32154	9.44
Fruit de passion	240	27	96	39	0	18	0.3	0.7				4			425	0.12
Pomme de terre	1238	377	5407	968	7871	11	29	1029		6800	100	7	6	7,869	31712	9.31
Ananas	8	2,361	122	9	3	23	7	0.3		500	0		6		3039.3	0.89
Riz	2721	3,284	129	407	0	63	2	9	168	2,625	1	6,782	61		16252	4.77
TOTAL	5481	169177	79576	2388	9852	756	114.3	24478	505	11949	183	25794	674	9843	340770	
TOTAL Commerce entre pairs de pays	174,658		81,964		10,608		24,592		505	12,132		25,794	10,517			
% du commerce entre pays	51		24		3		7		0	4		8	3			

Tableau 6.66 : le pourcentage (%) de commerce informel au commerce total pour les produits choisis en 2011

Produits	Kenya- Ouganda	Ouganda -Kenya	Rwanda- Ouganda	Ouganda -Rwanda	Rwanda -Burundi	Burundi- Rwanda	Ouganda -RDC	RDC- Ouganda	Tanzanie -Burundi	Tanzanie -Kenya	Ouganda -Soudan du Sud
Maïs	77	57	1	2	0	0	100	100	69	20	2
Haricot	57	34	30	33	0	38	100	100	25	0	24
Riz	53	9	0	95	0	3	100	100	8	0	1
Bananes	100	77	100	45	100	100	100	100	-	-	100
Fruits de passion	19	100	100	100	0	100	100	100	-	-	100
Pomme de terre	92	99	13	39	0	18	100	100	-	-	100
Ananas	50	14	100	44	100	74	100	100	-	-	100
<i>Total</i>	<i>69</i>	<i>50</i>	<i>14</i>	<i>7</i>	<i>0</i>	<i>10</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>19</i>

Note: 100 % implique qu'il n'y a aucune donnée commerciale formelle

6.4 Les barrières au commerce

6.4.1 Barrières tarifaires

Il y a quatre points de frontière de l'Ouganda vers le Kenya dans le commerce de haricots, pommes de terre, maïs et fruits et légumes. Ils incluent SAUm dans Kapchorwa, Lwakhakha dans Mbale, Malaba dans Tororo et la frontière de Busia. Plusieurs barrières tarifaires le long de cette frontière sont connues qui la rend très coûteuse pour faire du commerce officiellement. Pour un commerçant pour se livrer au commerce dans les haricots de l'Ouganda au Kenya elle/il est tenue d'avoir un permit d'usine d'importation, le certificat phytosanitaire et une lettre de demande de l'exportation. Sur le côté Kenyan, le commerçant a besoin d'un certificat phytosanitaire pour confirmer que l'expédition a été inspectée du pays d'origine et du paiement pour des honoraires de droit d'importation. Ces exigences non seulement augmentent des coûts de transactions et des prix finalement payés par les consommateurs, ils mènent aussi à l'évasion de canaux d'exportation formels.

Le long de la frontière de Rwanda-Congo, les commerçants prétendent que les taxes sont trop hautes et que c'est ce qui les conduit aux pratiques frauduleuses. Pour se conformer aux taux fiscaux de Communauté de l'Afrique de l'est, l'Office Rwandais de Recettes (RRA) devait augmenter des taxes pour les fruits, les légumes, les céréales et les produits d'origine animale de 15 pourcent à 25 pour cent. Cela a exacerbé la situation qui était déjà mauvaise. En 2011 le gouvernement de la Tanzanie a interdit l'exportation de maïs avec le but de garantir la sécurité alimentaire pour sa population. Cependant, ce mouvement a produit un effet d'attente lointain dans la région où les prix de produit ont été dénaturés et les fermiers en Tanzanie ont fini par encourir de hautes pertes en raison des bas prix du marché et des pertes post-récolte. Quand l'interdiction a été finalement soulevée et réimposée de nouveau, il y avait beaucoup de confusion même aux agences tanzaniennes aux points de frontière différents. Au moment de l'enquête, l'interdiction était censée avoir été soulevée mais c'était seulement sur le papier; sur la terre, il y avait des rapports que les agences aux points de frontière différents restreignaient encore le transit de maïs de la Tanzanie.

6.4.2 Barrières non-tarifaires au commerce

Plusieurs barrières non-tarifaires (BNTs) continuent à se conserver dans le bassin du Nil en dépit des efforts des sociétés économiques régionales (CERs) visé à vite pister des unions douanières. Les BNTs comprennent une large gamme de pratiques de politique commerciales appliquées par les gouvernements, dont le but principal est d'habitude de restreindre des flux commerciaux pour accomplir des buts spécifiques tels que la protection d'industrie infantile, réduction des réserves domestiques d'une denrée alimentaire de base tels que le maïs, ou la protection du consommateur. L'avantage principal de BNTs consiste en ce qu'ils peuvent être imposés et enlevés simplement par les préavis de gazette ou par les déclarations exécutives et leurs contestations par exemple de ceux qui mettent perdre (dans le pays ou des partenaires commerciaux) est vain tout à fait souvent puisque les stratégies peuvent sans hésiter être justifiées du point de vue du pays les imposant ou ils peuvent facilement être déguisés. En outre, BNTs, comme démontré ci-dessous, peut émaner des actions indépendantes de fonctionnaires publics (en raison de l'inefficacité ou de la corruption dans l'administration de droits de douane) ou de l'état de technologie (par ex l'incapacité d'innover du point de vue de la télécommunication et la direction et les systèmes informatiques) ou simplement en raison de pauvres routes et d'infrastructure du marketing. En raison de ces caractéristiques de BNTs leur existence peut défier facilement les efforts visés à la libération du commerce transfrontalier et cela s'avère être un défi majeur pour les décideurs politiques et les petits commerçants qui manquent souvent de la puissance nécessaire pour chercher la réparation aux hauts coûts de transactions impliqués et aux bénéfices réduites du commerce. Nous résumons au-dessous de certains BNTs typiques dans la Bassin du Nil, en incluant les produits les plus affectés et les frontières, et dans la suivante sous section présente ce qu'ils signifient en terme des coûts.

a) Infrastructure physique

Ceux-ci se rapportent au réseau routier qui coûte aux commerçants et les transporteurs, du point de vue des retards (la longueur du temps de transit), la panne dans les camions, les fournisseurs de services limités pour les différents modes de transport (le rail, la route, l'eau et l'air) qui provoquent des tendances monopolistiques et de dorénavant hautes charges. Les incidences spécifiques suivantes ont été notées pendant l'enquête :

La pauvre infrastructure routière et les restrictions de mouvement pour les commerçants de haricots par un fleuve le long du Kenya-Ouganda t aux points de frontière de Malaba et de Lwakhakha; les mêmes problèmes sont connus pour le commerce dans les bananes, les haricots et le riz sur le marché Mpondwe le long de la frontière Ougandaise - la République Démocratique du Congo chaque fois que le fleuve Mpondwe déborde.

La pauvre infrastructure du marché affecte le commerce la plupart des sites de frontière, mais les situations à Mpondwe, Nimule-Bibia le long de la frontière Ougandaise/Soudan du Soudais était particulièrement mauvaise. Le marché manque Les ombres/stalles de commerce et les équipements de stockage forçant des commerçants à opérer en plein air qui expose les produits aux conditions de mauvais temps.

Les commerçants s'occupant du maïs, les haricots et le riz sur le marché Nimule-Bibia sont aussi contraints par la pauvre infrastructure de la douane sur le côté Soudan du Sudais.

Le manque de gestion de données moderne et systèmes de communication et pauvre réseau institutionnel avec les sièges sociaux était un problème connu à littéralement tous les points de la douane. Dans les cas où les équipements moderne sont disponible (comme à Busia et à Malaba), l'échec de pouvoir fréquent perturbe souvent des opérations et une efficacité dans leur utilisation. Par conséquent les fonctionnaires mal tournent aux moyens manuels d'inspection, entrée de données et vérification qui ouvre des avenues pour le gaspillage de temps et les habitudes de recherche de loyer. Aussi le manque de régions abritées où l'inspection de produits peut être faite expose des commerçants pour éroder le passif rattaché.

Tous les points de frontière manquent des équipements du stockage ou des lieux de package pour le bétail

b) Procédures administratives

Les procédures employées pour administrer des politiques commerciales et des règlements dans eux mêmes constituent des obstacles pour faire du commerce, en dépit de leur nécessité. Les coûts d'administration émanent d'habitude des exigences commerciales suivantes : forme de déclaration d'importation (FDI); inspection de pré-chargement (PSI); procédures d'autorisation de la douane; la paiement et transmission des services; et, l'administration commerciale et les institutions réglementaires (par ex les corps des inspecteurs d'équipement, la police surveille des contrebandes, des médicaments et des armes à feu illégales).

Le long de l'Ouganda-Kenya il y a beaucoup de non tarifaires barrières commerciales connues. Par exemple, aux points de frontière de Malaba et de Busia montre qu'il y a des pratiques irrégulières pour la certification et un prélèvement d'honoraires de timbre qui mènent à la corruption. Aux mêmes points de frontière les commerçants sont faits subir à de longues procédures de documentation pour publier des permettre l'autorisation. À la frontière de Busia de côté de l'Ouganda des commerçants de maïs t passent environ 7 heures sur les queues. Au Kenya ils passent une moyenne de 3 heures et en Tanzanie environ 1 heure aux bureaux des douanes.

Le bétail vivant est l'article important échangé le long de la frontière de Kenya-Éthiopie et c'est sinon entièrement informel surtout. Le commerce est considéré illégal avec très peu d'appui du gouvernement. Le commerce informel à Moyale sur le côté éthiopien est caractérisé par les répressions gouvernementales ayant pour résultat la confiscation du bétail. Cela affecte alors les commerçants défavorablement puisqu'ils sont forcés à opérer sans finance et crédit formels.

Bien que les heures pour garder des bureaux des douanes ouverts aient augmenté considérablement depuis 2000 où le COMESA/FTA fut entré en vigueur et par le biais des initiatives de l'CAE/CU (dont tous ont recommandé pour de plus longues heures de travail), les commerçants formels sont encore faits subir à de longues périodes d'attente et aux queues pour les camions attendant l'autorisation à Malaba et Busia s'étendent souvent pour les miles. Pour les denrées périssables et les grains, les commerçants recourent sans hésiter aux canaux informels et comme serait attendu les coûts ajoutés émanant du chargement augmenté et du fait d'écouler et pour les frais rattachés aux retards, sont transmis aux consommateurs. Pour les pays sans débouché sur la mer, ces prix sont un fardeau important et un obstacle pour faire du commerce

c) Honoraires non-tarifaires et taxes

Les différents responsables du commerce transfrontalier prélèvent un certain nombre d'honoraires non-tarifaires sur les produits agricoles. Les honoraires incluent : taxe à la valeur ajoutée (TVA); honoraires d'inspection de pré-charge; honoraires de warehousing; les impôts de développement différents qui sont produit/institution spécifique (par ex pour le sucre, les routes, les autorités locales et Kenya Airports authority en cas du Kenya). En plus, il y a plusieurs honoraires indépendants payables à plusieurs fonctionnaires dans la forme de "bonne volonté" (ou simplement, la corruption).

Les commerçants de haricots ont dit qu'ils paient de hauts honoraires d'autorisation qui forcent la plupart d'entre eux à recourir aux routes de traversée informelles. Au Point de frontière de Busia, les fonctionnaires de la douane sont partis encore plus loin imposer des taxes locales à ces points de traversée informels augmentant ainsi des coûts commerciaux pour de petits commerçants.

Le long de la frontière RDC-Rwanda, des commerçants des fruits et des légumes font face a un problème de percepteurs multiples dont la plupart ne donnent pas de reçus et s'ils le font, il

s'agit de faux papiers écrits à mains pour justifier le paiement. Les femmes sont la majorité des gens qui font du commerce le long de cette frontière et elles sont d'habitude exposées à la discrimination et au harcèlement par les fonctionnaires : les retards, l'harcèlement sexuel, les actes de violence, comportement impoli et menaces d'amendes non révélées

d) Insécurité et restrTICions de mouvement

En dépit des efforts par COMESA pour harmoniser des exigences commerciales de transit, les fonctionnaires de sécurité de frontière restreignent encore le mouvement de marchandises et des gens à travers les frontières. Les règlements locaux et les cultures aux zones limitrophes restreignent des non-ressortissants de se livrer aux activités commerciales sur les marchés locaux, ou le rendent cher pour les étrangers pour ouvrir de nouvelles affaires (entreprises).

La Tanzanie a des restrTICions de l'enregistrement d'affaires, le statut de résidence de propriétaire et les opérations pour les non-ressortissants (en incluant des citoyens d'Etats membres CAE qui n'appliquent pas d'exigences dures semblables)

L'insécurité le long de la frontière du Kenya/Éthiopie pose un obstacle au commerce de bétail dans le point de frontière de Moyale. La région est caractérisée par les conflits périodiques, les tensions, la violence et le banditisme sur des routes de déplacement des animaux. Cela a pour résultat le manque d'investissement dans les équipements de communication, l'infrastructure et les services vétérinaires. Finalement les prix des produits sont dénaturés en considérant le risque impliqué en faisant des affaires dans la région.

La sécurité est aussi une question majeure le long de la frontière Ouganda/Soudan du Soudaise avec les commerçants surtout de l'Ouganda connaissant l'harcèlement de la douane Soudan du Soudaise et des fonctionnaires d'immigration

Les barrages routiers montés le long des autoroutes ont été identifiés pour différentes raisons comme une contrainte majeure surtout pour le commerce de maïs. Le Kenya et l'Ouganda ont été identifiés comme le fait d'avoir le plus haut nombre de blocs routiers. Pour une distance moyenne de 190 kms, il y a 10 barrages routiers au Kenya et 14 barrages routiers en Ouganda comparé à seulement 5 barrages routiers pour une distance moyenne de 278 kms en Tanzanie

En raison de l'insécurité et de la pauvre infrastructure (surtout le pouvoir et les services d'hospitalité) un certain nombre de 'petits' points de frontière surtout ceux le long de la frontière de l'Ouganda et le Soudan du Sud, les plages de Lac VTICoria et les frontières Tanzanie/RDC/Burundi ont des restrTICions des heures où ils sont ouverts. Les commerçants dans le maïs, les haricots et le riz sur le marché Nimule-Bibia sont affectés par exemple par cette insécurité et problème d'infrastructure qui mène aux fluctAUtions dans le volume quotidien de circulation traversant la douane et dorénavant le volume

e) Mesures hygiéniques et phytosanitaires

Les mesures hygiéniques et phytosanitaires (HPS) sont rattachées à la sécurité alimentaire aussi bien que aux règlements d'équipement de santé animale et végétale. Les processus de HPS prennent souvent longtemps et imposent des coûts supplémentaires significatifs aux commerçants. D'habitude l'inquiétude des commerçants est si les charges administratives sont proportionnelles aux services fournis par les institutions de contrôle dont la capacité est d'habitude surtendue tant du point de vue du personnel et de la technologie. L'autre inquiétude est que les pays n'ont pas harmonisé leurs règlements HPS entravant ainsi la coopération significative dans l'aide commerciale régionale.

f) Qualité alimentaire et normes

La valeur de qualité et de normes pour l'harmonisation commerciale régionale et l'accès sur les marchés étrangers ne peut pas être encore démentie ceci est une région de faiblesse importante dans la région. Les normes alimentaires régionales ne devraient pas être seulement levées aux niveaux intérieurs, mais harmonisées aussi et appliquées uniformément dans le Bassin du Nil. L'adhérence aux normes permet aux pays de lutter contre la propagation d'insectes nuisibles et de maladies et il protège aussi des consommateurs contre les substances toxiques qui accumulent pendant le stockage et le transport de produits agricoles.

L'enquête a révélé que les procédures pour la certification de qualité alimentaire et de normes aux frontières sont d'habitude en parties embarrassantes et bureaucratiques à cause des faiblesses de capacité de ressource, mais aussi en raison du fait que, tout à fait souvent, il implique beaucoup d'institutions dont certaines copient chacun les efforts d'autre. L'exercice est souvent accompagné par l'intimidation qui a tendance à décourager des commerçants de s'occuper des bureaux formels et ainsi le recours aux canaux commerciaux informels ou quitter le commerce transfrontalier tous ensemble. L'intimidation émane de l'asymétrie d'information : de petits commerçants n'ont pas toujours de connaissances de base des règlements de la douane, les normes et les droits juridiques, non plus ils n'ont d'accès convenable aux forums tels qu'internet et publications contenant ceux-ci échangent des renseignements rattachés et des canaux pour la résolution de dispute. Les fonctionnaires des douanes peuvent exploiter donc ce manque de conscience de commerçant pour extorquer la corruption ou provoquer des retards inutiles en toute impunité.

En Ouganda, les commerçants connaissent des difficultés pendant le transport des produits en raison du manque de balance de mesure standardisée aux ponts péser: ils peuvent se conformer sur un site et manquer de faire ainsi au suivant pont péser n'en quittant aucune option pratique sauf corrompre. Le problème de poids et de mesures s'applique littéralement à travers la planche et le long des chaînes de valeur où les commerçants utilisent de boîtes et des sacs dont les contenus varient dans le poids selon le produit, les habitudes personnelles ou même l'âge et la structure de la boîte ou du sac. Les producteurs sont d'habitude refaits par les commerçants dans ces transactions.

6.4.3 Les estimations de coûts de barrières tarifaires et non-tarifaires

6.4.3.1 Les coûts pour les commerçants de maïs et de haricots

Les estimations de l'impact de barrières non-tarifaires sur le commerce de maïs à Afrique de l'est montrent que leurs coûts en cas des exportations ougandaises et tanzaniennes de maïs au Kenya étaient sur 0,09 US\$ par tonne par kilomètre (Karugia et al, 2007); une analyse comparative est présentée sur le Tableau 6.67. Les commerçants de maïs le long de la Tanzanie - le Kenya – le corridor de l'Ouganda encourent des coûts monétaires imposés à eux à chaque stade commercial comme montré dans le Tableau 6.68. La même étude estime que les coûts de BNTs pour le maïs comme une part de prix de transfert total sont 35 pour cent au Kenya, 50 pourcent en Ouganda et 12 pourcent en Tanzanie (Tableau 6.69).

Tableau 6.67 : Les coûts de transfert de maïs avec et sans BNTs le long du corridor Tanzanie-Ouganda

Ma	Avec BNTs			Sans BNTs	
	Distance en km	Coût de transfert par km/tonne (US\$)	Coût total de transfert (US\$)	Coût de transfert par km/tonne (US\$)	Coût total transfert US\$
Nairobi-Namanga	170	0.46	78	0.37	63
Nairobi-Busia	500	0.46	230	0.37	185
Dar es Salaam – Namanga	772	0.35	270	0.24	185

Tableau 6.68 : les coûts monétaires payés pour surmonter des barrières par voyage dans le commerce de maïs

Problème	Kenya (US \$)	Tanzanie (US \$)	Ouganda (US \$)
Douanes	314	4	130
Immigration	8	1	49
Balage routier	218	15	509
Poids au pont	41	10	12
Transition	1	0	44
Autorisation	466	4	61
Normes	38	2	76
Municipal	19	14	78
Conseil	4	25	3
Autres problèmes	5	0	14

Tableau 6.69: BNTs dans le commerce de maïs comme pourcentage des coûts totaux de transfert

Description de BNT	Kenya	Tanzania	Uganda
Balages routiers	2.41	0.97	4.25
Securité	0.45	0.73	0.26
Transition	0.49	0	33.87
Permits Municipaux	3.61	2.39	2.21
Permits de conseil	3.74	4.31	1.79
Autorisation	2.75	0.37	4.46
Païement aux douanes	12.83	0.75	2.75
Immigration	0	0.13	0.31
Normes et certification	4.92	0.41	2.63
Stations de peage routier	1.42	0.35	0.63
Corruptions	1.94	1.27	1.41
Coûts de transferts adoptés par BNTs (pourcent)	34.56	11.68	54.57

Le coût de commercialisation de haricots d'un marché à Kampala vers un marché de Juba

Une étude par Yutaka Yoshino et al (2011) sur la croissance du commerce transfrontalier entre le Soudan du Sud et l'Ouganda indique que le transport et les coûts de logistique s'élèvent à environ 145 US\$ par tonne de haricots décomposés en 93 US\$ à l'intérieur de l'Ouganda et 52 US\$ dans le Soudan du Sud pendant que le devoir et d'autres charges officielles s'y ajoutent jusqu'à 218,33 US\$ par tonne. Ces trois aspects constituent les catégories principales des coûts de commercialisation. Le haut coûts de commercialisation pour haricots et les grains est exacerbé par les nombreux paiements d'honoraires de peste que font face les commerçants au dessus déjà des hauts coûts de transport (le bleau 6.70).

Tableau 6.70 : Les divers paiements formels et informels pendant le transit entre frontières Kaya-Juba et Nimule-Juba

Cas	Route	Distance (km)	Montant total (SD\$)	No. de Paiements	No. de Paiements par 10 km	Montant par paiement
1	Kaya-Juba	233	285	11	0.47	25.91
2	Kaya-Juba	233	205	8	0.34	25.63
3	Kaya-Juba	233	165	9	0.39	18.33
4	Kaya-Juba	233	200	7	0.30	28.57
5	Nimule-Juba	193	145	8	0.41	18.13
6	Nimule-Juba	193	205	6	0.31	34.17
7	Nimule-Juba	193	135	5	0.26	27.00
8	Nimule-Juba	193	285	10	0.52	28.50

6.4.3.2 Le transport et d'autres coûts de manutention pour les commerçants de bétail

Les coûts de transport sont une contrainte importante au commerce de bétail dans les régions frontalières du Sud du Sud Est l'Éthiopie de et. Le tableau 6.71 s'est adapté d'une étude par Tegegne Teka et al (1999) montre les coûts informels de bétail mobile de l'Éthiopie au Kenya en utilisant différents modes. La plupart du commerce transfrontalier le long de la frontière de Kenya-Éthiopie est caractérisé par le déplacement par pied mais camionnant aussi survient surtout quand la frontière est fermée ou en vendant sur les marchés locaux. Le tableau 6.72 montre des honoraires d'aide de commerçant et des charges d'attente comparées aux coûts de transport et de stockage.

Tableau 6.71 : Les honoraires de déplacement à pied des bovins de l'Éthiopie vers le Kenya pour les marchés frontaliers choisis

Origine en Éthiopie	Destination au Kenya	Distance (km)	Jours pris (Moyenne)	Frais de transport par bétail (Birr)	Prix unitaire par km/tête (Birr)
Arero	Moyale	200	5	9	0.05
Chilako	Thakaba	50	3	5	0.01
Dollo-Ado	Mandera	40	2	8	0.20
Dubluk	Moyale	135	5	9	0.07
Filtu	Mandera	225	14	6	0.26
Filtu	Ramu	90	7	30	0.33
Galgalo	Thakaba	60	3	6	0.10
Mega	Moyale	100	4	6	0.06
Negelle	Moyale	275	10	17	0.08

Source: Tegegne Teka *et al* (1999)

Tableau 6.72 : le coût de déplacement de différentes espèces de bétail le long de différentes routes

Coût d'article	Espèces	Route	Mode de transport	Coût (US\$/km/tête)
1. Transport	Bovin	Moyale-Nairobi	Camion	0.03
	Bovin	Bassin versant de Garissa	Sabot	0.20
	Bovin	Metama/Galabat	Camion	0.12
	Chameau	Moyale-Agre Mariam	Camion	0.05
	Chameau	Garissa catchment	Sabot	0.02
	Chameau	Garissa-Moyale	Camion	0.15
2. Frais de Facilitation (par voyage)	Bovin	Garissa-Nairobi		32.12
	Bovin	Moyale-Nairobi		27.08
	Chameau	Moyale-Agre Mariam		13.75
3. Stockage				
(a) Coût de construction de stockage (pour une durée de vie de 11 ans)	Bovin			343.75
(b) Stockage, main d'oeuvre par mois	Bovin			42.32
(c) Stockage main d'oeuvrer par mois	Chameau			15.00
(d) Stockage, control de maladie par mois	Chameau			37.50
(e) Coûts d'assemblage par mois	Chameau			72.19
4. Coûts d'attente	Bovin			21.88
5. Tarif				
(a) Legal	Bovin	Metama/Galabat		45.56
(b) Illegal	Bovin	Metama/Galabat		2.28

6.4.3.3 Les coûts BNTs pour les commerçants de fruits et légumes

Taxes locales

Les commerçants de tous les produits le long du corridor fruit et légumes paient des taxes locales pour négocier leurs affaires. Les taux sont chargés sur la base quotidienne ou mensuelle selon le marché. D'autres marchés chevillent leurs taux sur le nombre de sacs selon l'article tels que les pommes de terre irlandaises. Les taxes locales varient aussi de pays en pays. La dépense annuelle moyenne sur les permis pour les commerçants le long du corridor fruit et légumes varie entre les 50\$ et 100 \$ américains. À la douane (aux points de frontière) les commerçants paient entre les 11,24\$ à 337\$ américains par voyage. Les commerçants paient entre 11,24\$ à 112,36\$ américains par voyage pour l'aide qui inclut la corruption aux fonctionnaires publics, les agents de police et aux blocs routiers. Comme la plupart des commerçants sont de la petite échelle dans la nature, ces coûts ont un certain nombre d'impacts : l'augmentation des coûts transactionnels et la réduction des profits; prévenir le fait d'augmenter et la durabilité; et dans certains cas en les forçant de quitter l'affaire.

Les termes et conditions et les méthodes de paiement

L'utilisation de l'argent est le mode répandu de paiement pour les marchandises dans la région d'étude (62,8 pourcent) et l'activité de crédit et d'argent (28,8 pour cent). Pour les marchandises vendues, le mode de paiement préféré par les commerçants est à la fois en terme liquides et d'argent et par activité de crédit à 57 pourcent et à 43 pourcent, respectivement. L'activité de crédit augmente le facteur de risque dans les affaires au cas où l'argent n'est pas payé. Quand les marchandises sont achetées à crédit ils sont achetés à un plus haut prix que sur base de liquidité. Cela réduit à tour de rôle la marge bénéficiaire pour les commerçants. D'autre part le crédit peut aussi être utilisé pour encourager le commerce étant donné que les commerçants n'ont pas besoin d'avoir en espèces : ils reçoivent des produits sur la base de la confiance, vendent ensuite alors renvoient de l'argent.

Près de 100 pourcent des commerçants le long du corridor de légumes et de fruits obtiennent leurs devises étrangères à travers le marché (non officiel) parallèle. Il y a d'agents d'argent qui sont postés aux points de frontière différents le long du corridor qui sont impliqués dans les affaires d'échanges étrangers. Cet arrangement réduit des coûts transactionnels car les prêteurs d'argent sont sans hésiter disponibles et aucunes commissions ne sont prélevées sur les transactions qui sont réalisées.

6.5 L'impact des politiques de commerce et d'investissement

Plusieurs politiques de commerce et d'investissement ont été réprimées par les pays du Bassin pour garantir la suffisance alimentaire, l'augmentation de la production de récoltes et de bétail et garantir la préservation et conservation post récolte ainsi que la transformation agro alimentaire améliorée. Ces politiques sont divisées en deux catégories : celles visant la

production et la commercialisation des produits de récolte et celles ayant l'impact sur la commercialisation de bétail.

6.5.1 Les politiques de commerce et d'investissement visant des produits de récolte

a) Le protocole d'Union douanière de la Communauté d'Afrique de l'Est (CAE)

Ce protocole a été adopté en 2005 et a pris effet en 2010. La politique a été conçue pour encourager le commerce intra-régional dans la production agricole. Il prévoit l'élimination de devoirs personnalisés et d'autres charges d'effet équivalent, l'élimination de barrières non-tarifaires pour faire du commerce parmi les États Partenaires et l'établissement d'un tarif externe commun (TEC) applicable à toutes les marchandises importées dans les États Partenaires en provenance de tiers pays. Le protocole de la douane prévoit de plus les règles d'origine pour la CAE, le traitement national et protège des mesures pour les marchandises des États Partenaires et du commerce dans la région.

Le Tarif Externe Commun a été établi pour protéger des produits régionaux de la compétition externe. Son établissement a signifié que les marchandises vers et en provenance de l'Ouganda et de la Tanzanie seraient sans taxes, les marchandises de l'Ouganda et de la Tanzanie dans le Kenya seraient des marchandises hors taxes et spécifiques du Kenya dans l'Ouganda et la Tanzanie attirerait le devoir selon le programme de progressivement éliminer le tarif intérieur dans cinq ans. Le commerce pour les produits d'étude est affecté par les devoirs sous l'union douanière qui prélève le devoir au taux de 50 pourcent du TEC pour le maïs, 25 pourcent pour les haricots et pour le riz 75 pourcent ou US\$ 200/tm (peu importe quel est plus haut). Dans la plupart des frontières, les fruits et les légumes sont estimés du zéro bien que la douane de l'Ouganda à Malaba charge environ 1\$ américain par bouquet pour les bananes exportées au Kenya.

Même avec l'introduction de ce protocole d'union douanière, le commerce transfrontalier informel est encore très haut dans tous les points de frontière des corridors d'étude. La majorité des commerçants se livrant au commerce transfrontalier informel sont des femmes opérant principalement comme des commerçants à petite échelle. Le manque d'utilisation de systèmes/plates-formes commerciaux formels a eu pour résultat l'impact insignifiant sur le commerce au cours de la dernière décennie et cela n'a pas été sous l'influence des initiatives de politique commerciales régionales comme le Protocole d'Union douanière de la CAE. La plupart des femmes commerçantes n'ont pas de connaissance de l'existence du protocole d'union douanière. Peu qui ont un peu de connaissance sur le protocole n'ont pas de confiance qu'il les aidera. Plutôt elles estiment que le commerce formel attirera la haute taxation qui réduira leurs profits.

b) la Politique Agricole et de développement rural de la CAE (CAE-PADR)

Cette politique reconnaît l'importance d'éliminer la faim et garantir la sécurité alimentaire durable dans la région. Ses objectifs principaux incluent : en accomplissant la sécurité alimentaire et l'amélioration des normes de nutrition dans le bassin en augmentant la production, la qualité et la disponibilité de nourriture; encourager la production agricole rationnelle en promouvant la complémentarité et la spécialisation; l'amélioration des niveaux de vie dans les régions rurales à travers l'augmentation de la production de revenu par le biais de la production agricole; l'amélioration de la valeur ajoutée et du marketing; le soutien de l'industrialisation; et la promotion de l'utilisation durable et de la gestion de ressources minérales pour conserver l'environnement. La difficulté principale avec un large cadre de politique tel que cela s'entend à la domestication au niveau national, l'allocation de ressources et la mise en oeuvre et la promotion de ses synergies avec d'autres initiatives telles que PDDAA. Il était difficile d'établir comment les tendances observées dans les produits d'étude pourraient être attribuées à CAE-PADR.

c) Plan d'action de la CAE sur la sécurité alimentaire (2010-2015)

Le plan d'action de la CAE sur la sécurité alimentaire (la Communauté de l'Afrique de l'est, 2010) cite l'insuffisance de l'échange/commerce de nourriture entre les temps et/ou les endroits de récolte abondante d'une part et ceux avec le déficit de l'autre part comme une des causes d'insécurité alimentaire dans la région de la CAE. Les domaines prioritaires pour le plan d'action (2010-2015) de sécurité alimentaire de la CAE incluent : la provision de la politique permettant le cadre juridique et institutionnel, augmentation de la disponibilité alimentaire en quantité et qualité suffisantes, l'accès amélioré à la nourriture, en améliorant la stabilité d'approvisionnement alimentaire et d'accès dans la région de la CAE et finalement améliorant l'efficacité d'utilisation de nourriture, nutrition et santé alimentaire. Pendant qu'il y a eu de progrès fait dans le Sud-Sahara dans l'ensemble dans la croissance agricole et le développement au cours de la dernière décennie, et où il y a eu le progrès considérable fait dans le gouvernement et la réduction de conflits qui perturbent la production agricole et la distribution de nourriture, les augmentations dans la consommation de nourriture et le bien-être nutritif ont été marginales. Aussi, le bassin du Nil reste en grande partie la nourriture peu sûre et vulnérable aux chocs externes et aux désastres naturels. Le Plan d'Action de la sécurité alimentaire est aussi minimisé par les actions de politique différentes de pays membres qui tiennent à appliquer des stratégies commerciales contre-productives surtout quand ils font face aux risques de pénurie alimentaire.

d) La déclaration de Chefs d'Etat de la CAE sur la sécurité alimentaire et le changement climatique

En 2010, les Chefs d'Etat de la CAE ont rendu une déclaration sur la sécurité alimentaire et le changement climatique (la Communauté de l'Afrique de l'est, 2010) prenant spécifiquement un engagement au sujet de :

Exécuter immédiatement le Plan d'Action de Sécurité alimentaire de la CAE

Pister vite le développement de la politique régionale pour la sécurité alimentaire; finalisation, adoption et la mise en oeuvre du cadre juridique, de contrôle et institutionnel régional pour les normes et les mesures Hygiéniques et Phytosanitaires (HPS); et l'institutionnalisation du système commercial structuré de nourriture incluant l'agriculture de contrat, les plans de cultivateur, le système de reçu d'entreposage et les échanges de produits alimentaires.

Augmenter l'allocation de budget au secteur agricole à un minimum de 10 pourcent de budgets nationaux d'ici à 2015 conformément à la Déclaration de Maputo les dirigeant vers les programmes de priorité et les projets pour améliorer la sécurité alimentaire et la réduction de la pauvreté.

Établir la finance et les instruments d'assurances pour le développement d'agriculture surtout pour les fermiers et les entrepreneurs à petite et moyenne échelle.

Investir et développez immédiatement les agro-industries pour la valeur ajoutée de la production alimentaire de la région de la CAE.

Garantir que toutes les stratégies de sécurité alimentaire et les actions ont la résilience profondément ancrée pour éroder la variabilité et adaptable au changement climatique.

Garantir que toutes les stratégies de sécurité alimentaire et les actions ont le genre profondément ancré et VIH/SIDA les considérations

Dans une large mesure, ces déclarations restent dans le domaine de 'voeux' qui sont nécessaires pour maintenir des relations diplomatiques pendant que les stratégies pour leur mise en oeuvre restent vagues. Comme mentionné dans le chapitre préliminaire, les défis faisant face aux initiatives telles que PDDAA, dont le succès aurait des implications loin arrivantes pour la sécurité alimentaire régionale, sont encore d'être complètement adressés. À l'exception du Soudan et l'Egypte, le bassin traîne derrière dans l'utilisation d'irrigation comme un moyen de minimiser la volatilité de production de nourriture surtout pour les grains de nourriture importants, le maïs, le riz et le blé. Il n'y a pas eu de manque de conventions et d'accords sur ce qui peut être fait de la sécurité alimentaire régionale. Cependant, il n'y a eu aucune histoire de succès sur les efforts de confirmer sur la Déclaration de Chefs d'Etat de la CAE, par exemple dans la forme d'associations innovatrices avec le secteur privé pour promouvoir le fait d'augmenter d'index a basé des programmes d'assurances comme une stratégie pour l'adaptation de changement climatique.

e) Les règlements commerciaux de maïs et leurs impacts sur le commerce du produit le long des corridors

De tous les produits d'étude, le maïs est surtout affecté par les politiques commerciales dans le Bassin. Par exemple, il y a plusieurs documents de la douane et procédures de paiement exigées dans le commerce de maïs dans la Communauté d'Afrique de l'Est. Pour un commerçant pour importer le maïs dans la région, elle/ il est exigé d'obtenir un Permis d'importation d'équipement d'usine qui est accompagné par un certificat phytosanitaire du pays d'origine. De certaines normes de sécurité et de qualité stipulées doivent être soutenues; particulièrement du point de vue de pourcent de teneur en humidité, matière étrangère, emballage et contenu d'aflatoxine parmi d'autres, qui n'est pas encore harmonisé dans la région. Pour exporter le maïs dans la région, un commerçant doit obtenir un certificat d'origine et un certificat phytosanitaire. L'exigence d'un certificat d'origine pose un problème d'inaccessibilité pour la plupart des commerçants transfrontalier parce que leur émission est centralisée aux capitales ou aux villes régionales qui sont souvent trop loin des zones commerciales du maïs.

En Tanzanie, le permis d'exportation pour le maïs est obtenu du siège général de Réserve Stratégique qui peut facilement être traduit pour signifier que le permis d'exportation/importation est publié pour le but de contrôler le stock de nourriture pour le pays. Cela mène à tour de rôle aux interdictions d'exportation ad hoc imposées de temps en temps anticipativement à de pauvres récoltes ou aux déficits de maïs. Le long des couloirs de maïs dans la région, le certificat phytosanitaire est une exigence obligatoire pour tous les commerçants trans-frontaliers. Dans la région, les normes phytosanitaires diffèrent parmi les pays bien que les conditions agro-écologiques soient semblables en ce qui concerne les insectes nuisibles et les maladies. L'exigence que les commerçants doivent obtenir les certificats de leurs pays, d'habitude dans les sièges sociaux loin enlevés des points de frontière ou des régions en trop importantes, pose un problème sérieux d'inaccessibilité aux services d'inspection phytosanitaires. Cependant, les certificats phytosanitaires Kenyans sont fournis aux points de frontière.

6.5.2 Les politiques de commerce et d'investissement visant le bétail

6.5.2.1 Les principes pour guider des choix de politique de bétail du Bassin dU Nil

Les politiques de secteur de bétail dans Le Bassin du Nil devraient accomplir idéalement un large but de garantir la liaison convenable du secteur à d'autres secteurs de l'économie et de l'alignement à de larges objectifs de développement. Les actions de politique pour se rendre compte le but de politique de bétail régional devraient mettre l'accent sur les régions spécifiques qui promettent la plus grande croissance pour le secteur de bétail et la réduction de la pauvreté, qui sont au coeur des objectifs stratégiques nationaux de pays membres. Les politiques de bétail du Bassin devraient être des alliés particulièrement à ceux de l'AU-IBAR à cause de son mandat institutionnel de mener le sous-secteur de bétail de PDDAA et de la

nécessité à aider le CERS à développer des politiques de bétail sous régionales qui sont en harmonie avec la stratégie de l'AU aussi bien qu'avec le FAO et les directives de l'OIE.

Les politiques de bétail devraient, à la mesure du possible dans le principe de subsidiarité et de la valeur ajoutée, les objectifs clairs qui sont spécifiques aux sous-systèmes du secteur de bétail, la couverture, par exemple, la production et le traitement des sous-systèmes; et, le marketing et les sous-systèmes commerciaux (le dernier peut être plus loin disaggrégé dans les marchés cibles, si domestique, régional ou étranger). Cette sorte de classification fournit une base à l'attribution d'investissements et l'évaluation de résultats et les impacts d'interventions de politique. Les résultats potentiels qui sont attendus de l'intervention de politique incluent : a) l'amélioration des revenus du ménage conduisant avec un peu de chance à la sécurité alimentaire améliorée et au statut nutritionnel; b) a amélioré la sécurité alimentaire; c) génération d'emploi ; et, d) l'amélioration de la compétitivité. Pareillement, la priorisation d'investissement dans le secteur de bétail devrait être basée sur ces considérations de résultat. En outre, les investissements devraient profiter des occasions émergeant, un remarquable étant l'augmentation globale sans précédent de la demande pour les produits de bétail, le soi-disant 'révolution du bétail'. Recolte des profits maximums de cette 'révolution' est possible seulement avec les politiques qui soutiennent l'investissement dans les services de bétail en renforçant en même temps des institutions et acteurs de la chaîne de valeur.

Vu les considérations sus mentionnées, on s'attendrait aux politiques de bétail actuelles et aux stratégies d'investissement de viser à se concentrer sur les suivantes cinq (5) poussées mutuellement dépendantes :

1) Amélioration commerciale : le fait d'exploiter des occasions du marché; le fait d'identifier des régions qui augmenteront la compétitivité; le développement des normes appropriées et des approches qui sont basées sur le risque, plutôt que basées sur le hasard; en s'occupant de BNTs; et le soutien des marchés informels pour commercialiser et se conformer aux demandes du marché.

2) Investissements dans les services de bétail : fourniture de services; la promotion des partenariats privés publics et de l'action collective.

3) Le renforcement des institutions et des acteurs : réguler l'industrie et l'acquiescement avec les normes de Sécurité alimentaire et l'assurance de la qualité; renforcement de capacité

4) Gestion et partage de ressource: les politiques de soutenir la conservation de diversité génétique dans les ressources de bétail; la gestion et partage coordonnés de de ressources naturelles;

5) Préparation et réponse aux catastrophes : systèmes d'avertissement précoce; renforcement de capacité institutionnelle; utilisation de connaissance indigène.

Un échantillon de politiques actuelles de bétail dans le bassin (aux niveaux nationaux et régionaux) est présenté dans le Tableau 6.73 et leurs résultats attendus sont notés.

6.5.2.2 Politiques aux niveaux nationaux

Les trois (3) pays faisant l'objet de l'échantillon (le Kenya, l'Éthiopie et le Soudan) pour cette révision ont été choisis sur la base de: la signification d'agriculture (en incluant le bétail) pour la croissance économique; population de bétail; le développement d'autres services tels que la médecine vétérinaire soutenant le secteur de bétail et la disponibilité de l'information (les documents de politique). Par exemple, la grande majorité des documents de politique de l'Éthiopie se concentrent sur la stratégie de l' "industrialisation visant le développement agricole" (ADLI). Bien que le Soudan et l'Égypte tirent une proportion significative de leur revenu national des revenus de pétrole, l'agriculture contribue, respectivement, environ 31 et 13,5 pourcent à l'économie nationale et est encore l'employeur important d'une grande proportion de la population. Cependant, il y a l'inefficacité du marché significative et les défis qui entravent le commerce transfrontalier dans le bétail vivant. Comme indiqué ailleurs dans ce rapport, ceux-ci incluent haut des coûts transactionnels du marketing dus de haut transport des honoraires; la perte de poids d'animaux en raison du déplacement sur pied les longues distances, haut et l'insécurité montant, le manque de transparence des prix parmi les acteurs du marché (surtout les intermédiaires), l'infrastructure physique insuffisante (en incluant l'infrastructure de marketing), l'excès loue et la taxation multiple et les politiques inefficaces. Un exemple du dernier est que le commerce transfrontalier est considéré comme le commerce illégal en Éthiopie puisqu'il nie beaucoup de devises étrangères nécessaires au gouvernement.

Une autre politique inefficace est le sédentarisation des pastoralists au Kenya. La Stratégie de développement de Secteur Agricole du Kenya (ASDS) soutient que parce que les systèmes pastoraux changent avec l'augmentation de la sédentarisation en raison des styles de vie changeants et le droit de propriétaire foncier, et l'adoption de production de récolte dans les terres marginales, la croissance agricole dans ces régions "doit être menée par l'intensification et la substitution vers plus de produits de la haute valeur et l'expansion de la région cultivée par l'irrigation" (p. 9). Le Document de stratégie de Réduction de la pauvreté de l'Éthiopie j'ai intitulé "Le Développement Durable et le Programme de Réduction de la Pauvreté" (SDPRP) (2002-2005) envisage la sédentarisation volontaire de pastoralists mobiles.

Puisque le commerce transfrontalier dans le bétail vivant a réussi efficacement en raison du manque de fortes interventions externes, il démontre une activité de marché libre conduite par la disponibilité de meilleurs marchés pour les bergers locaux et les commerçants à travers les frontières, plutôt qu'entre eux. Dorénavant, l'intervention excessive entravera probablement le commerce. Effectivement, PDDAA (2010) dit que les actions précédentes ont mené aux gouttes significatives dans le commerce et l'ont poussé le métré de plus par là aggravant beaucoup des problèmes de sécurité alimentaire dans la région.

Tableau 6.73 : les politiques nationales affectant le tcommerce transfrontalier dans le bétail vivant

Pays	Politiques de commerce et d'investissement	Résultats attendus	Référence/ documents politiques
Kenya	1. Reconnaissance du pastoralisme comme moyen de subsistance viable et durable	Soutenance publique du pastoralisme en général & de la production du bétail en particulier	Sessional Paper No. 2 of 2008 sur National Livestock Policy
	2. Provision des facilités des crédits abordables aux agri-éleveurs à la fois à petite et large échelle à travers l'approvisionnement des institutions publiques existantes, dont l'AFC	Permettre le commerce du bétail d'accompagner leur participation dans le commerce de bétail.	
	3. les programmes de Croisement des animaux domestiques et promotion de la la recherché et vulgarisation dans l'élevage domestique à travers la mise en place du Kenya Livestock Research Institute (KELRI)	Augmenter la productivité et la production des animaux domestiques et par conséquent contribuer au commerce du bétail.	
	4. Promotion de la production du fourrage et conservation du pasturage pour réduire à la fois les effets des insectes et la sécheresse au fourrage t pature.	Augmenter la productivité et la production des animaux domestiques et par conséquent contribuer au commerce du bétail.	
	5. Soutient non officiel influx du bétail vivant provient des des voisins Kenyans.	Renforcer le commerce du bétail vivant permet au Kenya de répondre son offre pour la viande et obtenir le surplus pour l'exportation.	Observation générale

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

	6. Développement d'infrastructure (e.g., LAPSSSET), marchés et l'infrastructure de marketing	Renforcer le commerce du bétail vivant entre le Kenya & le Soudan et l'Ethiopia	Informateurs clés
Ethiopie	1. Considération du commerce transfrontalier du bétail comme illegal.	Affecte negativement le commerce trnsfrontalier	-Répondants
	2. Reconnaissance du pastoralisme comme une activité de subsistance viable et durable.	Soutient public du pastoralisme en général et de la production du bétail en particulier.	A Plan for Accelerated and Sustained Development to End Poverty (PASDEP)
	3. Interdiction graduelle du commerce du bétail vivant dans les 10 ans à venir en faveur de la valeur ajoutée en viande et produits de la viande.	Contribuer Efficacement à freiner le commerce transfrontalier dans le bétail vivant in Ethiopie	- Informateurs clés
	4. Investissement en ranches les paques d'engraissement standards ;	Promouvoir la production du bétail pour la valeur ajoutée.	
	5. Introduction du système de services financés visant les opérations de paques d'engraissement [exemple, the Oromia Cooperative Bank a commencé un tel programme]	Permettre les commerçants afin d'augmenter leur participation dans le commerce du bétail.	
	6. Les programmes d'amélioration de croisement particulièrement dans les rangelands de l'Ethiopie	Renforcer la production du bétail pour la valeur ajoutée.	
Soudan	1. Substitution du petrol par le bétail comme une source majeure du revenue	Promouvoir l'exportation du bétail	- Informateurs clés

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

	gouvernemental depuis la faillite de l'industrie pétrolière		
	2. L'accès illimité aux recettes en devise soit pour acheter ou vendre la monnaie forte aux tiers	Permettre les commerçants acheter du bétail.	Dirani et al. (2009)**
	3. Expansion de la manufacture des médicaments et vaccins vétérinaires.		
	4. Provision des services vétérinaires aux nomades		
	5. Recherche, renforcement de capacité et amélioration génétique du bétail		
	6. Réhabilitation de quarantaines vétérinaires, abattoirs et tanneries		
	7. Production des balles de fourrages secs pour s'assurer de la disponibilité d'aliments de bétail pendant l'été ;		
	8. Établissement des digues, <i>hafeers</i> et d'autres réservoirs d'eau pour le bétail		
	9. Provision des accès aux crédits pour le secteur bétail aussi public que privé		
	10. Élaboration de programmes pour l'exportation de la production du bétail.		

*** Selon Dirani et autres (2009), ces plans d'investissement sont traduits dans la Stratégie du Millénaire pour le développement du Secteur Agricole (2003-27) qui adopte le plan de développement de cinq ans (de 2007 à 2011)*

6.5.2.3 Politiques régionales

Il n'y a aucune politique régionale sur le commerce du bétail vivant. Chaque pays poursuit individuellement ses propres politiques ou en coopération avec d'autres (Desta, 2007). Cependant, il y a eu quelques initiatives politiques visées régionalement aux politiques intra-pays d'harmonisation du bétail. Par exemple, l'Initiative de politique de Bétail IGAD (IGAD-LPI) a mené la formulation d'un cadre de politique régional sur la santé animale pour le commerce et la réduction de la pauvreté en 2009, qui a avait pour but de : (i) harmoniser des politiques nationales de bétail qui sont en désaccord au niveau régional pour faciliter le commerce amélioré dans les pays d' IGAD et entre IGAD et le reste du monde, (ii) formaliser des systèmes du marketing de bétail dans la région d'IGAD, (iii) introduire une approche régionale dans la gestion des maladies animales transfrontières (TADs) et d'autres urgences et (iv) concevoir une approche régionale dans la mise en oeuvre des protocoles internationaux sur la santé animale et le commerce. Cependant, l'initiative n'a pas été étirée dans de différents pays.

Le secrétariat de la Communauté de l'Afrique de l'Est (CAE) est dans le processus de développer une politique régionale de bétail visant la rationalisation dans le secteur de bétail. Parmi les problèmes à être adressés par la politique régionale sur le bétail sont : (i) la prévention et le contrôle de TADs, (ii) l'amélioration et la conservation de ressources génétiques d'animaux, (iii) le commerce de bétail et le marketing, (iv) le développement du pastoralisme, (v) l'alimentation des animaux (les nourritures et l'alimentation), (vi) le bien-être des animaux, (vii) le laboratoire et les réseaux d'épidémiologie, (ix) la recherche des données et archivage sur les maladies de bétail (x) la coordination des renseignements de marketing sur le bétail et produits de bétail et (xi) la recherche sur le bétail.

Bien que le Programme de Développement d'Agriculture Africain Complet (PDDAA) soit un cadre de développement continental, ses objectifs ont une dimension régionale. Le document de Compagnon de Bétail PDDAA donne la suivante politique de priorité et les régions d'action pour le bétail dans la région de chute de pluie moyenne des zones semi-arides et sous humides :

(i) Le développement de moyens d'augmenter la productivité durable des sols stériles, fragiles de la région, en incluant des systèmes agro pastoraux, en utilisant des légumineuses, des fourrages, d'engrais organiques et minéraux et la gestion du pâturage améliorée.

(ii) L'Expansion de grain grossier, plante à racines, et production de graine oléagineuse et développement d'une industrie alimentaire commerciale basée sur ces récoltes et sous produits agricoles.

(iii) Transfert facile de la technologie, en particulier pour la mécanisation basée sur l'animal et la gestion nutritive intégrée.

(iv) le développement de technologies pratiques pour contrôler des maladies animales qui limitent la productivité du bétail, en particulier les trypanosomiasés, et d'autres maladies parasites et transmises par les tiques

(v) L'accès facile aux inputs et services tels que le développement de systèmes de livraison de santé animale plus efficaces, services de vulgarisation, services financiers

(vi) l'Amélioration du potentiel productif de bétail indigène se reproduisant en profitant des attributs positifs tels que l'adaptabilité à l'environnement local, particulièrement les animaux trypano-tolérants, pour l'utilisation dans ces zones.

(vii) le développement d'infrastructure pour le transport, en traitant et en commercialisant du bétail, les produits de bétail et les nourritures

(viii) la Promotion de politiques du marché équitables qui encouragent de petit investissement dans la production de bétail et équilibrent les intérêts de producteurs et de consommateurs (s'approprie par ex des taux des changes, un antidumping, des mesures, une terre équitable et des politiques de l'eau, une évocation de subventions aux opérateurs à grande échelle, le plaidoyer, pour les normes internationales équitables)

(ix) le Contrôle de maladies animales qui limitent le commerce régional et international et le développement du produit basé sur des systèmes d'exportation qui fournissent des produits de bétail traités aux normes internationales reconnues et aux niveaux acceptables aux nations importatrices.

(x) Le développement de normes hygiéniques et techniques adaptées et l'approfondissement d'accords commerciaux régionaux en Afrique pour augmenter le commerce dans le bétail et produits de bétail.

6.5.2.4 Remarque générale sur le statut actuel des politiques de bétail

La contrainte principale compromettant des exportations à grande échelle de bétail et produits de bétail et (LLPs) en Afrique est dans l'ensemble le manque de compétitivité contre d'autres fournisseurs sur le marché international tels que l'Australie, le Brésil, l'Argentine et l'Inde. Par exemple, ces concurrents sont capables de poser le boeuf dans des pays importateurs aux prix variant entre 1300 \$ et 2000 \$ américains par tonne, beaucoup plus bas que la moyenne pour le boeuf de l'Afrique du sud (la plus grande région exportatrice de boeuf en Afrique) qui varient entre 3000 \$ et 5000 \$ américains par tonne pendant qu'à Nairobi, les prix de détail très haut de gamme varient entre 5000 \$ et 6000\$ américains (Ackello-Ogutu et al, 2007). Il devrait aussi être noté que les prix sur le marché d'UE qui dans le passé était beaucoup recherché après la destination pour LLPs ont eu tendances à la baisse faisant les marchés régionaux plus attractifs. Les pays africains du sud (notamment le Botswana et la Maurice) ont la meilleure infrastructure que la région du Bassin du Nil qui compte sur l'approvisionnement en animaux par les pastoralistes. Les systèmes de bétail pastoraux font face maintenant aux problèmes sérieux de changement climatique, mais même sans cela, les races d'animaux adaptées et les méthodes d'agriculture limitent sévèrement la consistance dans la qualité de produit, identifications et la commercialisation.

Le document de Compagnon de Bétail du PDDAA mentionné ci-dessus n'adresse pas explicitement de politiques visées à la promotion du commerce transfrontalier de bétail vivant en Afrique. Bien que beaucoup de pays tiennent en ce moment à exporter le bétail vivant, il y a un certain nombre de contradictions que cette tendance lève, en incluant la quête de la valeur ajoutée augmentée et du développement d'industries artisanales au niveau national qui blesseraient les exportations. La productivité et l'accès pour exporter des marchés restent comme les défis importants pour les secteurs de bétail africains dans l'ensemble et notre vue consiste en ce que les politiques adressant cette dimension devraient s'attaquer en plus aux problèmes rattachés à : i) le renforcement d'institutions et d'acteurs du marketing de bétail ; ii) l'harmonisation de normes régionales et soutenance des acteurs de la chaîne de valeur vers la conformité; iii) la promotion de la gestion et le partage de ressource régionale; et iv) la gestion et le partage de l'information régionalement coordonnée , les systèmes d'alerte rapide et la préparation et la réponse aux catastrophes.

Finalement, les politiques de bétail tant nationales que régionales examinées ci-dessus sont encore en grande partie des travaux en cours et leur mise en oeuvre, l'intensification et la durabilité exigeront beaucoup de volonté politique et les ressources tant humaines que financières.

7.0 Recommandations

7.1 Les contraintes principales et les défis à l'augmentation de la productivité et au Commerce dans le Bassin de Nil

Les résultats d'enquête réaffirment la persistance des défis communs à la croissance économique dans le Bassin de Nil, à savoir : une pauvreté généralisée qui limite la demande des consommateurs; le mauvais état d'infrastructure; le sous-développement du secteur agricole émanant du faible taux d'investissements dans le secteur; faible utilisation d'innovations améliorant la productivité agricole, particulièrement les semences améliorées, les engrais et l'irrigation; les questions connexes à la politique telles que la faible capacité d'exécution des institutions, la corruption et les revirements politiques; la persistance des barrières non-tarifaires au commerce; la vulnérabilité aux chocs externes; et, la mauvaise coordination de la préparation et de réponse aux catastrophes naturelles. Les contraintes spécifiques aux groupes de produits couverts par le présent projet sont nombreuses mais beaucoup d'entre elles sont transversales comme le montrent les listes ci-dessous.

Les grains et les haricots : le mauvais état d'infrastructure (les routes en mauvais états, le manque d'équipement de stockage), les prix élevés des intrants (principalement les engrais et les semences), le faible taux d'investissement par les gouvernements dans les innovations qui augmentent la productivité, ce qui mène à des coûts élevés d'adoption et à une faible productivité des grains et des haricots sauf en Egypte; les pertes post-récolte ; l'exploitation des producteurs par les intermédiaires causée par le manque d'information sur les marchés; le manque de normes; le manque de capital pour augmenter des opérations d'affaires; pauvre addition de valeur et connaissances d'agribusiness; la volatilité des prix des marchandises; les problèmes liés à la politique gouvernementale et la bureaucratie aux douanes des frontières; la pauvre harmonisation des politiques à travers les frontières; de nombreuses et persistantes barrières non-tarifaires; l'utilisation insuffisante du Lac VTICoria pour le transport; et, l'information inadéquate sur le marché.

Les fruits et légumes : le mauvais état d'infrastructures (les routes en mauvais état, le manque d'équipement de stockage); le coût élevé de conformité aux exigences SPS surtout pour les producteurs à petite échelle; la pauvre intégration verticale avec les processeurs et les grands détaillants urbains et les exportateurs; les coûts élevés d'intrants aux niveaux en aval de la chaîne de valeur; les pertes post-récoltes élevées en raison des mauvaises installations de stockage, l'information insuffisante sur le marché; les niveaux bas d'addition de valeur et des connaissances en agribusiness; le manque de semences certifiées ou de matériel de plantation; les coûts élevés des intrants (les engrais et d'autres produits chimiques), le manque de capacité de transformation agro-alimentaire ou d'adjonction de valeur; la corruption des fonctionnaires d'état le long du corridor; et de nombreuses et persistantes barrières non-tarifaires.

Le bétail vivant : une productivité basse dans les régions pastorales; des réserves irrégulières; l'insécurité et la vulnérabilité aux impacts du changement climatique dans les

principales régions de production; la pauvre pénétration sur les marchés et le faible accès aux informations sur le marché des producteurs à petite échelle; l'exploitation des éleveurs par les agents; le mauvais état des infrastructures du marketing (des points d'eau, des lieux de package sûrs avec des services des vétérinaires); le faible appui aux investissements dans les services vétérinaires par le gouvernement et la recherche/développement dans des ranglands; les déclenchements de maladie fréquents; le manque d'abattoirs certifiés; et, l'addition de valeur limitée et les industries artisanales.

Les paragraphes qui suivent donnent des recommandations sur comment adresser certaines des contraintes rencontrées par les pays du Bassin du Nil dans leurs tentatives d'améliorer la productivité agricole et le commerce et dans le processus d'atteindre une grande croissance économique qui contribuerait à la lutte contre la pauvreté. La tâche d'améliorer le bien-être humain dans la région doit être vue comme la responsabilité de chacun, non seulement des gouvernements et des institutions d'intégration régionales telles que l' CAE, COMESA et IGAD. Pour les recommandations de politique spécifiques et les investissements proposés, les efforts ont été faits pour montrer des stratégies pour leur mise en oeuvre et l'incorporation du secteur privé ainsi que les producteurs à petite échelle ; ces derniers constituent la majorité des acteurs du marché en amont de la chaîne de valeur de ces produits. Des efforts ont été fait pour indiquer des sources potentielles d'investissements et leurs durées, les investissements dans le secteur privé et des motivations nécessaires pour encourager la participation du secteur privé ainsi que les rôles des autres institutions régionales. Les institutions nationales et régionales ont différentes initiatives en cours pour la promotion du commerce transfrontalier, mais la faible capacité, la nature divisée ou non-optimale des projets, la pauvre mise en application et la dégradation des politiques, dans le passé, se sont avérées défavorables pour la réalisation des résultats et des impacts prévus.

Les réformes politiques et les investissements recommandés sont ceux qui ont été jugés offrir des opportunités importantes pour la collaboration multisectorielle et intra-régionale au tacle aux problèmes transfrontiers. En raison de la diversité du Bassin de Nil, les actions recommandées et les investissements n'adressent pas les besoins spécifiques de chaque pays puisque les priorités nationales ont tendance à différer.

7.2 Les recommandations sur les interventions prioritaires identifiées pour le secteur public aux niveaux nationaux et régionaux

7.2.1 Les stratégies de politique nécessaires pour augmenter la productivité agricole

Le Bassin du Nil possède des terres abondantes et des ressources en eau; ce qui fait de l'agriculture un secteur prioritaire dans les stratégies visant la réduction de la pauvreté. Le fait que NEPAD/PDDAA a remis l'agriculture dans l'agenda politique et de développement et l'ordre du jour de développement constitue un espoir important du point de vue d'attirer des

investissements dans le secteur. Mais il y a un besoin de planification des priorités basée sur les évidences dans certains domaines au sein du secteur agricole où les ressources devraient être allouées, afin d'avoir le plus grand impact sur la croissance et la réduction de la pauvreté. Les allocations budgétaires à l'agriculture sous le cadre PDDAA sont encore trop basses, en grande partie en raison des risques d'investissement, des faibles capacités absorbatives et du manque d'infrastructure et institutions de support. Les simulations d'IFPRI montrent que les pays de l'Afrique Sub-Saharienne (SSA) auront besoin d'augmenter leur croissance agricole annuelle à 7.5 pour cent par an pour atteindre l'Objectif du Millénaire pour le Développement (OMD1) , ceci les exige à augmenter une partie du budget allouée à l'agriculture jusqu'à 13,7 milliards de dollars américains par an. Quelques pays du Bassin du Nil s'approchent progressivement du but de PDDAA d'allouer 10 pour cent de leurs budgets nationaux à l'agriculture mais certains ont encore du chemin à faire. Le moyen le plus rapide d'augmenter la productivité agricole est par le biais de la transformation technologique et d'une commercialisation impliquant l'utilisation d'engrais, de variétés de semences améliorées et d'irrigation, soutenue par les réformes de politique appropriées et les motivations pour la participation de secteur privé.

L'augmentation de l'utilisation d'engrais et des variétés de semences améliorées

La meilleure alternative pour augmenter la productivité agricole implique une augmentation radicale de l'utilisation d'engrais, domaine plutôt moins fonctionnel dans la région. Selon le Centre International pour le Développement des Engrais, l'utilisation d'engrais est extrêmement basse dans beaucoup de pays de l'Afrique Sub-Saharienne, en moyenne dans les 8.8 kg par hectare (ha). Une augmentation dans l'utilisation d'engrais jusqu'à 50 kg/ha, but établi par le Sommet Africain sur les engrais (en 2006) mais qui a déjà été atteint par la plupart des pays aux revenus moyens, peut mener à une énorme augmentation de production agricole mais les dépenses implicites seraient évidemment au-delà de la capacité de la majorité des gouvernements régionaux et des producteurs pauvres. Les gouvernements ont un rôle significatif dans le fait de garantir des réserves adéquates d'engrais et de variétés de semences améliorées mais actuellement, ce rôle n'est pas accompli efficacement.

Recommandations

Une option particulière qui a été adoptée dans des pays tels que le Malawi, la Zambie, le Kenya, la Tanzanie et l'Ouganda, est l'utilisation de subventions mais l'expérience révèle beaucoup plus de problèmes jusqu'à présent: le manque de consistance, prévisibilité et durabilité. Les subventions constituent un lourd fardeau sur les trésoreries, sont sujets aux négligences et souvent mènent aux distorsions et inégalités du marché ; ce qui pourrait être évité si les causes à l'origine du pauvre accès aux engrais, telles que la rentabilité, les coûts d'importation, les charges de transport élevées dans la région en raison des pauvres infrastructures et des hautes taxes gouvernementales sont résolues. Si les programmes de subvention sont bien organisés et bien suivis durant une période limitée, ça pourrait améliorer l'utilisation totale d'engrais dans la région. Mais de telles stratégies devront aussi être combinées avec les stratégies de politique soutenant l'accès rural au crédit.

L'autre option est pour le Bassin de Nil pour investir dans une coentreprise régionale de construire une usine d'engrais asservie à la réalisation une étude de faisabilité pour établir la viabilité financière et économique

Les partenariats innovateurs privés/publics semblables au Kilimo Biashara au Kenya, qui réunit trois parties (le gouvernement, les banques commerciales et les partenaires de développement) comme un moyen de disponibiliser des ressources financières bon marché afin de permettre aux producteurs pauvres d'accéder aux intrants agricoles. De tels efforts doivent être augmentés et imités par d'autres pays

L'expansion de la surface cultivable irriguée

Le niveau d'utilisation d'engrais est presque au même niveau que la surface cultivable sous irrigation, le Bassin du Nil est toujours en retard de façon significative par rapport aux autres régions en Asie et Amérique latine. Sur une surface avec un potentiel d'irrigation d'environ 600 millions ha dans la région du COMESA, seulement 2 pour cent sont sous l'irrigation (WBCSD et IUCN, 2008) et 75 pour cent de production agricole dans tous les pays du COMESA, sauf l'Égypte et le Soudan, dépendent sur la pluviosité. Comme la variabilité de la pluviosité augmente en raison du changement climatique, les risques d'utilisation d'engrais chimiques dans les sols tropicaux dégradés augmenteront, détruisant les efforts visant l'augmentation de la productivité agricole. Bien que la réponse au dilemme de la faible utilisation d'engrais basse puisse être dans le fait d'exploiter la surface irrigable sous-exploitée de la région, il y a des défis socio-économiques et de l'environnement associés qui ne peuvent pas être ignorés comme : les coûts d'investissement exorbitants des grands projets d'irrigation à grande échelle, un manque du savoir-faire technique parmi les producteurs à petite échelle, les rapports faible valeur-coûts pour les récoltes sous-irrigation, les utilisations concurrentes pour l'eau disponible et les ressources de terre ainsi que les impacts indésirables sur l'environnement. La détermination de la gamme de récoltes qui sera appropriée dans les endroits spécifiques doit être résolue ensemble avec les problèmes concernant l'accès au marché et la collecte d'eau dans les régions sans sources d'eau permanentes.

La région fait face à un dilemme unique en ce qui concerne les sources alternatives de capital d'investissement dans l'irrigation. Il y a une forte tentation pour les pays qui ont une terre riche mais faibles capital et technologie dans la région (par exemple l'Éthiopie, le Soudan du Sud, la Tanzanie et dans une certaine mesure, le Kenya) de louer leur terre non-exploitée aux étrangers particulièrement de l'Inde, de l'Arabie Saoudite et de la Corée du Sud. Ce soi-disant location de terre a été le sujet de discussion intense pointant aux dimensions positives et négatives. Ces dimensions positives incluent les opportunités en forme d'investissement direct étranger, la création d'emploi, le transfert de connaissances surtout pour la gestion d'irrigation dans l'agriculture et d'amélioration de la viabilité financière d'usines régionales d'engrais. Les controverses qui surviennent en grande partie sont des questions de savoir si les terres concernées sont vraiment inexploitées, si les communautés perdantes seront compensées (au moins à court terme avant de réaliser des avantages provenant de l'irrigation et d'une

augmentation de la productivité augmentée s'accroissent à eux) et la transparence dans les négociations des accords de bail.

Recommandations

Soutenir les producteurs pour investir plus de ressources dans des cultures de grande productivité telles que les fruits et les légumes et renforcer les chaînes de valeur en fournissant l'équipement de stockage requis et des infrastructures de commercialisation; et en plus, promouvoir des liaisons verticales qui mènent aux améliorations des connaissances des producteurs à petite échelle dans l'irrigation et la gestion

Entreprendre des études de faisabilité pour élaborer la gamme de produits profitables dans différentes régions agro-écologiques du Bassin du Nil; en plus, établir les impacts socio-économique et sur l'environnement dus au fait d'augmenter la surface irriguée surtout dans les parties arides et semi- arides de la région

Promouvoir la collecte d'eau et la micro-irrigation de l'agriculture, surtout dans les zones peri-urbaines

Explorer différents partenariats et la coopération sud-sud comme un moyen de financer l'irrigation dans l'agriculture, le transfert de connaissances techniques et institutionnaliser une culture d'agriculture commerciale parmi les producteurs à petite échelle. Mais il devrait y avoir précaution dans l'adoption de la coopération sud-sud dans les circonstances où il y a le manque d'équité et de transparence et où il y a des risques possibles de conflits futurs entre les communautés et les investisseurs étrangers

7.2.2 Les stratégies politiques pour augmenter la productivité de bétail

Le bétail de la région (les bovins, les ovins et les chameaux) se trouve principalement dans les régions (pastorales) arides et semi-arides. Les contraintes principales dans les régions pastorales sont liées au mauvais état d'infrastructure et à l'accès aux services fondamentaux disponibles dans d'autres parties de la région (tels que l'éducation, la santé et la sécurité); faible capacité humaine; et, l'échec du marché émanant des facteurs internes et externes. Par conséquent, les niveaux de pauvreté et la vulnérabilité aux chocs externes dans les terres pastorales sont d'habitude beaucoup plus élevés que les moyennes nationales. Dans les corridors considérés par le présent projet, les systèmes de production de bétail sont aussi caractérisés par la dégradation de rangelands, l'insécurité et les pressions démographiques; pas seulement la transhumance mais aussi l'immigration de la population des terres agricoles voisines, tendances qui semblent mener aux affrontements ethniques.

Recommandations

i) Les interventions pour augmenter la productivité de bétail devraient commencer idéalement par la stabilisation des économies de ces environnements extrêmement fragiles et pas sécurisés. La stabilisation économique exigerait:

- La promotion des changements d'attitudes parmi les éleveurs et garantir l'engagement politique dans la mise en application des politiques visant l'intégration de l'élevage dans les économies nationales*

- L'amélioration de la gouvernance et des lois tout en s'occupant des risques d'échec du marché qui ont tendance à ralentir l'investissement du secteur privé dans la disponibilité de services clés; et le développement de l'infrastructure requise pour soutenir le gouvernement et la règle de loi*

ii) L'amélioration des chaînes de valeur du bétail

- Investir dans le développement des ressources humaines (l'éducation, la santé et la création d'emplois)*

- La construction des infrastructures de transport et de communication*

- Soutenir le développement des infrastructures de commercialisation comme les abattoirs, des lieux de package, des digues d'eaux, des trous de forage et des plans d'eaux et des zones de qAUrantaine. Ces aspects ont été considérés dans deux propositions d'investissement transfrontières : a) vers une zone régionale indemne de maladie pour le Bassin du Nil b) les centres de transformation des produits animaux (PA) dans le Bassin du Nil; et un projet national mais coordonné au niveau régional visant l'amélioration des infrastructure de commercialisation du bétail vivant en construisant des digues de terre situés stratégiquement le long des routes*

- La production irriguée du fourrage, le défrichage et réensemencement des rangelands pour améliorer le fourrage et traiter la question de variabilité dans la pluviosité.*

- La meilleure gestion des ressources naturelles dans les environnements pastoraux et la promotion des sources alternatives de moyens de subsistance – liée au secteur touristique*

iii) Les stratégies de long terme concernant l'addition de valeur, les problèmes de durabilité et de gestion des risques tels que ceux qui se rapportent au changement climatique, l'insécurité et les changements et/ou la diversification de sources principales de moyens de subsistance. Ces tentatives à long terme exigeront la participation active de gouvernements, par exemple en mettant en place des investissements de type biens publics et en s'occupant des risques. Cependant, ces stratégies doivent trouver des mécanismes pour s'intégrer dans le secteur privé et garantir un environnement favorable aux affaires dans le cadre législatif, réglementaire et de supervision.

7.2.3 La promotion de la compétitivité et de l'accès aux marchés par des producteurs à petite échelle

Amélioration de l'accès au marché

Les producteurs à petite échelle prennent une part significative de la production agricole commercialisée dans le Bassin du Nil, mais individuellement, leurs opérations sont caractérisées par la subsistance et la participation limitée sur les marchés. Leur productivité est basse, ils ajoutent peu de valeur à leur produits et dorénavant gagnent une proportion maigre (d'habitude pas plus de 15 pour cent) de ce que les consommateurs paient. Cette situation, décrite dans la littérature comme piège de pauvreté de l'équilibre de bas niveau, a besoin d'être traitée par les gouvernements régionaux pour promouvoir la stabilité du secteur privé et la commercialisation.

Les marchés agricoles dans la région, surtout pour les grains des aliments de base (le maïs, le blé et le riz) restent fermement sous la surveillance du gouvernement et souvent deviennent politiquement sensibles. Les raisons principales pour cela sont le grand nombre de producteurs à petite échelle qui dérivent leurs moyens de subsistance de la production alimentaire; les pauvres réseaux de distribution des produits alimentaires; la dépendance de la production à la pluviosité; l'asymétrie d'information et la rareté de capital parmi les producteurs à petite échelle ce qui inclinent les marchés en faveur des intermédiaires, des transporteurs et des meuniers; et les occasions saisonnières dans l'industrie alimentaire favorables pour la corruption dans les affaires d'importation/exportation et les cas d'urgences.

Pour augmenter l'accès au marché par des producteurs à petite échelle dans le Bassin du Nil, les recommandations suivantes ont été formulées:

- Les stratégies gouvernementales devraient se concentrer sur la réduction d'information asymétrique, particulièrement, l'utilisation des technologies de d'information et de communication*
- Le soutien de la formation des institutions paysannes et leurs liaisons avec les acteurs des chaînes de valeur établis*
- La formation du partenariat qui encourage des approches de financement rurales innovatrices et un accès aux technologies productives*
- Investir dans l'environnement qui favorise développement (l'infrastructure physique, les motivations et les services)*
- Le renforcement des capacités régulateurs et les institutions d'erreur qui sont gérées par les partenariats privés publics*

Innovation et compétition

Traditionnellement, les pays du Bassin du Nil exportent vers l'Europe de l'Ouest (en grande partie en raison du patrimoine colonial) et, à une moindre mesure, vers l'Amérique du Nord. À l'heure actuelle, cependant, d'autres marchés se développent, tant dans la région qu'au-delà de la région. Les exportateurs de produits agricoles dans la région doivent être encouragés à commencer à développer des liens d'intégration verticale et des partenariats qui peuvent les aider à accéder à la technologie, le capital et les marchés dans le monde. Aujourd'hui, dans le monde entier, le commerce est entretenu par le biais des fusions stratégiques d'entreprise et d'autres rapports internationaux entre les vendeurs et les acheteurs. Il est formé par la concurrence des sociétés, non seulement sur la base d'une technologie supérieure et des prix faibles des facteurs de production, mais aussi en atteignant la compétitivité par les dimensions qui modifient l'entreprise elle-même (par exemple l'infrastructure, les services publics, les marchés financiers et le cadre de politique macroéconomique – soi-disant environnement favorable aux affaires). Le secteur privé servira de pont entre les producteurs commerciaux travaillant à grande échelle, les processeurs et les marchés tandis que les producteurs travaillant à petite échelle devront s'organiser dans les groupements économiquement viables, tels que les coopératives, pour participer et tirer des avantages des chaînes de valeur. À travers de tels liens, les producteurs à petite échelle pourront avoir l'accès équitable aux marchés des intrants et des produits, des crédits, les innovations, la connaissance et les informations.

Recommandations

- *Les institutions commerciales régionales et les gouvernements devraient encourager l'adoption des moyens innovateurs de faire des affaires au lieu de permettre aux marchés et les chaînes de valeur de lutter contre les processus naturels longs et inefficaces de l'évolution du marché*
- *Ouverture des poches de production de surplus actuelles et potentielles dans la région par le biais du développement d'infrastructure, telles que le transport d'eau dans le Lac VTICoria ; ceci ouvrira le potentiel productif de la région et résultant dans la commercialisation et la compétitivité. Ce potentiel augmentera des investissements dans le marketing et les méthodes de conception des produits et le développement des innovations aussi bien que des encouragements aux entrepreneurs de « penser en dehors de la boîte ».*
- *La promotion des voies innovatrices pour les partenariats commerciaux et pour l'approvisionnement international en capitaux.*

Ajout de la valeur et la découverte de nouveaux marchés

La force motrice derrière l'agriculture à valeur ajoutée est le consommateur. L'urbanisation (l'apparition de grandes villes) et d'autre part, la globalisation, ont rendu les chaînes des produits plus complexes avec une gamme entière d'agents et de fournisseurs de services, le résultat étant la diminution considérable du revenu que reçoit le producteur comme une

proportion du prix à la consommation. La raison philosophiques derrière l'addition sont d'inclure les producteurs et les acteurs des petites chaînes de valeur dans cette évolution.

Les changements démographiques rapides, l'augmentation de l'urbanisation et les revenus par tête et l'environnement macro-économique changeant pour l'investissement d'affaires dans littéralement tous les pays du Bassin du Nil sont un bonne prédTICion pour l'addition de valeur. La population urbaine va certainement doubler d'ici à 2030 et si les taux de croissance de revenu par tête peuvent être maintenus à leurs niveaux actuels (en moyenne d'environ 4 pour cent par an dans les pays de l'Afrique Sub-Saharienne), les marchés de produits alimentaires urbains vont qAUdrupler dans les 20 ans à venir (Banque Mondiale, 2011). Le secteur privé a répondu convenablement dans le sens de nouvelles stratégies d'investissements et de commercialisation des produits alimentaires, incluant la publicité agressive; mega vente au détail; et les systèmes de transport plus efficaces, l'entreposage et stockage frigorifiques. Ces développements sont extrêmement visibles dans les chaînes de valeur des grains et de l'horticulture, particulièrement ceux qui sont liés aux marchés urbains et d'exportation. De tels développements sont survenus dans les 20 ans derniers dans des pays avec des terres abondantes tels que le Brésil et la Thaïlande.

Les avantages d'addition de valeur dans le Bassin du Nil restent minimes et pour les grains et les fruits et les légumes analysés dans ce rapport, les chaînes de valeur sont caractérisées par de hauts prix transactionnels, le manque d'information fiable sur les marchés et des pertes post-récoltes élevées au niveau de la ferme et du transport. D'autres contraintes spécifiques se rapportent à de pauvres stratégies de marketing telles que l'emballage inapproprié, un niveau faible d'investissement dans les infrastructures pour minimiser des pertes post-récolte, un manque de connaissance stratégique des caractéristiques de la demande, les arrangements institutionnels pauvres et/ou inéquitables et le manque des connaissances de transformation agro-alimentaire et du capital, surtout parmi les producteurs travaillant à petite échelle.

Qu'est-ce qui doit être fait pour améliorer l'addition de valeur et élargir les avantages aux niveaux en amont de la chaîne de valeur ?

- *Réorienter des structures de production vers les exportations non-traditionnelles, qui, pour l'agriculture, comprennent une large gamme de produits de spécialité frais et transformés et être capable de participer efficacement aux marchés niches de dimension mondiale*
- *Les gouvernements, les Coopérations Economiques Régionales et les groupes de produits régionaux devraient fournir des informations spécialisés et des connaissances professionnelles et, dans la mesure du possible, renforcer la capacité institutionnelle pour gérer efficacement la large gamme des partenaires de développement qui fournissent le soutien financier et de formation au secteur agricole*
- *Les Etats membres devraient s'efforcer à une harmonisation régionale renforcée d'un environnement réglementaire et législatif ainsi que de bonnes infrastructures et des ressources financières.*

• *Au niveau micro, les contraintes suivantes devraient être adressées par les ministères concernés et les sociétés publiques: la faible capacité technique pour les techniques de traitement avant et après récolte; les politiques inappropriées; et la faible capacité d'entreprendre des études de marché parmi les acteurs de la chaîne de valeur*

Profiter de la diversité agro-climatique et d'abondantes ressources naturelles dans la région

Le Bassin du Nil a une large diversité de conditions agro-climatiques qui rend possible la production d'une variété de produits agricoles les plus demandés tant sur les marchés domestiques qu'étrangers et en fait, d'améliorer de façon significative la nutrition des populations rurales. La région dans l'ensemble, a un avantage d'être à proximité des marchés émergents dans le Moyen-Orient et l'Europe où beaucoup de pays membres apprécient des liens et préférences commerciales historiques. L'agriculture (et ses industries associées), avantage comparatif naturel de la région, a connu récemment une forte augmentation dans les investissements directs étrangers, les investissements en fonds privés et les fonds souverains. Et, suite à la crise mondiale des prix des denrées alimentaires de 2006/08 et de nouveau de 2010/11, il y a de grandes perspectives pour une augmentation du financement du secteur par des donateurs (par exemple l'Initiative Food for Future des Etats-Unis; les engagements des pays du G-8 et la Commission européenne; Fondations Gate; et l'assistance sud-sud officielle au développement).

Sous le scénario habituel des affaires, les projections par IFPRI montrent que la dépendance aux importations de produits alimentaires dans les pays de l'Afrique Sub-Saharienne augmentera et conduira au doublement des importations des grains, des produits laitiers et de viande en 2025. Cela fournira un grand marché potentiel pour mettre en application des politiques compétitives non-distortionnaires de substitution d'importation (Banque Mondiale, 2007). Par le biais de ces développements, la bienveillance renouvelée de donateurs et l'abondance de ressources naturelles, le Bassin du Nil devrait œuvrer dans le but de devenir un exportateur net des produits alimentaires importants tels que le riz et le blé aussi bien d'atteindre l'autosuffisance dans la production de maïs, ce qui serait profitable aussi aux sous-secteurs d'aliments de bétail (Banque Mondiale, 2009) plutôt que porter le fardeau de la surdépendance aux importations.

Recommandations

• *La mise en oeuvre du cadre PDDAA devrait être prise en charge localement et accélérée et les capacités institutionnelles devraient être renforcées pour garantir la durabilité d'augmentations en productivité*

• *Les risques associés à la commercialisation des produits alimentaires et ceux qui émanent du changement climatique devraient être traités par l'état pour augmenter l'adoption de techniques agricoles modernes, surtout parmi les producteurs pauvres*

- *Les contraintes telles que le capital, le mauvais état d'infrastructures, les compétences administratives et l'accès au marché qui mènent à une faible utilisation de la terre disponible et des ressources d'eau dans la région devraient être adressées*
- *Plus d'efforts devraient être orientés vers les approches participatives dans la priorisation d'investissements du secteur agricole aussi bien que dans les réformes institutionnelles; la transparence et la responsabilité devraient être promues pour garantir l'utilisation efficace et équitable de fonds des donateurs. Cependant, les afflux de fonds de donateurs ne devraient pas être autorisés à évincer les mécanismes et les initiatives de mobilisation des ressources pour le développement dans la région*

7.2.4 Les politiques commerciales comme les outils de réponse aux fluctuations des prix

Tous les pays du Bassin du Nil ont démontré une grande enthousiasme à propos de l'intégration régionale et les pourparlers des formes plus ambitieuses telles que les unions économiques et les fédérations politiques n'ont pas cessé de faire la une des journaux. Cependant, la mise en place des unions douanières complètement fonctionnelles dans l'CAE et le COMESA, dans lesquels tous les pays dans le Bassin du Nil sont membres, continue à faire face aux problèmes. Par conséquent, les barrières aux échanges commerciaux transfrontaliers dans la région, surtout les barrières non-tarifaires, sont toujours présentes, limitant ainsi les avantages associés au libre-échange aux producteurs et aux consommateurs. Le commerce a le potentiel d'être un outil de valeur à long terme pour faire face aux fluctuations des réserves régionales et nationales (et des prix), mais son efficacité a été réduite par l'échec d'exécuter des protocoles commerciaux équitables et basés sur les lois sous les auspices des institutions confiées aux coopérations économique régionales (CERs). L'expérience de la volatilité des prix des produits alimentaires de 2006/08 a exposé la vulnérabilité de la région aux chocs externes, mais, ce qui est plus important, il en est ressorti que les pays ont tendance à préférer des réponses unilatérales qui ont souvent de plus mauvais résultats pour tous (von Braun et al, 2008). En outre, la crise a mis en valeur le mérite des politiques favorisant l'autosuffisance alimentaire nationale à long terme en dépit du fait que cette approche serait généralement à risque de catalyser un système inefficace du système de production avec des réserves non-utilisées.

Recommandations

- *A partir des coopérations économique régionales, il est possible d'exécuter des politiques commerciales plus coordonnées telles que l'élimination de barrières non-tarifaires injustifiées et le fait de déclarer illégal des interdictions d'exportation arbitraires. La cause profonde de la persistance de barrières non-tarifaires dans le Bassin du Nil est la productivité faible tant à la ferme qu'au niveau de transformation agro-alimentaire (qui ont été déjà adressés dans une des susdites recommandations) et les politiques irrationnelles émanant des preuves inadéquates du marché*

- . L'harmonisation de normes des produits et d'exigences des douanes entre les pays peut améliorer le commerce intra-régional et stabiliser des prix des produits alimentaires. Une telle coopération, une coordination et une franchise encourageront des flux commerciaux et aideront sans aucun doute à atténuer les ampleurs de fluctuations des prix des produits alimentaires sur les marchés régionaux*

- Les coopérations économique régionales peuvent aussi jouer un rôle direct dans le fait d'améliorer des systèmes commerciaux d'information et de renseignements. Les mécanismes de collecte et de partage des bilans alimentaires entre différents pays existent déjà mais ont besoin d'être renforcés pour couvrir de plus longues périodes de temps, des options et des actions correctives. Cependant, pour que les coopérations économique régionales soient plus efficaces, leurs capacités de ressource ont besoin d'être remaniées et leur main-d'oeuvre technique/professionnelle développée/approfondie. Les coopérations économiques régionales se développent actuellement sur les maigres budgets opérationnels contribués dans une large mesure par les partenaires de développement qui ont tendance aussi à définir l'agenda de développement*

- La région devrait établir une réserve de nourriture virtuelle (ou un marché basé sur la Technologie d'Information et de Communication (TIC) bien coordonné comme proposé plus tard dans la section sur les investissements potentiels) pour aider à prévenir des hausses des prix du marché et pour maintenir des prix à des niveaux d'ÉCés par les fondements du marché de long terme, comme l'offre et la demande.*

- L'objectif principal des politiques en cas d'urgences provenant par exemple des chocs des prix par exemple dus changements du climat, est de minimiser des pertes de bien-être surtout parmi les membres les plus vulnérables de la population (Ghanem et al, 2011; et Ackello-Ogutu, 2011).*

- Le renforcement des capacité pour les systèmes d'alerte rapide, la préparation et la réponse aux désastres dans les coopérations économique régionales est un complément important à la réponse aux urgences, surtout en ce qui concerne le fait de mobiliser des ressources de la communauté internationale et de la meilleure gestion des réserves de grains pour garantir que la nourriture atteigne ceux dans le besoin plus facilement et à bas prix*

- Les réponses principales à la crise alimentaire à court terme par les pays de l'Afrique Sub-Saharienne dans l'ensemble ont pour but principalement d'inhiber la pression inflationniste sur l'économie et de protéger les groupes les plus vulnérables, par exemple, en réduisant des taxes pertinentes sur les produits alimentaires ou en imposant des interdictions d'exportation. Cependant, les stratégies visant à amortir des fluctuations dans les prix sur les marchés domestiques et aux frontières, peuvent être hautement distortionnaires. Leur succès dépend de leur chronométrage, de la façon dont les buts d'équité sociale sont équilibrés avec les intérêts d'efficacité de production à long terme et, les derniers, mais pas le moindre, de la façon dont les programmes sont administrés.*

7.3 Le résumé d'Investissements et de Réformes de politique – les Institutions de Coordination meneures

Les profils détaillés des investissements résumés sont fournis ci-dessous dans l'Annexe.

I. L'Initiative du Bassin du Nil (IBN) de prendre un rôle principal	
Investissement	Partenaires clés
<p>1.1 Amélioration du transport sur l'eau et des sites de débarquement sur le lac VTICoria</p> <p>Modernisation des endroits de débarquement and fournir les infrastructures et l'hygiène ; stockage de fruits et légumes ;le réseau de communication et de transport; des équipements nécessaires pour le bétail vivans</p>	<p>CAE/Projet de développement du lac VTICoria; CHA; l'Association du Marketing du Bétail</p>
<p>1.2 Dignes en terres strategiques (pour l'agriculture et l'élevage)</p> <p>Mises en application et coordonnées au niveau local et régional</p>	<p>IGAD, pays membres du Bassin du Nil; AU/IBAR</p>
<p>1.3 Stockage stratégique des fruits et légumes</p> <p>Entreposage; les échanges des produits agricoles (NBACE); marché des grains via internet (e-market); Normes (e.g. Normes du maïs 2013)</p>	<p>EAGC; les companies de telecommunication/Technologies d'Information et de Communication; pays membres du Bassin du Nil</p>
<p>1.4 Centre regional de formation en commerce de produits agricoles (administré par l'EAGC)</p> <p>Cibler les acteurs des chaînes de valeurs dans les établissements publics et privés pour parvenir à une meilleure compréhension des politiques liées au commerce, les gains du commerce, et les déterminants essentiels de l'agro-industrie et les chaînes de valeur</p>	<p>EAGC; les Universités and les collègues</p>

efficaces			
<p>1.5 La transformation agro-alimentaire des produits agricoles et du bétail</p> <p>a) Infrastructure Pilote pour l'industrie artisanale- huile de maïs et des légumineuses</p> <p>b) Infrastructure pour la transformation agro-alimentaire des jus</p> <p>c) Infrastructure pilote pour la transformation agro-alimentaire de vin de bananes par les jeunes et les femmes</p> <p>d) Industries artisanales pour le fromage, le ghî et les produits du sang par les femmes et les jeunes</p>	EAGC; Association du Marketing du bétail; le secteur privé; Les régulateurs des normes et standards des produits alimentaires		
II. D'autres investissements potentiels (requièrent la collaboration régionale des partenaires)			
	Institution coordinatrice des investissements		
Investissement	Initiative du Bassin du Nil (IBN)	Pays membres	CERs les groupes de produits
<p>2.1 Réformes politiques et stratégiques (les actions proposées sont dans la sous-section 7.2</p> <p>Les plus importantes sont de:</p> <p>a) Augmenter l'utilisation d'engrais et des semences améliorées</p>		✓	✓
b) Expansion de la surface cultivable irriguée		✓	
c) Augmenter la productivité de		✓	

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

l'élevage			
d) Promouvoir la compétitivité et l'accès au marché par les producteurs travaillant à petite échelle (améliorer l'accès au marché; l'innovation et la compétition; addition de valeur et la découverte de nouveaux marchés)		✓	✓
2.2 Centres Régionaux de multiplication de semences pour les bananes, les fruits de la passion, les pommes de terre irlandaises avec plus d'activités situées dans des pays avec l'avantage comparative. Il y a des programmes nationaux qui n'ont pas de profits dans des économies d'échelle		✓	✓
2.3 Le système des bonnes pratiques agricoles (GAP) Visant à améliorer la qualité et la valeur ajoutée; améliorer la sécurité alimentaire et les normes; faciliter la traçabilité et la gestion efficace de l'information sur le marché. Les investissements nécessaires pour accroître la conformité notamment par des acteurs de la chaîne de valeur pauvres en ressources	✓	✓	✓
2.4 Marché des grains via internet (e-market pour les grains et les haricots) Objectifs principaux: a) connecter les vendeurs et les acheteurs en assurant une provision précise et à temps des informations sur les marchés; b) améliorer l'intégration du marché; c) éliminer l'assymétrie de l'information. Ces initiatives existent déjà ; besoin d'investissements pour augmenter leur	✓	✓	✓

couverture sur toute la région			
<p>2.5 Normes régionales de maïs 2013</p> <p>Comme une partie de l'addition de valeur et de la différentiation des produits. Ces initiatives existent déjà et sont coordonnées par l'CAEG-besoin d'investissements pour augmenter leur couverture sur toute la région</p>		✓	✓
<p>2.6 Vers la réalisation d'une zone indemne de maladies coordonnée au niveau régional</p> <p>Les investissements devraient d'abord se concentrer sur: la promotion du commerce des produits de base de l'élevage; compartiments de petit bétail; l'image de marque des animaux et des programmes de vaccination. Il s'agit d'une stratégie visant à accroître l'accès aux marchés régionaux et étrangers, y compris les marchés de niche</p>		✓	✓
<p>2.7 Installation de transformation agro-alimentaire du bétail et des produits animaux (PA)</p> <p>Les investissements devraient stimuler la commercialisation de la production animale, l'efficacité des liens sectoriels, la valeur ajoutée accrue et la demande de bétail et produits animaux. Les investissements initiaux pour cibler l'établissement d'infrastructure pour l'addition de valeur (par exemple les abattoirs visant l'exportation, les endroits de vente fonctionnels, les services de télécommunication et de stockage à froid)</p>	✓	✓	

8.0 Le renforcement de la capacité de groupes de produits régionaux

8.1 Le contexte

La vision des groupes de production agricoles tels que l'EAGC et CHA est de fournir les services de type bien public à leurs membres. Dans un système du marché qui n'est pas caractérisé par les asymétries d'information, de telles organisations deviendraient bientôt redondants. Avec le progrès rapide et les améliorations observées dans la Technologie d'Information et de Communication (TIC) dans certains pays de la région, ils pourraient déjà être sous une intense pression pour être innovateurs et garantir l'ajout de valeur dans la chaîne des produits. Le défi réel concerne les hautes concentrations dans la plupart des industries de produits agricoles (pour la production et la commercialisation), la diversité d'articles échangés à travers les frontières, les fluctuations de production et les risques dus à la dépendance à la pluviosité et à la haute incidence de pauvreté qui requiert l'équilibrage du motif de profit du secteur privé et des mesures de sécurité pour les producteurs pauvres en ressources, qui contribuent plus de 70 pour cent des surplus vendables.

Dans ces circonstances et en considérant la nature d'AUliste de l'agriculture dans la région, les décideurs politiques doivent réfléchir sérieusement si le renforcement de la capacité des groupes de produits régionaux servirait seulement aux intérêts étroits de quelques producteurs de grain à grande échelle et des meuniers au lieu de bénéficier des millions de producteurs à petite échelle pris dans le piège de pauvreté. La situation prédominant dans la région est telle que les producteurs à petite échelle et les commerçants sont défavorisés par un grand nombre de contraintes qui entravent leur intégration efficace avec de grandes institutions régionales : leur diversité, les niveaux bas de commercialisation et l'aversion du risque exposent souvent ces producteurs à petite échelle à l'exploitation par les agents.

Une condition préalable pour garantir de façon optimale qu'un groupe de production agricole régional capacitaire serve les intérêts de producteurs à petite échelle divers est que la capacité de ce dernier soit élevée, par exemple par des organisations à bases solides, une éducation, un accès à l'information et une politique appropriée, un environnement réglementaire et législatif. Dès que ceci est réalisé, l'étape suivante serait d'évaluer des capacités de ressource financières et humaines qui seraient en place dans les sièges sociaux (les secrétariats) de ces groupes de production agricole régionaux ainsi qu'aux points nodaux; la dernière cascade la mise en application de différentes stratégies par des parties prenantes par exemple par le biais « des buy-ins » et l'assurance d'adhérer aux principes de subsidiarité.

Comme les groupes de produits agricoles ont tendance à être volontaires en nature et dépendant en grande partie sur le soutien des donateurs, l'amélioration des opérations d'une

manière durable est souvent subtile et leur succès dépend du niveau de vigueur ou du zèle de quelques opérateurs solitaires. Cela a tendance à affecter des perceptions des parties prenantes à propos des motifs et de la confiance dans la capacité de livrer des services tels que les renseignements des prix exacts et à temps. En plus, en raison des contraintes de ressources, les secrétariats ont tendance à être maigres mais l'incapacité d'attirer le personnel qualifié et d'innover plus agressivement dans le TIC exclut l'efficacité (surtout dans l'analyse de données, la diffusion/communication et le plaidoyer), c'est pourquoi les membres hautement commercialisés et/ou grands ont tendance à fuir le patronage actif. Ce dilemme est exacerbé dans les situations où les dichotomies de politique existent, par exemple où les grands producteurs de maïs et de blé recommandent de hauts tarifs d'importation pendant que les meuniers demandent leur réduction ou abolition.

Finalement, les groupes de production agricoles régionaux doivent s'occuper aussi du problème concernant l'engagement des ministères des gouvernements qui s'occupent de la recherche, de la vulgarisation et du règlement des produits agricoles et du commerce : la façon dont le gouvernement est représenté dans le groupe de produits peut être délicate du fait que ces groupes font souvent pression au gouvernement pour les réformes politiques en faveur de son adhésion. Nous mentionnons ces problèmes pour accentuer le besoin, non seulement de renforcer la capacité des groupes de produits régionaux, mais aussi la nécessité d'être innovateurs et proactifs du point de vue de leur engagement et des stratégies de diffusion.

Nos enquêtes de référence et consultations se sont concentrées sur les tentatives de répondre à ces questions pour préparer le terrain aux activités de formation du personnel des groupes de production agricole régionaux. Les efforts de renforcement de capacité et les stratégies doivent être assez complets afin de représenter le fait que les acteurs du commerce transfrontalier sont rarement spécialisés et leurs besoins élémentaires couvrent souvent des domaines divers incluant le crédit, le transport, le stockage, les informations du marché et l'assurance. Alors que certains peuvent survivre juste dans un chômage déguisé, d'autres peuvent être tout à fait sophistiqués, commercialement et technologiquement.

8.2 Les stratégies qui ont été appliquées pour renforcer la capacité d'EAGC et de CHA

Les principaux objectifs de collaboration avec le Conseil des Grains de l'Afrique de l'Est (EAGC) et le Conseil Horticole pour l'Afrique (CHA) peuvent être résumés comme suit :

a) La participation dans la conception du travail de terrain et méthodes et instruments de collecte de données

Pendant la préparation des instruments et la conception de méthodes de collecte de données, des cadres supérieurs de l'EAGC et du CHA ont été invités à participer aux discussions et aux ateliers de planification de recherche tenus à Nairobi. Les représentants d'EAGC et de CHA invités dans ces ateliers ont participé activement au développement des listes de contrôle et des

questionnaires utilisés dans le travail sur terrain. Ils ont participé aussi comme apprentis à un atelier de formation de deux jours pour l'élaboration des cartes des corridors et l'élucation des données en utilisant les questionnaires sur les chaînes de valeur.

b) La participation dans l'analyse et la collecte de données sur terrain

Pendant la collecte de données, l'EAGC et le CHA ont fourni des assistants de recherche qui ont accompagné les chercheurs du MA/REMPAI sur terrain. L'EAGC a fourni en particulier trois assistants à la collecte de données en Ouganda, Tanzanie, Burundi et Kenya. Après avoir été formé sur terrain pendant les premiers jours, le personnel d'EAGC et du CHA était capable de recueillir des données tout seuls comme les assistants de recherche de MA/REMPAI. Ils ont aussi participé dans l'écriture des rapports préliminaires de cartographie de corridors, qui ont été utilisés plus tard pour échantillonner des acteurs du marché individuels dans ces corridors. De plus, ils ont formé des moniteurs de frontière aux points de frontière différents et ont supervisé la collecte d'information sur les volumes de produits échangés officiellement et sur les prix. Dans les bureaux du MA/REMPAI, les analystes de données du EAGC et du CHA ont participé activement à l'entrée de données et à l'analyse pour une période de deux mois.

c) Le partage de documents de recherche et de données

L'EAGC a beaucoup contribué à cet aspect puisqu'il avait déjà été impliqué dans la recherche empirique sur le commerce transfrontalier de grains et des haricots. Pendant le développement des instruments de recherche par le MA/REMPAI, l'EAGC a fourni des contacts de consultants et d'organisations qui ont des intérêts dans la recherche sur le commerce transfrontalier, et le matériel qu'ils ont utilisé. Par le biais des initiatives d'EAGC, le consultant avait accès aux données d'UBOS, FEWSNET et d'autres organisations/chercheurs. Cette collaboration directe avec l'EAGC a beaucoup facilité le développement des méthodes de recherche de haute qualité qui sont acceptables aux autres parties prenantes et partenaires régionaux de recherche dans le commerce transfrontalier. En échange, l'EAGC a profité de l'expérience des consultants et était capable de traiter certains des problèmes rencontrés au cours de ces recherches transfrontalières antérieures. Par exemple, le problème de traçabilité de l'origine de la destination des produits échangés dans le commerce transfrontier a été adressé pendant ces échanges.

d) La préparation conjointe d'investissements potentiels et la diffusion du matériel de plaidoyer politique dans la région

L'EAGC et le CHA ont été activement impliqués pendant les séances de réflexion qui ont identifié les investissements potentiels documentés dans le rapport. C'était important puisqu'ils sont parmi les premières organisations qui mettront en application des investissements proposés. Ils ont été aussi activement impliqués dans l'écriture du rapport et particulièrement dans la justification des problèmes politiques pertinents qui sont liés au commerce transfrontalier des produits alimentaires.

Références

Ackello-Ogutu, C. (1996). Methodologies for estimating Informal Cross-Border trade in Eastern and Southern Africa. USAID SD Publication Series, Technical Paper # 29.

Ackello-Ogutu, C. and P. Echessah, *Editors* (2001). Non-Tariff Barriers and other Obstacles to Trade in East Africa. Associates in Rural Development (ARD) and USAID, REDSO/ESA. Nairobi, August

Ackello-Ogutu, C. (2005). Kenya's Grain Milling Industry. World Bank/Washington, July

Ackello-Ogutu, C., S. K. Hargreaves and P. Kalerwa (2007). Suitability of Establishing Disease-Free Export Zones for Livestock and Livestock Products in Kenya

Ackello-Ogutu, C. (2008). Supply and Demand for Major Agricultural Commodities in the COMESA Region. COMESA Secretariat, Lusaka, Zambia; November

Ackello-Ogutu, C.; M. Wales; M. Guellouz; S. Kisia; N. Koffi-Tessio; J. Mangisoni; and, S. Tembo (2009). Review of the NEPAD Comprehensive African Agriculture Development Program (PDDAA). NEPAD/PDDAA Secretariat; April

Ackello-Ogutu, C. (2011). Managing Food Security Implications of Food Price Shocks in Africa: Journal of African Economies, Vol. 20, AERC Supplement 1, pp. i100–i141

Afewerk Aklilu, L. Eтуру; and C. Ackello-Ogutu, (2005). Evaluation of BAD Bank Group Assistance Strategy for the Agriculture and Rural Development Sector of Kenya. August, BAD/Tunis. July

Ariga, J. (2011). Encouraging private investment in agricultural research: Myth or necessity for developing countries. Knowledge for Development. <http://knowledge.cta.int/en/Dossiers/S-T-Policy-making/S-T-policy-dialogue/Articles/Encouraging-private-investment-in-agricultural-research-Myth-or-necessity-for-developing-countries>

ASARECA (Association for Strengthening Agricultural Research in Eastern and Central Africa) (2008). *Responding to the food price crisis in Eastern and Southern Africa: Policy options for national and regional action*. ASARECA, Entebbe

Abbott, P., and Battisti, A.B. (2009). Recent global food price shocks: causes, consequences and lessons for African governments and donors. AERC BiannAUI Conference on Global Food Price Shocks: Causes, Consequences and Policy Options in Africa. Mombasa, Kenya, May 30, 2009

ASARECA/IFPRI (2005). Strategic Priorities for Agricultural Development and Agricultural Research-for-Development in Eastern and Central Africa

Badiane, O. (2008). *Sustaining and Accelerating Africa's Agricultural Growth Recovery in the Context of Changing Global Food Prices*. IFPRI Policy Brief No.9. International Food Policy Research Institute, Washington DC

Behnke, R. and Osman, H.M. (2012). The Contribution of Livestock to the Sudanese Economy. IGAD LPI Working Paper No. 01 – 12.

Beintema N. and G. Stads (2011). African Agricultural R&D in the New Millennium: Progress for Some, Challenges for Many

Binswanger-Mkhize H. P., D. Byerlee, A. McCalla, M. Morris and J. Staatz (2011). The growing opportunities for African agricultural development. Prepared for the ASTI/IFPRI–FARA

Calzadilla, A., T. Zhu, K. Redhanz, R. S. J. Tol, and C. Ringler (2009). *Economywide Impacts of Climate Change in Sub-Saharan Africa*, IFPRI Discussion Paper No. 873 (Washington, DC: International Food Policy Research Institute)

Conference on Agricultural R&D: Investing in Africa's Future - Analyzing Trends, Challenges, and Opportunities. Accra Ghana, 5-7 December.

COMESA, Common Market for Eastern and Southern Africa (2008). COMESA Region Concept Paper for PDDAA Pillar 3. Increase Food Supply, Reduce Hunger and Improve Responses to Food Emergency Crises

Delgado, C.L., M.W. Rosegrant and S. Meijer (2001). Livestock to 2020: The Revolution Continues. Paper presented at the annAUl meetings of the International Agricultural Trade Research Consortium (IATRC), Auckland.

Desta M.G. 2007. The regulatory framework for trade in IGAD livestock products. Intergovernmental Authority on Development (IGAD) Livestock Policy Initiative, Addis Ababa, Ethiopia.

Dorward, A. and Kydd J. (2003). Policy Reform in sub-Saharan Africa. Paper presented at the Policy Reform and Adjustment Workshop, Imperial College London (Wye Campus), 23-25 October 2003. Centre for Development and Poverty Reduction, Wye Campus, Imperial College London

El Dirani, O.H., M.A. Jabbar and B.I. Babiker (2009). Constraints in the market chains for export of Sudanese sheep and sheep meat to the Middle East. Research Report 16. Department of Agricultural Economics, University of Khartoum, Khartoum, the Sudan, and ILRI (International Livestock Research Institute), Nairobi, Kenya. 93 pp.

El-Gaali, E. and M. Satti (2009). Genetic characterization of two Sudanese goat breeds (*Capra hircus*) using RAPD molecular markers. *African Journal of Biotechnology*, 8(10):2083-2087.

FEWS NET (Family Early Warning System Network). 2010. *Cross-border livestock trade assessment report: impacts of lifting the livestock import ban on food security in Somalia, Ethiopia, and the Djibouti borderland*.
http://www.fews.net/docs/Publications/east_Crosspercent20border_2010_10_final.pdf

FAO (2004). *Medium Term Outlook for Agricultural Commodities*. Rome: Food and Agriculture Organization of the United Nations

FAO (2008). *The State of World Commodity Markets: What happened to World Food Prices and Why*

FAO-GIEWS (Global Information and Early Warning System) (2008). Policy measures taken by governments to reduce the impact of soaring prices. Web resource:
<http://www.fao.org/giews/english/policy/index.asp>

Genova, C.K., Weinberger, H.B. An, D.D. Dam, N.T.T. Loc, L.N. Thinh and N.T.T. Thuy (2006). Postharvest loss in the supply chain for vegetables – The case of chili and tomato in Viet Nam. AVRDC – The World Vegetable Center, ShanHAU, Taiwan. ROC. AVRDC Publication No. 06-685, Working Paper No. 18, 43pp

Ghanem, H., W. Martin, K. Elliot, J. Glauber and U. Dadush (2011). Soaring food prices: Causes, Consequences and Remedies. carnegieendowment.org/files/0406_transcript_foodprices1.pdf

Holling, C.S. (2001). 'Understanding the complexity of economic, ecological, and social systems', *Ecosystems* 4 390–405

Hossain, N. and D. Green (2011). *Living on a Spike: How is the 2011 food price crisis affecting poor people?* London, IDS/Oxfam: 47.

Hulme, M., Doherty, R.M., Ngara, T., New, M.G. and Lister, D. (2001). African climate change: 1900-2100. *Climate Research* 17:145-168

IMF (International Monetary Fund). 2007. *The Balance of Payments Impact of the Food and Fuel Price Shocks on Low-Income African Countries: A Country-by-Country Assessment*. The African Department, June

Kaplinsky, R. and Morris, M. (2002). *A handbook for value market chain research*. Canada: IRDC. <http://www.bds-ethiopia.net/sector-library/cluster-handbook.pdf> - accessed 28 June 2008

Karugia, J. et al (2007) ReSAKSS (2010). *The impact of Non-tariff barriers on maize and beef trade in East Africa* by Joseph Karugia et al, working paper no. 29

KIPPRA, Kenya Institute for Public Policy Research and Analysis (2009). AnnAUI Economic Report

Little, P. D., T. Teka, and, A. Azeze (2001). Cross-Border Livestock Trade and Food Security in the Horn of Africa: An Overview. A Project by CRSP/OSSREA funded by USAID/REDSO

Mauyo L. W. et al (2007). Legal and institutional constraints to Kenya-Uganda cross-border bean marketing. African Journal of Agricultural Research Vol. 2 (11), pp. 578-582, November Kenya Agricultural Productivity Project (KAPP)

Mendelsohn, R., Dinar, A. and Williams, L. (2006). 'The distributional impact of climate change on rich and poor countries', *Environment and Development Economics* 11 159-178

Nelson, G. C., M. Rosegrant, J. Koo, R. Robertson, T. Sulser, T. Zhu, S. Msangi, C. Ringler, A. Palazzo, M. Batka, M. Magalhaes, D. (2009). Climate Change Impact on Agriculture and Costs of Adaptation

Omiti J. and Irungu P. 2002. *Institutional and policy issues relevant to pastoral development in Kenya*. Discussion Paper No. 031/2002. Institute of Policy Analysis and Research, Nairobi, Kenya.

Omilola, B., M. Yade, J. Karugia, and P. Chilonda (2010). Monitoring and assessing targets of the PDDAA and OMDs in Africa. RESAKSS Working Paper No. 31

Pavanello, S. 2009. *Pastoralists' vulnerability in the Horn of Africa: exploring political marginalization, donors' policies, and cross-border issues*. Humanitarian Policy Group, Overseas Development Institute, London, United Kingdom.

ReSAKSS (2008). Regional Strategic Analysis and Knowledge Support System. AnnAUI Trends 2008: Monitoring agricultural sector performance, growth and poverty in Africa. Washington DC

von Braun, J., Ahmed, A., Asenso-Okyere, K. Fan, S., Gulati, A., Hodinott, J., Pandya-Lorch, R., Rosegrant, M.W, Ruel, M., Torero M., van Rheezen, T., von Grebmer, K. (2008). *High Food Prices: The What, Who, and How of Proposed Policy Action*. IFPRI Policy Brief Washington DC

von Braun, J. and R. Meinzen-Dick (2009). *Land Grabbing by Foreign Investors in Developing Countries: Risks and Opportunities*. IFPRI Policy Brief 13. Washington, DC: International Food Policy Research Institute

von Braun, J., J. Lin and M. Torero (2009). Eliminating Drastic Food Price Spikes – a three pronged approach for reserves. IFPRI Discussion Note. International Food Policy Research Institute, Washington DC

Wanyonyi L., et al (2007). Cross-border bean market performance in western Kenya and eastern Uganda by African journal of Agricultural Research Vol 2 (11) pp 578-582

WBCSD and IUCN (2008). World Business Council for Sustainable Development (WBCSD) and IUCN (<http://knowledge.cta.int/en/content/view/full/7739>)

World Bank, (2004). *2004 World Development Indicators*. Washington, DC: The World Bank

World Bank (2007b). World Development Report 2008: Agriculture for Development. Washington, World Bank

World Bank (2009). *Awakening Africa's Sleeping Giant; Prospects for Commercial Agriculture in the Guinea Savannah Zone and Beyond*. Directions in Development. Washington, DC: World Bank and FAO

World Bank and International Finance Corporation (2011). *Doing Business 2011, Making a Difference for Entrepreneurs*, Washington DC

World Bank (2011). *Facilitating cross-border trade between the RDC and neighbors in the great lakes region of Africa: improving conditions for poor traders*

Yutaka, Y., G. Ngugi and E. Asebe, (2011). *Enhancing the recent growth of cross-border trade between South Sudan and Uganda by*

**ANNEXES : les investissements potentiels pour faciliter le commerce
transfrontalier**

CATÉGORIE I : LES INVESTISSEMENTS OÙ L'INITIATIVE DU BASSIN DU NIL (NBI)
JOUÉ UN RÔLE PRINCIPAL DE COORDINATION

Project 1	Amélioration des sites de débarquement au Lac VTICoria
Résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)	<p>Les composantes principales : i) le financement de crédit innovateur pour différents acteurs du marché ii) la modernisation de plages de débarquement et le placement de leur gestion entre les mains des gestionnaires locales capables; iii) améliorer la sécurité dans les opérations de transport sur eau; iv) la modernisation du système de transport et la standardisation du transport sur l'eau des fruits & légumes et des grains de produits alimentaires avec d'autres modes de transport v) l'harmonisation des initiatives et stratégies politiques visant l'amélioration du transport et de la productivité autour du Lac</p> <p>Les avantages principaux : l'augmentation de la compétitivité, l'efficacité de transport et la réduction de pertes post-récolte; la liaison améliorée entre des régions avec des réserves de consommations et des régions déficitaires; réduction des contraintes sur les routes de transport; possibilités d'emploi augmentées; les motivations aux producteurs locaux de fruits & légumes et des grains; l'accès aisé au financement.</p>
Le Contexte Régional / National (les contraintes adressées; comment il intègre dans les buts des stratégies politiques)	<p>Les contraintes adressées : le chômage et la pauvreté parmi les membres des ménages dépendant aux activités sur l'eau comme moyens de subsistance; le sous-exploitation des ressources d'eau du Lac (par exemple pour l'irrigation des fruits et de légumes); un pauvre réseau de transport routier des pays autour du Lac; les hautes concentrations dans les affaires de transport sur l'eau en raison du manque de ressources pour acquérir l'équipement de transport moderne; et des pertes post-récoltes élevées.</p>
Les parties prenantes principales (les meneurs et ceux qui vont probablement en profiter)	<p>Les agro-processeurs et exportateurs; les opérateurs dans le transport; les fournisseurs d'équipement de transport; les conseils de comté locaux; les agents de sécurité des gouvernements; les ministères de l'Agriculture; les banques, les inspecteurs de santé des cultures.</p>

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

Les pays bénéficiaires	Les pays d'CAE, le Soudan du Sud et la RDC
Activités de mise en application	Les composantes d'investissement proposées sont complémentaires, mais les initiatives visant l'amélioration des sites de débarquement, de financement et de la sécurité devraient avoir la priorité. Il y aura le besoin d'une étude de faisabilité
Calendrier	5 ans
Estimation des coûts	L'étude de pré-faisabilité, les experts du commerce remboursables et la logistique (22 mois) = 303 000 Dollars américains Ateliers = 120 000 Dollars américains ; TOTAL = 423 000 Dollars américains

Projet 2	Les barrages en terre stratégiques le long des corridors de commercialisation du bétail
Résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)	<p>Composantes principales : (i) les études de faisabilité pour identifier des sites convenables le long des corridors du bétail vivant, (ii) la construction de barrages de grandeur standard recommandée aux points stratégiques le long des corridors de commerce du bétail, (iii) la mise en service de ces barrages et (iv) le renforcement des capacités des communautés vivant le long des corridors pour maintenir ces barrages</p> <p>Avantages : un meilleur accès à l'eau par le bétail et les ménages, la disponibilité d'eau pour la production et la conservation du pâturage, la production limitée de récolte par l'irrigation, la réduction des conflits liés à l'eau, une conservation générale de l'environnement, les animaux de qualité en bonne santé qui sont vendus à des prix plus élevés et une augmentation du commerce de bétail vivant</p>
Le contexte régional / national (les contraintes adressées; comment il s'intègre dans les buts	Une grande partie des eaux de pluie dans les régions pastorales dans la région se perd par le biais de l'évaporation et de l'flux. Cette eau pourrait être capturée dans les digues de terre et utilisée dans la production du bétail, de l'agriculture à petite échelle et pour l'utilisation domestique.

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

des stratégies politiques)	Le manque d'eau et de pâturage forcent le bétail à faire de longues distances de marches et ainsi perd du poids du corps durant ce processus ce qui fait qu'il est vendu à des prix bas au marché. Beaucoup de plans stratégiques et de développement au niveau national le long des corridors de bétail vivant expriment le besoin de profiter de l'eau de bonne qualité pour le bétail et l'utilisation domestique par la collecte d'eau comme technique simple de distribution d'eau à bas prix, dans les régions arides et semi-arides. La construction de barrages en terre
Les principales parties prenantes (les conducteurs et ceux qui vont probablement en profiter)	Le gouvernement, les organisations de société civiles, les communautés, AU/IBAR, NBI, IGAD, le secteur privé (par exemple les associations du marketing de bétail et les exportateurs)
Les pays bénéficiaires	Le Kenya, l'Éthiopie, le Soudan (incluant le Soudan du Sud) et l'Égypte et leurs partenaires commerciaux dans le commerce du bétail vivant
Activités de mise en application	La construction des barrages en terre devrait aller main dans main avec la conservation du sol et d'eau pour faciliter la durabilité. Les communautés bénéficiaires devraient participer à la planification et dans l'exécution du projet, par le biais de la contribution directe au travail, de la terre ou par le biais de l'argent. Chaque pays dans le corridor du bétail pourrait construire son propre ensemble des barrages en terre. Le NBI doit coordonner les efforts nationaux afin de garantir la concurrence. L'étude de faisabilité sera exigée, en incluant des services d'un économiste spécialisé dans le commerce et d'un ingénieur civil.
Calendrier	Deux périodes de mise en application de 5 ans
L'estimations des coûts	L'étude de pré-faisabilité, les prix remboursables et la logistique (23 mois) = 317 000 USD; atelier = 120 000 USD; Total = 437 000 USD

Projet 3	Les équipements de stockage stratégique des grains, des fruits et des légumes
Résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)	<p>L'équipement de stockage doit être situé dans les régions de production importantes et le long des routes commerciales</p> <p>Composantes : i) l'équipement de stockage Sec du maïs, du riz, des haricots et des pommes de terre irlandaises; ii) l'équipement d'entreposage frigorifique des bananes, des fruits de la passion et des ananas et des pommes de terre irlandaises. Par ce projet, le commerce de grains/haricots, des légumes et des fruits sera amélioré; les revenus de l'agriculture augmenteront et la sécurité alimentaire dans la région sera garantie.</p> <p>Avantages principaux : réduire la détérioration et le gaspillage, la gestion des fluctuations/variabilités des prix entre les saisons; garantir la sécurité alimentaire dans les pays/régions déficitaires; la régularisation de l'approvisionnement alimentaire et l'augmentation de l'accessibilité et; garantir une qualité améliorée et maintenue tout au long de l'année; et l'augmentation des revenus des producteurs</p>
Le contexte régional / national (les contraintes adressées; comment il s'intègre dans les buts des stratégies politiques)	<p>Les régions cibles ont des routes en mauvais état et de pauvres infrastructures du marché, connaissent des fluctuations des prix régulières entre les saisons et n'ont pas de sécurité alimentaire de manque et des normes d'emballage. De plus, il y a de pauvres où pas d'équipement de stockage sur les marchés situés dans les régions de production et les routes commerciales. Le projet adressera donc ces contraintes et garantira l'autosuffisance en approvisionnement alimentaire de ces régions. En plus, le projet encouragera l'utilisation efficace d'eau puisque les agriculteurs produiront tout au long de l'année</p>
Les principales parties prenantes (les conducteurs et ceux qui vont probablement en	<p>Les conducteurs de ce projet seront des pays d'Initiative du Bassin du Nil et des Groupes de Produits Régionaux tels que le Conseil Horticole de l'Afrique (CHA) et le Conseil de Grain de l'Afrique de l'est (EAGC). La durabilité du projet sera garantie par le CHA et l'EAGC. Les bénéficiaires ultimes sont les pays membres et leurs populations. Spécifiquement, les producteurs recevront de bons prix tout au long de l'année et les besoins alimentaires des consommateurs seront satisfaits. Les femmes et les jeunes seront employés dans différentes tâches dans le stockage : dans le triage et le classement, l'emballage, le contrôle de qualité et la</p>

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

profiter)	gestion
Les pays bénéficiaires	L'Égypte, le Soudan, le Soudan du Sud, l'Éthiopie, le Kenya, la Tanzanie, l'Ouganda, le Rwanda, le Burundi, la RDC et le Secteur privé
Activités de mise en application	Les études de pré-faisabilité seront exigées, suivies par la réunion/ateliers des pays NBI, CHA, EAGC et d'autres acteurs
Calendrier	3 ans
L'estimations des coûts	Le cabinet-conseil pour l'étude de faisabilité (22 mois) = 300 000 USD; Remboursements et ateliers = 100 USD, 000; 400 000 USD total

Projet 4	Centre de formation en commerce des produits agricoles
Résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)	<p>Le programme d'études comprendra des leçons de théorie, des séances pratiques et des stages</p> <p>Les thèmes d'apprentissage à inclure : l'introduction à l'économie et aux concepts fondamentaux du commerce international; l'introduction en langues commerciales les états riverains du Nil (l'anglais, le français, l'arabe, le Swahili); l'économie politique des pays du Bassin du Nil et leurs politiques commerciales; les concepts d'intégration régionale et de finance et commerce globales (les tarifs, les barrières non-tarifaires; les taux de change; le WTO etc); la sécurité et les normes alimentaires; le transport et la gestion de communication; l'utilisation d'eau dans le commerce & les marchés; les investissements et mobilisation de ressources; les quittance d'entrepôt; les marchés aux enchères; l'analyse des chaînes de valeur des produits agricoles; l'étude et l'analyse de marché; lois des contracts; la normalisation de la qualité alimentaire (par exemple des aliments organiques); la gestion des impacts de changement climatique; soyez en</p>

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

	<p>conflit la direction et l'adaptation; l'assurance</p> <p>Avantages principaux : une meilleure compréhension des avantages et stratégies politiques du commerce et les facteurs les influençant orientent la formation basée sur la pratique</p>
Le contexte régional / national (les contraintes adressées; comment il s'intègre dans les buts des stratégies politiques)	Le manque de connaissances et compétences spécialisées dans le commerce, le transport et la transformation agro-alimentaire
Les principales parties prenantes (les conducteurs et ceux qui vont probablement en profiter)	Le personnel dans les institutions régionales telles que les douanes, la collecte de revenu, la santé des produits agricoles, la sécurité, le bureau de normalisation, les universités, les agro-processeurs, les transporteurs, CERs, etc
Les pays bénéficiaires	Tous
Activités de mise en application	Un Diplôme d'une année offert après d'intenses cours modulaires, stage et un projet de mémoire Administré par EAGC mais situé dans une des universités des pays du Bassin du Nil
Calendrier	5 -10 ans
L'estimations des coûts	Catégories de prix principales : Une étude de pré-faisabilité pour évaluer : i) les composantes d'établissement juridiques et autres exigences; ii) l'infrastructure physique nécessaire iii) les besoins en personnel; iv) les modes de formation et d'attachement; et v) la demande et la durabilité. Les services de cabinet-conseil (4 mois) et les coûts rattachés = 66 000 USD; atelier =USD 60 000; Total = 126 000 USD
Calendrier	5 -10 ans

Projet 5	La transformation agro-alimentaire des grains
<p>Résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)</p>	<p>L'infrastructure de traitement agro-alimentaire pilote pour l'industrie artisanale de production de l'huile du maïs et des haricots par les femmes et les jeunes. Quatre composantes sont essentielles, à savoir :i) la mise en place d'infrastructure physique (par exemple les espaces de travail et de stockage); ii) les machines et équipements; iii) les services financiers; et, iv) la formation des bénéficiaires et le marketing (des connaissances de la transformation agro-alimentaire, l'analyse du marché et les liaisons avec d'autres acteurs et les points de vente)</p> <p>Avantages principaux : la production d'huile du maïs et des haricots sert à de nombreux usages essentiels à la sécurité alimentaire nationale et aux stratégies visant l'élimination de la pauvreté dans le Bassin du Nil dont : i) l'addition de valeur au niveau du producteur et la création d'emploi surtout pour les femmes et les jeunes; ii) la substitution d'importation; et, iii) l'augmentation des réserves d'huiles comestibles dans des zones rurales améliore l'accès à ces produits aux prix abordables et contribue aux régimes améliorés et la nutrition parmi les ménages ruraux pauvres.</p> <p>Le projet pilote créerait aussi des opportunités d'emploi supplémentaires et des revenus par le biais de la fabrication locale des machines et outils aussi bien que de leurs réparations</p>

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

Le contexte régional / national (les contraintes adressées; comment il s'intègre dans les buts des stratégies politiques)	Les contraintes principales sont d'habitude le manque de connaissances techniques de transformation agro-alimentaire parmi les entrepreneurs potentiels et de ressources financières pour acheter l'équipement nécessaire et les machines. Le but des politiques nationales est d'augmenter la productivité agricole de grains et haricots à la longue et cet investissement particulier sert de moyen de création des marchés pour les surplus vendables attendus et minimiser des pertes post-récolte et des prix bas qui suivent des surabondances de l'offre
Les principales parties prenantes (les conducteurs et ceux qui vont probablement en profiter)	EAGC et le secteur privé
Les pays bénéficiaires	L'Ouganda, le Kenya, la Tanzanie, le Rwanda, le Burundi, la RDC; et le Conseil horticole Africain du Secteur privé
Activités de mise en application	Les études de pré-faisabilité et de faisabilité sont recommandées
Calendrier	3 ans
L'estimations des coûts	Les services de cabinet-conseil (5.5 mois de l'homme) et les prix rattachés = 76 000 USD; atelier =USD 60 000; Total = 136 000 USD

Projet 6	Transformation agr-alimentaire des fruits
<p>Résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)</p>	<p>Cet investissement comprend deux différentes composantes :a) l'infrastructure de transformation agro-alimentaire pour la production du jus; et, b) l'infrastructure pilote de transformation agro-alimentaire pour produire du vin de banane par les femmes et les jeunes. Les aspects techniques sont les mêmes que pour la transformation agro-alimentaire des huiles du maïs et des légumes, à savoir : i) l'infrastructure physique (par exemple les espaces de travail et de stockage); ii) les machines et l'équipement; iii) les services financiers; et, iv) la formation des bénéficiaires et la commercialisation (les connaissances en transformation agro-alimentaire, l'analyse du marché et les liaisons avec d'autres acteurs de marché et les points de vente).</p> <p>Avantages : i) la valeur ajoutée au niveau du producteur et la création d'emploi; ii) la substitution d'importations; iii) la réduction des pertes post-récoltes; et, iv) la promotion de la commercialisation parmi les producteurs à petite échelle ou les fruits</p>
<p>Le contexte régional / national (les contraintes adressées; comment il s'intègre dans les buts des stratégies politiques)</p>	<p>Certaines des contraintes adressées sont des pertes post-récolte et une faible productivité; les niveaux bas de commercialisation et d'accès au marché; un niveau bas d'addition de valeur s'approchant des régions de production excédentaires mène à des coûts élevés lors que les fruits sont transportés sur de longues distances aux processeurs basés dans les zones urbaines. La demande des jus est élevée en raison de l'augmentation de revenus et de la prise de conscience de de leur valeur nutritif. La consommation de fruits par habitant dans le Bassin du Nil, comme dans d'autres parties de l'Afrique sub-Saharienne, tombe en-dessous des niveaux recommandés en dépit des signes positifs de revenus par tête croissants et d'urbanisation augmentante, ce qui devrait donner une impulsion aux changements alimentaires.</p> <p>À part des succès de la Tanzanie, le Bassin du Nil n'est pas bien connue pour la production de vin et il n'y a aucune étude pour montrer si en effet la région a un avantage dans la production de vin, surtout comparé à l'Afrique du Sud qui est un des exportateurs importants de vin. La quête d'augmenter la production du vin à la banane dans la région provient en grande partie du potentiel inexploité, les pertes post-récoltes élevées, une addition de valeur et commercialisation limitées et une longue histoire de production d'alcools traditionnels de la banane (par exemple au Rwanda, le Burundi et l'Ouganda).</p>

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

Les principales parties prenantes (les conducteurs et ceux qui vont probablement en profiter)	Le Secteur privé et le Conseil Horticole de l'Afrique. Les principaux bénéficiaires seront des producteurs et des entrepreneurs dans les régions/pays de productions importantes. Les jus sont favorables médicalement et nutritivement donc les consommateurs de différentes catégories profiteront aussi bien que les enfants et les personnes vulnérables aux maladies et en manque de vitamines (les enfants et les mères dans l'attente)
Les pays bénéficiaires	L'Ouganda, le Kenya, la Tanzanie, le Rwanda, le Burundi et la RDC
Activités de mise en application	Les études de pré-faisabilité et de faisabilité sont recommandées
Calendrier et estimation des coûts	Calendrier de 3 ans. Les services de cabinet-conseil (le vin à la banane 5.5 + le jus de fruits 11.0 = 16.5 mois) et les prix rattachés = 250 000 USD; atelier =USD 70 000; Total = 320 000 USD

Projet 7	Traitement agro-alimentaire des produits animaliers
Résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)	<p>Les industries artisanales produisent du fromage, du ghî et des produits sanguins Les aspects principaux de l'investissement visent: i) l'infrastructure physique (par exemple les espaces de travail et le stockage); ii) les machines et les équipements; iii) les services financiers; et, iv) la formation des bénéficiaires et la commercialisation (des connaissances de la transformation agro-alimentaire, l'analyse du marché et les liaisons avec d'autres acteurs du marché et les points de vente)</p> <p>Avantages : i) L'addition de valeur au niveau de la production; ii) la création d'emploi; iii) le fait de satisfaire la demande dans les marchés spécialisés; et, iv) l'accomplissement de l'équité sociale en donnant le droit aux</p>

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

	femmes et aux jeunes surtout parmi les communautés de production traditionnelle de bétail
Le contexte régional / national (les contraintes adressées; comment il s'intègre dans les buts des stratégies politiques)	<p>L'aspect principal qui sera adressé par ce projet est la marginalisation historique de femmes et des jeunes dans les régions pastorales du Bassin du Nil. Les réserves de bétail de la région comptent sur la production pastorale dont le produit est en grande partie contrôlé par les hommes en dépit des rôles importants joués surtout par le jeune comme dans l'assemblage et l'abreuvement des animaux. L'obtention de revenus par les femmes et les jeunes dans ces régions pastorales est encore loin de la réalisation de certains des Buts de Développement du Millénaire (surtout sur la réduction de la pauvreté, la nutrition et l'accès à l'éducation et aux équipements de santé) – ceux-ci sont des buts politiques importants pour tous les gouvernements de la région.</p> <p>En raison du fait que le bétail vivant est d'habitude transporté vers des régions à hautes consommantes importantes pour l'abattage, les producteurs laissent passer beaucoup d'opportunités d'ajout de valeur et ces aspects seront traités par ces investissements proposés. Les communautés ont des connaissances traditionnelles pour faire du fromage et du ghî et le sang est normalement consommé dans le régime alimentaire local des gens. Le problème principal concerne la façon d'augmenter la production et la commercialisation des produits par la promotion de l'utilisation d'équipement plus efficace, l'emballage/marqAUge au fer rouge convenable, des liaisons avec de plus grands processeurs et la recherche des marchés spécialisés dans la région et à l'étranger. Le fait d'amener des abattoirs dans des régions de production (la décentralisation pour laquelle les parties prenantes font campagne pour au Kenya) rendra les industries artisanales plus profitables et durables, mais soulève d'autres défis.</p>
Les principales parties prenantes (les conducteurs et ceux qui vont probablement en profiter)	Secteur privé; Association du marketing de Bétail du Bassin du Nil. Les femmes et les jeunes profiteront mais cela ne devrait pas être considéré comme allant de soi puisqu'ils pourraient être considérés comme pourvoyeurs de travail bon marché, puisque de plus grands entrepreneurs émergeront selon la rentabilité et la complexité des systèmes de commercialisation, lorsque le projet dépassera des étapes pilotes

Les pays bénéficiaires	L'Égypte, Le Soudan, le Soudan du Sud, l'Éthiopie et le Kenya
Activités de mise en application	L'étude de pré-faisabilité pour évaluer : la production et les tendances de consommation; la demande projetée dans les marchés spécialisés; la compétitivité des produits de l'industrie artisanale; et, la forme de potentiel de commerce transfrontalier amélioré
Calendrier et estimation des coûts	Calendrier de 5 ans. Les services de cabinet-conseil (5.4 mois) et les coûts rattachés = 75 000 USD; atelier =USD 25 000; Total = 100 000 USD

CATÉGORIE II : LES INVESTISSEMENTS EXIGEANT LA COLLABORATION ENTRE NBI ET D'AUTRES PARTENAIRES RÉGIONAUX

2.1 FRUITS ET LÉGUMES

Projet 8	Centres régionaux de Multiplication de Semences
Résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)	Couvre trios composantes: la banana, le fruit de la passion et la pomme de terre irlandaise
Le contexte régional / national (les contraintes adressées; comment il s'intègre dans les buts des stratégies politiques)	La prise de conscience du besoin de semences et matériels de plantations propres est déjà créée, mais individuellement le phénomène du 'petit pays' les limite les investisseurs privés qui ne sont incapables d'apprécier des économies d'échelle en raison de la demande domestique basse. En exploitant le potentiel de recherche existant et un marché régional assuré, l'entreprise serait rendue économiquement réalisable. Dans certains cas, les projets pilotes existent déjà et sont soutenus par les organisations non

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

	gouvernementales ou par les fonds gouvernementaux. La haute demande pour les jus et les pommes de terre et de nombreuses utilisations de banane (par exemple les vins, les gâteaux, la farine pour le porridge, etc) fournit en ce moment des motivations pour l'augmentation de la production.
Les principales parties prenantes (les conducteurs et ceux qui vont probablement en profiter)	Producteurs à petite échelle; les transporteurs; les processeurs et les instituts de recherche nationaux (NRIs)
Les pays bénéficiaires	Centre de fruit de la passion au Burundi; pomme de terre irlandaise au Kenya; et la Banane en Ouganda : ces pays profiteront directement par exemple par le biais de la création d'emploi mais d'autres pays du Bassin du Nil profiteront par le biais de l'augmentation de l'offre des articles et la valeur ajoutée des produits
Activités de mise en application	NBI et des organisations de secteur privé et des centres de recherche comme NRIs, CIP, IITA
Calendrier	5 ans pour les sites initiaux et pour la continuation des programmes déjà existants
L'estimations des coûts	9 sites de réplication dans 3 pays , US\$10 millions par site; et 1 centre principal de multiplication au Kenya à US\$20 millions = US\$110 millions

Projet 9	Le système de Bonnes Pratiques Agricoles
Résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)	L'augmentation de la qualité, l'addition de valeur; l'amélioration de la sécurité alimentaire et des normes, la traçabilité et la gestion efficace de l'information du marché

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

Le contexte régional / national (les contraintes adressées; comment il s'intègre dans les buts des stratégies politiques)	Le système formera une partie de la stratégie d'accès au marché globale mais il améliorera aussi le commerce régional et augmentera l'efficacité dans la production par l'intégration verticale avec les exportateurs internationaux et les supermarchés régionaux; l'accès au financement et aux connaissances directoriales
Les principales parties prenantes (les meneurs et ceux qui vont en profiter)	Les producteurs augmenteront leur efficacité; de grands supermarchés urbains régionaux procureront des produits sûrs et standardisés
Les pays bénéficiaires	Le siège social au Rwanda et les bureaux dans tous les pays du Bassin du Nil
Activités de mise en application	CHA; CERs; groupes de producteurs; autorités de marketing/développement d'horticulture; bureaux de normes; ministères de l'Agriculture, corps des inspecteurs de santé d'équipement
Calendrier	2 ans pour s'établir
L'estimations des coûts	2 ans pour monter 9 bureaux de pays = US\$18 millions pour le plaidoyer, la formation, la communication; les coordinateurs/experts; frais de siège social de 2 années US\$1,5 millions = US\$3 millions. US\$21 millions totaux.

2.2 Les céréales et les haricots

Projet 10	Le Marché des Grains via l'internet (e-market)
Le résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)	<p>L'e-market peut être basé sur le TIC et au début sera modelé après l'e-SOKO actuellement opérationnel dans certains pays de l'Afrique Ouest et de l'est. D'autres approches semblables sont comme le Kenya Agricultural Commodity Exchange (KACE) et le DrumNet au Kenya; le Busoga Rural Open Source and Development Initiative et le FoodNet en Ouganda; le Malawi Agricultural Commodity Exchange (MACE) au Malawi; le TradeNet/E-Soko au Ghana; et, Kilosa Rural Services and Electronic Communication en Tanzanie. La plupart de ces programmes sont au stade pilote et ont rencontré beaucoup de défis de durabilité. L'investissement proposé est destiné à améliorer les entreprises existantes dans les pays tels que le Kenya et l'Ouganda en fournissant les ressources financières nécessaires, les infrastructures de télécommunication; le réseau de transport efficace; l'établissement des normes de grains (l'investissement proposé); le système de contrôle; et, les mécanismes d'assurances</p> <p>Avantages : L'activité de base du marché électronique sera de relier des acheteurs et des vendeurs en fournissant des informations du marché exacts et opportuns; une amélioration de l'intégration du marché; l'élimination d'asymétries d'information du marché et particulièrement pour les producteurs ruraux à petite échelle et les commerçants, l'augmentation du pouvoir de négociation et du revenus; et la réduction des coûts de transaction. Il peut faciliter la coordination optimale des réserves de grain et permettre ainsi aux pays de réaliser leurs bilans de nourriture et réserves stratégiques</p>
Le Contexte Régional / National (les contraintes adressées; comment il s'intègre dans les buts des stratégies	<p>Les faiblesses importantes des marchés de grains du Bassin du Nil qui seront adressés incluent : les coûts transactionnels élevés; la pauvre participation des producteurs à petite échelle au marché et leur exploitation par les intermédiaires, les commerçants et les prêteurs d'argent qui ont tendance à avoir une main supérieure du point de vue de la connaissance des tendances des prix et les conditions d'offre et la demande dans les régions lointaines; l'existence de surplus et de déficits dans de différentes parties du Bassin du Nil. Cela ferait partie des buts des gouvernements de réduire de la pauvreté et d'autonomisation, surtout pour les femmes rurales dont d'autres tâches domestiques</p>

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

politiques)	ne leur permettent pas de voyager et chercher des déterminants clés des prix et de seasonalité. Cet investissement serait aussi dans l'intérêt d'CAE et de COMESA puisqu'ils améliorent des flux commerciaux transfrontalier et une élimination de barrières physiques et de communication
Les parties prenantes principales (les conducteurs et ceux qui vont probablement en profiter)	i) Un rôle important des gouvernements dans : l'absorption des risques initiaux et le financement d'infrastructure grumeleux (tels que les satellites) et les législations nécessaires pour monter des services TIC; attirer des investisseurs internationaux et des fournisseurs de services et, où nécessaire, allouer la terre au business; et la fourniture de l'électrification rurale et le soutien des programmes d'assurances accessibles; ii) les Grands opérateurs de télécommunications et les fournisseurs d'accès Internet pour accueillir la plate-forme; iii) les agents de Secteur privé pour diriger des centres de service ruraux; iv) EAGC et d'autres groupes de produits
Pays beneficiaires	Tous
Activités de mise en application	Par les associations de public/secteur privé; la télécommunication et la connectivité Internet constituent un préalable clé pour la rentabilité augmentante, éventuelle pour les opérateurs et la durabilité. Dans les stades plus tôt déjeunant il y a un besoin pour l'entraînement d'agents populaires et fournisseurs de services et éditions peaufinantes pour faire avec les barrières de langue et les législations (surtout leur harmonisation). Une approche d'atterrissage douce serait d'augmenter des plates-formes existantes telles que KACE et électronique-SOKO
Calendrier	5 ans pour le soutien aux initiatives actuelles de secteur privé
Prix estimé	Etude de pré-feasibilité, les coûts remboursables et la logistique (15 mois) = USD 207,000; atelier = USD 80,000; Total = USD 287,000

Projet 11	Normes régionales de Maïs 2013
<p>Le résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)</p>	<p>Les aspects principaux de normes de qualité définissent des niveaux acceptables de : i) teneur en humidité (pour cent); ii) éléments étrangers, les grains de saleté; iii) matières inorganique et décoloration; iv) la proportion endommagée par les insectes nuisibles; v) grains pourris et malades; vi) grains immatures et flétris; vii) l'aflatoxine conformément aux normes ISO</p> <p>Avantages principaux : le fait d'Avoir des normes fait partie de l'addition de valeur. Ça augmente le revenus du producteur; obvie le besoin d'entreprendre l'inspection physique de produits de vente, surtout dans le commerce intra-régional; et peut être une dimension utile dans la résolution/arbitrage de dispute. C'est aussi une forme de différenciation du produit où les primes élevées sont payées pour les produits répondant aux normes établies, mais ça peut aussi servir de base pour la négociation des prix, par exemple, l'acheteur et le client peuvent être d'accord mutuellement sur les normes compromises et les prix. L'adoption et l'adhérence aux normes de qualité réduisent considérablement les prix associés à l'ajout de valeur réelle (transformation) et ainsi l'extension du prix à la consommation des produits transformés.</p>
<p>Le Contexte Régional / National (les contraintes adressées; comment il s'intègre dans les buts des stratégies politiques)</p>	<p>Les contraintes principales adressées sont : le manque d'un cadre clair par les autorités nationales et régionales pour faire respecter l'adhérence constitue un obstacle important à l'adoption; les tendances d'empressement de certains acteurs de la chaîne de valeur ont compromis les perspectives d'adoption de normes de haute qualité, puisque les producteurs avec les produits de qualité inférieure trouvent d'une façon ou d'une autre des acheteurs.</p>
<p>Les parties prenantes principales (les conducteurs et ceux qui vont probablement en profiter)</p>	<p>EAGC, les commerçants, les exportateurs, les inspecteurs de normalisation (par exemple KeBS au Kenya et à d'autres offices de normalisation); les processeurs et les partenaires de développement</p>

Pays bénéficiaires	Tous les pays
Activités de mise en application	<p>La prise de conscience parmi tous les acteurs de la chaîne de valeur, pour les sensibiliser sur la qualité et les normes</p> <p>L'accentuation des normes de qualité (GAP) doit commencer au niveau de production</p> <p>Le cadre multi-partie prenante régional pour superviser la mise en application des normes</p> <p>La collaboration entre les Offices de Normalisations pour renforcer l'adoption</p>
Calendrier	Le processus de choisir les normes acceptables peut prendre environ 5 ans. Cependant, la sensibilisation des acteurs concernés est une étape essentielle pour aider à mettre tout le monde à la même page et l'appréciation de normes de qualité dans le commerce régional, ce qui pourrait aider à franchir les pas qui suivront.
Estimation des coûts	Calendrier de 2 ans. Les services de cabinet-conseil (5.4 mois) et les prix rattachés = 75 000 USD; atelier =USD 25 000; Total = 100 000 USD

2.3 BÉTAIL

Projet 12	Vers la réalisation d'une zone indemne de maladie pour le bétail (DFZ)
<p>Le résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)</p>	<p>Les traits principaux du NB/DFZ seront : un format standard pour l'identification/marque au fer rouge d'animal; des zones de quarantaines dans des endroits stratégiques; le renforcement de la capacité des vétérinaires dans tous les pays et la collaboration inter-agence pour permettre la surveillance et le contrôle de maladie efficace ainsi que la réponse rapide aux désastres naturels et le déclenchement de maladie; l'harmonisation de règlements en relation avec le mouvement du bétail à travers les frontières.</p> <p>La rationale d'une large DFZ fondé/régional provient des difficultés rencontrées actuellement dans les zones de certains pays qui ne sont pas bien marqués par les traits géographiques naturels tels que les chaînes de montagnes, les lacs et les fleuves et les mouvements informels d'animaux vers et venant des régions 'dangereuses' à travers les frontières; et les coûts élevés de sécuriser les zones désignées, en utilisant par exemple des clôtures électriques.</p> <p>Les avantages d'un DFZ incluent l'amélioration de l'efficacité; une haute qualité de produit et la sécurité; l'accès aux marchés d'exportation; et les liaisons avec d'autres sous-secteurs dans l'industrie de bétail incluant : le foin pour engraisser le bétail, les lots de nourriture; abattoirs conciliants de l'exportation économiquement réalisables; industrie artisanale de transformation agro-alimentaire et les abattoirs</p>
<p>Le Contexte Régional / National (les contraintes adressées; comment il s'intègre dans les buts des stratégies politiques)</p>	<p>Les plans stratégiques nationaux pour les secteurs de bétail visent à adresser les contraintes principales suivantes : le manque de compétitivité et de pauvre accès au marché en raison des produits de bétail et de bétail de qualité bas (LLPs); des réserves de LLPs en diminution en raison de la dégradation des rangelands, le changement climatique et les changements démographiques tels que l'urbanisation rapide; races improductives d'animaux; l'insécurité dans les principales régions de production pastorales; et, l'incapacité du secteur de satisfaire la demande croissante pour les LLPs comme la population et l'augmentation de revenus par tête.</p>

<p>Les parties prenantes principales (les conducteurs et ceux qui vont probablement en profiter)</p>	<p>Les associations du marketing de bétail, les maisons d'abattage du secteur privé et gouvernemental, les exportateurs, les parcs d'engraissement, les départements Vétérinaires, les éleveurs</p>
<p>Pays bénéficiaires</p>	<p>Les pays de l'Afrique de l'est où les barrières géographiques naturelles rendent favorable au OIE approuvant le DFZ rentable, durable et à des liaisons qui mènent à la création d'emplois (c'est-à-dire les pays d'CAE plus le Soudan du Sud et l'Éthiopie). L'inclusion du Soudan, de la RDC et de l'Égypte pourraient mener aux problèmes logistiques surtout en ce qui concerne les contrôles de mouvement et la surveillance de maladie; ils pourraient cependant être introduits aux derniers stades.</p>
<p>Activités de mise en application</p>	<p>La stratégie de mise en oeuvre pour le DFZ doit tenir compte de sa viabilité économique (c'est-à-dire les avantages comparés aux prix). Si l'évaluation de viabilité économique échoue dans la justification d'un DFZ favorable dans le Bassin, d'autres options pratiques pourraient être explorées.</p> <p>OPTION I : les Investissements dans DFZs sont basés d'habitude sur le concept du fait de se débarrasser des hasards, plutôt que le risque posé des hasards. Le principe d'équivalence est déjà fixé dans les règlements OIE et cela permet aux pays d'utiliser d'autres stratégies de minimisation de risque pour l'accès sur les marchés et le commerce par exemple basé sur les produits (CBT).</p> <p>OPTION II : Investir dans la création des compartiments plus faciles à gérer, par exemple pour le petit bétail; Cet action pour le bétail pourrait rencontrer les défis sérieux.</p> <p>OPTION III : Promouvoir l'accès sur les marchés de bétail régionaux qui font face actuellement à plusieurs contraintes incluant le mauvais état des infrastructures, l'harmonisation de politique et le manque de produits.</p> <p>OPTION IV : Monter une approche graduelle vers l'accomplissement de DFZ régional,</p>

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

	<p>commençant par exemple avec a) le marquage au fer rouge d'animal; b) la vaccination universelle contre TADs le plus pénible.</p> <p>Le fait de monter un DFZ (ou les options suggérées au-dessus) est un bien public pour lequel les gouvernements doivent jouer un rôle principal. Les motivations devraient être fournies au secteur privé et à FDI pour lancer des investissements dans les aliments de bétail, des parcs d'engraissement, les abattoirs et d'autres transformations agro-alimentaire apparentées.</p>
Calendrier	5 années divisées en 2 périodes
Estimation des coûts	Calendrier de 5 ans. Les services de cabinet-conseil (20 mois) et les coûts rattachés = 206 000 USD; atelier = USD 75 000; Total = 281 000 USD

Projet 13	Les produits de Bétail et de produits animaux (LLP) le traitement des moyeux
Le résumé (type, buts, composantes et impacts/avantages attendus)	<p>Les composantes clés incluent : i) des abattoirs d'exportation; les stands de vente fonctionnels et l'infrastructure requis près des abattoirs (par ex l'eau, les laboratoires, téléphone et la connectivité Internet) et l'entrepôt frigorifique. ii) les pays Individuels devraient viser l'augmentation de la productivité par adoption races modernes d'animal dans leurs régions pastorales; investir dans les digues en terre et les plans d'eau; établissement des lieux de package des animaux; des zones de quarantaines; le réensemencement des rangelands ; la promotion de la production de fourrage irriguée et la récolte et le stockage de foin; iii) d'autre ajout de valeur à la production et les entreprises commerciales : traitement des aliments de bétail; des produits en corne et de cuir; les produits d'origine animale pour les marchés spécialisés (par ex le lait de chèvre et le fromage; le lait de chameau et le fromage).</p> <p>Les avantages se rapportent à la création d'emploi; la diversification de revenus dans les régions pastorales garantissant ainsi la sécurité alimentaire; la commercialisation de production animale garantissant des revenus plus élevés; la proximité aux régions de production facilitera la meilleure</p>

	<p>réponse aux désastres naturels tels que les sécheresses qui mènent souvent à la mort massive d'animaux et à l'épuisement d'actif parmi les ménages qui dépendent à l'élevage comme moyens de subsistance. Il y a aussi des avantages qui émanent de la vente d'objets provenant des animaux aux touristes et cela mène à la création d'emploi et à la réalisation des régions plus attrayantes comme les escales touristiques régionales.</p>
<p>Le Contexte Régional / National (les contraintes adressées; comment il s'intègre dans les buts des stratégies politiques)</p>	<p>La poussée principale de cet investissement est la commercialisation des produits de bétail et d'ajout de valeur. C'est extrêmement complémentaire à la zone indemne de maladie proposée dans le Bassin du Nil et aux efforts de pays de diversifier des sources de revenu et créer des possibilités d'emploi, surtout parmi les femmes et les jeunes, dans des régions produisant traditionnellement le bétail. L'emplacement de l'investissement dans les régions stratégiques du Bassin du Nil permet l'utilisation d'autres équipements et infrastructures comme les ports et l'exploitation des économies d'échelle émanant de la proximité des régions productrices de bétail (le captage) ; les régions ont été négligées du point de vue de la politique, l'infrastructure, l'éducation et la santé. Le succès de l'investissement (la réduction de risque de l'offre) est contingent à un suite d'efforts de politique visant l'augmentation de productivité des rangeland (augmentation de la capacité de transport, la modernisation des races animales, en améliorant la sécurité et l'infrastructure)</p>
<p>Les parties prenantes principales (les conducteurs et ceux qui vont probablement en profiter)</p>	<p>AU/IBAR; CERs, IGAD, départements de Vétérinaire; les associations du marketing de Bétail, les douanes, les agro-processeurs;</p>
<p>Pays bénéficiaires</p>	<p>Il y aura la consommation secondaire et d'autres avantages multiples à tous les pays du Bassin du Nil mais plus d'avantages s'accumuleront aux pays avec de grandes populations de bétail, notamment, l'Éthiopie, le Soudan du Sud, le Kenya, l'Ouganda et la Tanzanie qui accueilleront probablement les</p>

Analyse du commerce transfrontalier de produits agricoles dans des corridors sélectionnés de la Région du Bassin du Nil

	moyeux de traitement
Activités de mise en application	<p>Les moyeux seront localisés dans les régions suivantes basées sur le potentiel de captage d'animal :</p> <p>a) Garissa, au Kenya : utilisation du port Lamu pour l'exportation</p> <p>b) Kitale, au Kenya : servir des marchés urbains grandissants dans L'Ouest du Kenya et les parties de l'Ouganda</p> <p>b) - L'Éthiopie : utilisation du port Djibouti pour l'exportation</p> <p>c) - Le Soudan Sud</p> <p>d) Arusha, en Tanzanie : servira aussi des parties rangelands du Rift du Sud du Kenya et l'utilisation des ports Tanga ou Mombasa</p> <p>À cause de son orientation commerciale et favorable, le rôle des gouvernements sera tout à fait spécifique et catégorique : fournir des motivations au secteur privé et les investisseurs étrangers, l'harmonisation de politique; les infrastructures telles que les routes et les ports, l'allocation des terres; mettre en application des investissements complémentaire visant l'augmentation de la production animale et les méthodes d'agriculture et garantir la sécurité</p>
Calendrier	3 ans
Estimation des coûts	Les services de cabinet-conseil (10 mois) et les prix rattachés = 140 000 USD; atelier =USD 65 000; Total = 205 000 USD