



**Le Commerce Transfrontalier Informel des Produits Agricoles et
Horticoles entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC:
Implications sur la Sécurité Alimentaire Sous régionale**

Par

**Robert Nkendah¹, Edouard AKO,
Bertrand Tamokwe & Estelle Melingui**
Université de Douala, Cameroun

ICBE-RF Research Report No. 07/12

Investment Climate and Business Environment Research Fund
(ICBE-RF)

www.trustafrica.org/icbe

Dakar, April 2012

¹ Contact : nkendah.robert@yahoo.fr

RESUME

Le Cameroun est le premier partenaire commercial des pays membres de la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC). Malgré leur appartenance à un même regroupement sous-régional, les liens commerciaux formels entre eux ont été entravés par un ensemble de facteurs qui ont stimulé la croissance du commerce transfrontalier (non enregistré) informel. L'intérêt pour le commerce transfrontalier des produits agricoles et horticoles entre le Cameroun et ses voisins est évident. Mais la connaissance de son ampleur, de ses déterminants et de ses conséquences reste insuffisante, ce qui non seulement contribue aux sous-estimations des chiffres entrant dans les comptes nationaux, mais aussi handicape la formulation des politiques économiques appropriées et des stratégies pour exploiter son impact potentiel sur la sécurité alimentaire. En utilisant une méthode de suivi des flux transfrontaliers informels aux frontières, l'étude vise à estimer le volume/valeur exact du commerce transfrontalier informel entre le Cameroun et ses voisins CEMAC et de le comparer avec le commerce officiel. Les résultats indiquent qu'en 2008, un volume d'un peu plus de 155 000 tonnes de produits agricoles et horticoles a été expédié du Cameroun vers ses voisins de la CEMAC pour une valeur estimée de presque 38 milliards de francs CFA, soit 0,4% du PIB camerounais. La comparaison en terme relatif montre que le commerce non enregistré représente 96% du commerce officiel et est constitué essentiellement des produits agricoles et horticoles. La défaillance du dispositif institutionnel en faveur de l'activité commerciale intra-communautaire par la pratique des politiques commerciales informelles constitue les facteurs explicatifs du commerce informel dans la CEMAC. En guise de recommandations, le commerce officiel et la sécurité alimentaire sont susceptibles d'être améliorés entre le Cameroun et ses voisins si les conditions suivantes sont appliquées:

- L'harmonisation des politiques alimentaires nationales dans le cadre d'une politique agricole commune où les avantages comparatifs de chaque Etats membres seront mis en exergue définir les conditions d'un commerce officiel négocié et complémentaire ;
- L'accès de petits producteurs émergents et des commerçants à un financement adéquat et aux nouvelles méthodes de gestion des risques;
- La suppression des contraintes au commerce comme le manque d'information, des infrastructures commerciales, l'octroi de licences, l'engagement administratif et politique de toutes ces initiatives, et surtout,
- L'engagement politique de toutes ces initiatives.

Mots clés : Commerce transfrontalier informel, CEMAC, Cameroun.

JEL Classification : F150

REMERCIEMENTS

Ce rapport final est présenté dans le cadre du « fonds de recherche climat d'investissement et l'environnement des affaires en Afrique » (FR-CIEA) financé par TrustAfrica. Nous remercions cette organisation d'avoir accepté de financer le présent projet à la faculté des sciences économiques et de gestion appliquée (FSEGA) de l'Université de Douala. Nos remerciements vont également aux autorités administratives de notre faculté et à tous ceux qui ont collaboré pour la réalisation satisfaisante du projet.

TABLE DES MATIERES

RESUME.....	ii
REMERCIEMENTS.....	iii
TABLE DES MATIERES	iv
LISTE DES TABLES.....	vii
LISTE DES FIGURES.....	viii
SIGLES ET ABREVIATIONS	ix
1. Introduction.....	1
1.1 Le problème de recherche	1
1.2 Les hypothèses de recherche	4
1.3 Revue de littérature	4
1.4 Plan du rapport	8
2. Méthodologie de recherche	8
2.1 La démarche exploratoire à partir des sources secondaires.....	8
2.2 La démarche empirique : Le cadre d'analyse.....	9
2.3 La démarche empirique : Les données nécessaires	11
3. Résultats et discussions.....	15
3.1 Les résultats issus des statistiques et documents officiels.....	15
A) Le cadre institutionnel et réglementaire de l'activité commerciale en zone CEMAC	15
A1) Le cadre institutionnel supra-communautaire	15
a) Du General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).....	15
b) De la convention de Lomé aux APE.....	17
A2) Le cadre institutionnel intra-communautaire	18
a) Les dispositifs en faveur de l'activité commerciale intracommunautaire.....	18
b) La modestie des résultats	19
B) Les principaux produits agricoles échangés et leurs circuits de distribution.....	20
C) Les profils des opérateurs économiques du commerce transfrontalier.....	24

D) Les valeurs et volumes échangés	27
E) Les facteurs explicatifs du commerce informel dans la CEMAC.....	29
3.2 Les résultats issus des enquêtes de terrain.....	30
A) Les marchés frontaliers ou « marchés réels » du Cameroun avec ses voisins de la CEMAC.....	30
A1) Localisation spatiale des marchés frontaliers du Cameroun	31
A2) Coordination et relations contractuelles sur les marchés frontaliers du Cameroun	32
B) Profil des commerçants informels transfrontaliers	34
C) Les sources de financement des commerçants transfrontaliers informels.....	36
D) Les fonctions marketing.....	37
E) Les coûts bénéfiques du commerce transfrontalier informel	38
F) Les coûts de commercialisation transfrontalière.....	40
G) Estimation des volumes et valeurs du commerce transfrontalier informel	41
G1) Le problème des unités de mesure	41
G2) Le problème des prix.....	42
G3) Le problème de la saisonnalité des produits exportés	45
G4) Les chiffres estimés.....	46
H) Comparaison des chiffres estimés du commerce informel avec ceux du commerce officiel ou formel	47
3.3 L'incidence sur la sécurité alimentaire de la sous région.....	49
3.4 Les contraintes au développement du commerce transfrontalier des produits agricoles.....	51
A) Les contraintes institutionnelles	51
B) Les contraintes infrastructurelles.....	51
C) Les contraintes technologiques.....	53
D) Les contraintes humaines	53
4. Conclusions et recommandations de politiques	54
Références bibliographiques	57
ANNEXES.....	59
Annexe A : Questionnaire I pour les acteurs du commerce transfrontalier.....	59

Annexe B : Questionnaire II pour les institutions du commerce transfrontalier	63
Annexe C: Estimation des quantités et valeurs annuelles des principaux produits agricoles et horticoles échangés entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC, année 2008	67
Annexe D: Estimation des quantités et valeurs des autres produits agricoles et horticoles échangés entre le Cameroun et ses voisins CEMAC, année 2008.....	69
Annexe E : Principaux produits exportés officiellement du Cameroun vers la sous région CEMAC	70

LISTE DES TABLES

Tableau 1 : Marchés ou points frontaliers enquêtés	13
Tableau 2 : Chronogramme de suivi des marchés transfrontaliers enquêtés	13
Tableau 3: Les principaux intervenants dans le commerce transfrontalier Cameroun- CEMAC des produits agricoles.....	25
Tableau 4: les profils des négociants/commerçants transfrontaliers individuels.....	26
Tableau 5: Listes des produits les plus exportés vers le Gabon et la Guinée Equatoriale (rangés dans l'ordre décroissant en fonction des quantités exportées).....	28
Tableau 6: Caractéristiques des marchés transfrontaliers entre le Cameroun et ses voisins	32
Tableau 7 : Désaccords contractuels selon la destination	34
Tableau 8 : Caractéristiques des commerçants transfrontaliers informels	36
Tableau 9 : Dépenses annuelles moyennes des commerçants transfrontaliers informels.....	39
Tableau 10: Coût moyen de transfert d'un kg de plantain des marchés camerounais vers les marchés du Gabon et de la Guinée Equatoriale	41
Tableau 11: Correspondance des Unités de mesure locale (UML) sur les marchés ou postes transfrontaliers vers le Gabon, la Guinée Equatoriale, le Congo, la RCA et le Tchad.....	42
Tableau 12: Principaux produits agricoles exportés du Cameroun vers ses voisins et prix moyen d'achat et de vente	43
Tableau 13: Quantités et valeurs estimées des produits agricoles et horticoles exportés du Cameroun vers ses voisins CEMAC, année 2008	46
Tableau 14: Comparaison du commerce formel et informel des produits agricoles et horticoles entre le Cameroun et les autres pays de la CEMAC	48

LISTE DES FIGURES

Figure 1: Evolution de la Balance Commerciale du Cameroun (en volume) vis-à-vis des autres pays de la CEMAC.....	2
Figure 2: la diversité des voies de désenclavement entre le Cameroun et les pays voisins.....	20
Figure 3: L'espace frontalier Cameroun-Gabon-Guinée équatoriale, entre voie maritime et voies terrestres	23
Figure 4: L'espace frontalier Cameroun-Gabon-Guinée équatoriale, la position carrefour de Kyé Ossi.....	24
Figure 5: Estimation de l'évolution des exportations de produits agricoles (en tonnes) du Cameroun vers quelques pays de la CEMAC.....	27
Figure 6: Sources de financement	37
Figure 7: Evolution des prix (FCFA/KG) à l'exportation, au cours de l'année, de quelques produits agricoles et horticoles du Cameroun vers ses voisins de la CEMAC	44
Figure 8 : Evolution des prix (FCFA/KG) à l'exportation, au cours de l'année, de quelques produits agricoles et horticoles du Cameroun vers ses voisins de la CEMA	44
Figure 9: Saisonnalité de quelques produits agricoles et horticoles exportés du Cameroun vers ses voisins de la CEMAC.....	45
Figure 10: Saisonnalité de quelques produits agricoles et horticoles exportés du Cameroun vers ses voisins de la CEMAC.....	46

SIGLES ET ABREVIATIONS

ASS	Afrique Sub-saharienne
BEAC	Banque des Etats de l’Afrique centrale
CEMAC	Communauté économique et monétaire de l’Afrique centrale
CEEAC	Communauté économique des Etats de l’Afrique centrale
CEA-BSRAC	Commission économique pour l’Afrique, bureau sous-régional pour l’Afrique centrale
CCI	Centre du commerce international
CIRAD	Centre international en recherche agronomique pour le développement
CREA	Consortium pour la recherche économique en Afrique
DESA	Direction des enquêtes et des statistiques agricoles
ESG	Ecole supérieure de gestion
FAO	Fonds des nations unies pour l’alimentation et l’agriculture
FSEGA	Faculté des sciences économiques et de gestion appliquée
FCFA	Franc de la communauté française en Afrique
INS	Institut national de la statistique
IR	Intégration régionale
MINADER	Ministère de l’agriculture et de développement rural
NP	Nouvelle proposition
OCDE	Organisation de coopération et développement économique
PNUD	Programme des nations unies pour le développement
RCA	République centrafricaine
SADC	Communauté de développement de l’Afrique australe
SCAC	Services culturels et des affaires culturelles
UDEAC	Union douanière et économique de l’Afrique centrale
UEMOA	Union économique et monétaire ouest africain

1. Introduction

En Afrique centrale, la décennie 80 est considérée comme une date charnière entre la période de prospérité qu'ont connue les pays de la sous-région CEMAC depuis leur indépendance et la crise économique dont l'une des conséquences est le développement du commerce informel en général.

Pour certains, le commerce informel est un facteur de développement qui doit être encouragé et inséré dans les stratégies de développement des pays, notamment de réduction de la pauvreté. D'autres y voient plutôt un phénomène en marge de la législation de l'Etat dont la soustraction à la régulation de celui-ci, outre l'évasion fiscale qu'elle génère, en fait un concurrent déloyal du secteur formel.

Dans tous les cas, la question préoccupe particulièrement la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) dont l'un de ses objectifs est la promotion du commerce intracommunautaire. En conformité avec cet objectif, la CEMAC a inclus dans ses priorités, une étude sur les échanges commerciaux informels en ses Etats membres en vue de mieux cerner le volume du commerce intra CEMAC.

En effet, la CEMAC en général et le Cameroun en particulier a besoin d'une étude précise dont l'objectif serait d'évaluer et de présenter sur la base des données statistiques réelles, le volume des échanges commerciaux du commerce informel effectués entre les Etat-membres car selon la conjoncture économique actuelle, l'économie informelle a plutôt tendance à s'accroître comme le constate Aryeetey (2009). La présente recherche vise à contribuer à la réalisation de cet objectif global en traitant un cas précis : le commerce transfrontalier informel ou non enregistré des produits agricoles entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC en raison de sa grande contribution à la sécurité alimentaire de la sous-région. Cette introduction se divise en quatre parties : le problème de recherche, les hypothèses de recherche, la revue de littérature et le plan du rapport.

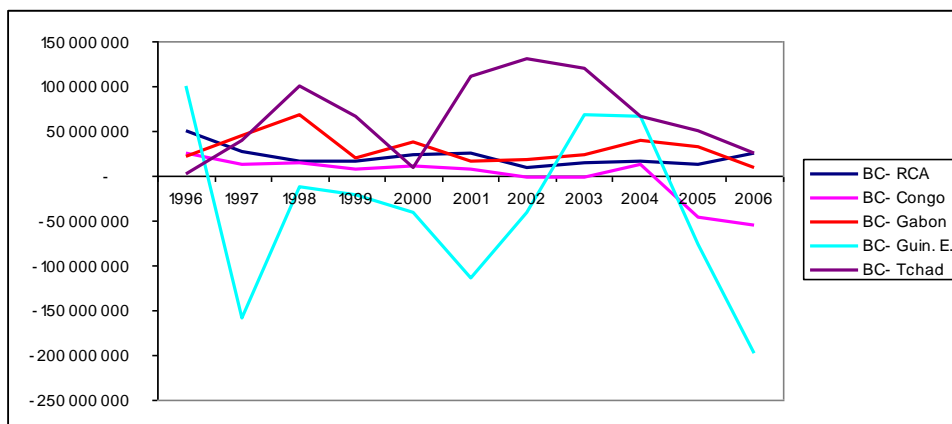
1.1 Le problème de recherche

Les recherches concernant le commerce informel ont fait l'objet d'une littérature abondante (Banque mondiale, 1989; Musonda, 1995; Ongaro, 1995, Ackello-Ogutu, 1997, Bennafla, 2002). Bien que le commerce informel prend différentes formes ou est connu sous différents noms (par exemple, commerce non-enregistré, commerce illégal, commerce non officiel, commerce souterrain, commerce faisant partie des activités du marché parallèle, des activités

du marché noir, commerce faisant l'objet des sur et sous-facturations, de la contrebande ou de la thésaurisation), il est surtout caractérisé par sa non prise en compte dans la comptabilité nationale d'un pays ou d'une région en ce qui concerne son commerce national et international (Aryeetey, 2009).

Le Cameroun est le premier partenaire commercial « CEMAC » de chacun des pays membres. Parce qu'il possède un tissu industriel relativement diversifié, il exporte, par voie officielle ou frauduleuse, des produits manufacturés (principalement vers le Tchad, la RCA et la Guinée). La liste des biens industriels camerounais déversés vers la CEMAC est longue. Il s'agit de biens de consommation courante (bières des brasseries camerounaises, eau minérale, etc), de matériaux de construction, mais aussi de produits pétroliers. Ces produits se diffusent jusqu'aux Congo, pour partie par la voie officielle. La plupart de ces produits correspondent à des marchandises qui ne sont pas produites dans les pays voisins (allumettes, piles, ciment, etc). Sur le plan agricole, le Cameroun est la mamelle nourricière des pays de la sous région en produits vivriers (tomates, plantains, fruits et légumes, haricots, etc). Dans tous les cas, la balance commerciale est en faveur du Cameroun dans le commerce intra CEMAC (Figure 1) sauf la Guinée Equatoriale et dans une moindre mesure le Congo à partir de 2005 qui sont des pays de transits des produits importés (vin rouge, cigarettes, etc) de partout à travers le monde en direction du Cameroun. Mais lorsqu'on s'intéresse uniquement aux produits agricoles, on constate que les exportations du Cameroun vers ces deux pays sont de loin supérieures aux importations.

Figure 1: Evolution de la Balance Commerciale du Cameroun (en volume) vis-à-vis des autres pays de la CEMAC



Source : Construit par les auteurs à partir des données du MINADER

Malgré cette présence évidente du commerce transfrontalier du Cameroun vers ses voisins de la Cemac, on connaît très peu le volume et/ou la valeur exacte des flux non-enregistrés faisant l'objet de ce commerce. Selon le MINADER-DESA (2008), les flux non-enregistrés sont généralement constitués des produits agricoles et horticoles car les douanes camerounaises ne s'intéressent pas aux données quantitatives des échanges de vivriers. Or le manque de connaissances de l'ampleur en volume ou en valeur de ce commerce non-enregistré ou informel, non seulement peut conduire à une mauvaise prise en compte des chiffres dans les comptes nationaux, mais aussi empêcher la formulation des politiques et des stratégies appropriées pour mesurer son impact potentiel et particulièrement sur la sécurité alimentaire nationale et sous-régionale.

Cette omission peut également fausser la mesure réelle des effets de l'intégration régionale sur les Etats membres dans la mesure où ce commerce transfrontalier atteste une intégration régionale « par le bas » qui se réalise en marge des institutions grâce aux solidarités sociales culturelles et les réseaux marchands transfrontaliers (Egg et Herrera, 1998). Enfin, cette omission peut donner des signaux erronés aux futurs entrepreneurs et fausser la perception de l'environnement des affaires pour les investisseurs qui souhaitent investir dans le commerce transfrontalier en Afrique centrale. Il devient donc impératif de corriger cette omission afin de revitaliser les effets de l'intégration sur les Etats membres par une estimation des flux commerciaux non enregistrés.

Cette question d'estimation des flux commerciaux dans le cadre de l'intégration régionale a fait l'objet de beaucoup de recherches dont un bon nombre est publié dans la revue *Autrepart* n° 6 de l'IRD (Institut de recherche pour le développement) sous la coordination scientifique de Johny Egg et Janvier Herrera (1998). Dans l'ensemble de ces travaux, deux approches économiques empiriques ont été mises en œuvre. La première s'attache à la mesure directe du commerce transfrontalier en développant des méthodes d'estimation des flux alors que la seconde suit une approche indirecte, plus globale, basée sur l'analyse du comportement des prix sur un ensemble de marchés.

Le présent rapport qui s'inscrit en complément de ces travaux dans sa première approche a un objectif double. Dans un premier temps, il est question de cerner le contexte général du commerce transfrontalier des produits agricoles et horticoles entre le Cameroun et ses voisins CEMAC en décrivant en détail les marchés ou postes frontaliers à partir desquels s'organisent les échanges avec les pays de la sous-région. Ces marchés ou postes frontaliers sont régulés

dans la pratique, en grande partie, par des règles qui n'ont rien à voir avec le cadre légal régi par les lois formelles. Les décideurs de la CEMAC en général et du Cameroun en particulier ont besoin de comprendre ces règles (forces) afin d'intervenir efficacement pour y améliorer le climat des affaires. Notre but est donc d'offrir un ensemble de caractéristiques permettant de bien cerner les éléments qui régulent ces marchés réels à savoir : leur localisation spatiale, le profile des acteurs de ces marchés, leurs sources de financement, les fonctions marketing, les coûts bénéfices et les coûts de commercialisation transfrontalière. Dans un deuxième temps, il est question d'estimer le volume et la valeur non enregistrée du commerce transfrontalier des produits agricoles et horticoles entre le Cameroun et ses voisins et de les comparer avec les statistiques officielles.

1.2 Les hypothèses de recherche

Hypothèse 1 : Le volume/valeur estimé du commerce transfrontalier informel entre le Cameroun et ses voisins est supérieur à celui du commerce officiel.

Hypothèse 2 : Les facteurs déterminants de cette disparité sont les taxes et les procédures bureaucratiques formelles lourdes à l'importation et à l'exportation qui favorisent le commerce non enregistré.

1.3 Revue de littérature

La littérature traitant spécialement le commerce transfrontalier informel est généralement discutée dans le cadre de l'économie informelle en générale à savoir : les questions conceptuelles portant sur la définition même de l'économie informelle ; le rôle que l'économie informelle peut jouer dans le processus de croissance et de réduction de la pauvreté ; le débat sur la légalisation de l'économie informelle, les raisons de l'informel et les estimations du commerce transfrontalier informel, etc.

Sur le plan conceptuel, la définition de l'économie informelle ne fait pas l'unanimité entre les chercheurs comme le remarque si bien Aryeetey (2009) : « *Les premières études du «secteur informel» ont été parfois critiquées d'être confuses, dans la mesure où elles n'ont pas défini clairement ce qu'était le «secteur informel». Conceptuellement, l'économie informelle, met l'accent sur les activités qui ont moins de la forme et la structure, qui opèrent hors des contrôles bureaucratiques, et qui sont susceptibles d'être plus précaire et moins stable* ». En ce qui concerne le commerce informel, il a fait l'objet d'une littérature abondante (Ongaro, 1995, Ackello-Ogut, 1997, Bennafla, 2002). Bien que le commerce informel prend

différentes formes ou est connu sous différents noms (par exemple, commerce non-enregistré, commerce illégal, commerce non officiel, commerce souterrain, commerce faisant partie des activités du marché parallèle, des activités du marché noir, commerce faisant l'objet des sur et sous-facturations, de la contrebande ou de la thésaurisation), il est surtout caractérisé par sa non prise en compte dans la comptabilité nationale d'un pays ou d'une région en ce qui concerne son commerce national et international.

La relation entre la croissance économique et le secteur informel a toujours donné lieu à un intérêt considérable à différents points dans le temps (Aryeetey, 2009 ; Ranis et Stewart, 1999 ; Tokman, 2001). Dans les premiers jours de l'économie du développement, la croissance a été considérée comme une croissance des activités économiques organisées par l'industrialisation rapide via la formation de capital et de l'expansion de la demande intérieure et extérieure. Littéralement, le «secteur informel» a été considéré comme une situation temporaire qui disparaîtrait avec le décollage de la croissance économique. L'expansion de l'économie informelle au cours de plusieurs années et la détérioration de la situation de l'emploi dans de nombreux pays en développement en Afrique subsaharienne, en Amérique latine et les Caraïbes ont été considérées comme la cause d'un faible taux de croissance du PIB (BIT, 2004). Cependant, Comme le montre un certain nombre d'études récentes (Becker, 2004), cette relation positive de l'informel et la croissance économique n'est pas toujours vérifiée. Dans le cadre du commerce transfrontalier des produits agricoles entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC, la relation entre l'informel et la croissance économique de la sous région n'est pas totalement établie même si ces dernières années, ont constaté une augmentation des activités informelles avec une baisse du taux de croissance au Cameroun et dans les autres pays de la CEMAC sauf la Guinée Equatoriale (CEA-BSRAC, 2007).

Les questions d'ordre conceptuel concernant la croissance économique et la pauvreté sont vastes et variées. Toutefois, savoir si la croissance économique conduit à la réduction de la pauvreté ou non est une question qui a été débattue pendant des années entre les gouvernements et les économistes. Il y a ceux qui prônent la croissance à tout prix et ceux qui suggèrent que l'accent soit mis sur les politiques qui affectent directement les pauvres. Cependant, l'impact de la croissance économique sur le taux de réduction de la pauvreté dépend de la nature, la force et d'autres caractéristiques des liens qui existent entre la croissance et la pauvreté à un moment donné dans le temps et dans un pays en particulier (Aryeetey, 2009).

Concernant le débat sur la légalisation de l'économie informelle, les points de vue sont partagés sur une interrogation forte à savoir, est-ce que la légalisation du secteur informel est un préalable à la croissance économique ? Certaines études ont fait valoir que la légalisation de l'économie informelle est un préalable à une croissance plus rapide car l'informel empêche la croissance et l'investissement en raison de l'évasion fiscale qu'il occasionne (Fisman and Shang-Jin Wei, 2004 ; Arndt and Van Dunem, 2009). Cette position est née de l'idée selon laquelle les entreprises informelles exercent en dehors de la fiscalité et de la réglementation et, par conséquent, ont de la difficulté d'accéder au crédit, ce qui limite l'ampleur de leurs opérations et leur capacité à exploiter les possibilités d'investissement. En outre, le secteur informel nuit à la capacité des gouvernements à augmenter les recettes et, par conséquent, affecte négativement les ressources du secteur public dont leur rôle complémentaire dans le financement de l'investissement privé par le biais du développement de l'infrastructure ou à la facilitation de l'environnement des entreprises est une évidence (Loayza, 1996 ; Arndt and Tarp, 2008). Dans le cas du commerce transfrontalier informel entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC, le problème de la légalisation reste entier et d'actualité (CEA-BSRAC, 2007).

Sur la question, pour quelles raisons les agents économiques peuvent-ils favoriser le commerce informel ou détrimenter le commerce formel ? Ackello-Ogutu (1997) a résumé ces raisons en ces termes en ce qui concerne les pays membres de la SADC en Afrique de l'Est : il a été souligné que l'adoption des politiques restrictives dans de nombreux pays crée des incitations pour le commerce illicite. Les restrictions telles que les droits de douanes à l'importation, les quotas, le contrôle des changes, les monopoles d'État pour certains commerces et des restrictions à l'exportation (comme la déclaration de devises et l'obtention des licences d'exportation) créent des incitations aux activités informelles. Le niveau élevé des tarifs et des taxes à l'exportation encourage la contrebande et les défauts de facturation des importations et des exportations, principalement comme un moyen d'échapper aux impôts. Cela conduit à une sous-estimation des flux transfrontaliers et un mauvais enregistrement des échanges. La surévaluation de la monnaie nationale résultant des contrôles des changes réduit les prix à l'exportation et donc agit comme des taxes implicites sur les exportations. Les contrôles des changes contribuent à des distorsions du commerce officiel (enregistré) en encourageant une surfacturation des importations et de la sous-facturation des exportations en tant que moyen de fuite des capitaux. Cela surestime les importations officielles (enregistrées) et sous-estime les exportations. La contrebande a également été facilitée dans le passé par le

troc et la semi-convertibilité des monnaies dans les zones frontalières. Les licences d'importation, souvent présentées comme une réponse à une surévaluation de la monnaie, limite l'offre des importations et accroît leur prix intérieurs qui offre des incitations pour un marché parallèle en marchandises de contrebande. Les différentiels de prix relatifs entre les pays et aussi les pénuries dans un pays particulier encouragent le commerce informel transfrontalier. La rareté et la pénurie dans certains pays voisins créent une demande effective et des profits élevés ce qui rend extrêmement difficile le contrôle de la contrebande. D'autres causes pourraient être le manque de coordination et de mise en œuvre partielle des programmes d'ajustement structurel et les mesures visant à la suppression des barrières commerciales formelles.

Par ailleurs, certains événements dans l'histoire des pays d'Afrique subsaharienne en général et la CEMAC en particulier ont empêché le "commerce normal" de prendre son cours. Par exemple, les guerres civiles au Congo vers la fin des années 90, en RCA et au Mozambique qui a duré près de deux décennies, sont là quelques-uns des événements. Un autre facteur important est la sécheresse. Il est bien connu que les principales denrées alimentaires sont différemment prédisposées à la sécheresse. Comme les modes de production diffèrent entre les pays et que les habitudes de consommation des céréales sont plus ou moins similaires en ASS, les échanges transfrontaliers augmentent en période de sécheresse pour atténuer les effets des baisses de production dans les pays frappés par la sécheresse. Au niveau de la sous-région CEMAC, plusieurs facteurs sont avancés pour expliquer l'intensification des activités du commerce informel transfrontalier parmi lesquels l'urbanisation des villes (Libreville, Brazzaville, Douala, Yaoundé, etc), l'instabilité sociopolitique récurrente, les infrastructures physiques inadéquates, la libéralisation des échanges, la pandémie du VIH/SIDA et le manque d'emploi (CEA-BSRAC, 2007).

S'agissant de la question sur l'estimation des volumes/valeurs du commerce transfrontalier informel, plusieurs recherches ont été menées dans le cadre de l'Afrique de l'Est (Ackello-Ogutu, 1996 ; Macamo, 1999) qui montrent que le volume des échanges informels entre le Kenya et l'Ouganda représente 150% du commerce officiel entre ces deux pays.

En Afrique centrale en général et la CEMAC en particulier, des recherches ont été amorcées pour estimer le commerce transfrontalier informel entre le Cameroun et ses voisins (CIRAD-SCAC, 2007 ; MINADER-DESA, 2008). Pour l'instant, les résultats de ces recherches restent qualitatifs et visant à expliquer pour l'une, les facteurs pour lesquels il y a une sous-estimation

du commerce transfrontalier et pour l'autre à identifier les produits agricoles ainsi que leur volume et prix.

1.4 Plan du rapport

Ce rapport est organisé en trois chapitres. Après ce chapitre consacré à l'introduction où on présente successivement le problème de recherche, les objectifs et les hypothèses de recherche, la revue de littérature, le deuxième chapitre est consacré à la méthodologie alors que le troisième chapitre présente les résultats et leurs discussions. Le rapport se termine par une conclusion où les recommandations de politiques sont formulées.

2. Méthodologie de recherche

Pour atteindre les objectifs de recherche, nous avons adopté une méthodologie à la fois exploratoire et empirique. Avant d'expliquer en détail cette démarche méthodologique, trouvons une définition du commerce transfrontalier informel.

Définition du commerce transfrontalier informel/non-officiel/non-enregistré

Dans cette recherche, plusieurs concepts sont utilisés à savoir commerce informel, commerce non officiel, commerce non-enregistré. Mais quand nous parlons de commerce informel, il s'agit surtout du commerce non-enregistré des produits agricoles et horticoles entre le Cameroun et ses voisins CEMAC. C'est-à-dire le volume/valeur du commerce qui n'est pas pris en compte dans les comptes officiels des gouvernements de la CEMAC en général et le Cameroun en particulier. Les raisons de ce non-enregistrement sont variées et peuvent être : les marchandises qui traversent les frontières par des routes non-officielles, les produits passant par des postes officiels, mais sous-enregistrés ou non-enregistrés du tout ; il s'agit de la plupart des produits agricoles et horticoles (MINADER-DESA, 2008).

Etant donné la définition ci-dessus, nous avons essayé d'atteindre les objectifs de recherche ci-dessus à travers une analyse exploratoire des sources secondaires basées sur les statistiques officielles. Mais ces statistiques officielles ont été jugées insuffisantes pour atteindre tous les objectifs et ont nécessité une démarche empirique à partir des enquêtes de terrain.

2.1 La démarche exploratoire à partir des sources secondaires

Dans la première phase de la recherche, nous avons fait une recherche exploratoire des sources secondaires constituées des publications, rapports des études ainsi que des données produites par des organismes et institutions comme la BEAC, la FAO, le Centre international

du commerce, les ministères du commerce et de l'agriculture, la CEMAC, etc. pour présenter le commerce transfrontalier formel et/ou informel (avec accent sur les produits agricoles) effectué entre le Cameroun et les autres Etats membres de la CEMAC car selon Bennefla (2002), en Afrique centrale, il est difficile d'évoquer le commerce formel sans parler du commerce informel. L'analyse exploratoire a consisté à :

- Situer le contexte économique (OMC, APE, Libéralisation, etc), géographique et humain des échanges commerciaux dans la zone CEMAC ;
- Présenter l'environnement institutionnel et réglementaire du commerce dans la CEMAC ;
- Identifier et à décrire les opérateurs économiques exerçant dans le secteur du commerce transfrontalier que ce soit formel ou informel ;
- Décrire les circuits d'exportation/importation des produits échangés ;
- Ressortir les contraintes physiques, humaines et économiques que font face les opérateurs économiques exerçant dans le commerce transfrontalier en zone CEMAC en insistant sur les conditions de transport, de stockage, de sécurité, de douane, de visa aux frontières.
- Apprécier les implications du commerce transfrontalier des produits agricoles et horticoles sur la sécurité alimentaire dans la sous-région CEMAC.
- Trouver les facteurs explicatifs du développement du commerce informel dans la CEMAC

2.2 La démarche empirique : Le cadre d'analyse

La méthode utilisée pour l'estimation du commerce informel ou non enregistré entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC est la technique de suivi des flux transfrontaliers (Ackello-Ogutu, 1996). Cette méthode a été appliquée pour estimer le commerce informel (non enregistré) transfrontalier entre les pays de l'Afrique de l'Est et du Sud (Kenya et Ouganda, Tanzanie et ses voisins, Malawi et ses voisins, Mozambique et ses voisins).

La justification de cette méthode vient du fait que les données enregistrées par les agents des douanes ne permettent pas toujours d'estimer le volume/valeur des échanges non officiels (informel) entre deux pays pour plusieurs raisons (Ackello-Ogutu, 1996) : i) Pour un produit donné, les chiffres officiels de deux pays ne correspondent guère en matière de commerce à cause des sur/sous-facturations ou des fausses déclarations visant à payer moins de taxes à l'exploitation ou de les éviter complètement par les commerçants ; ii) D'autres problèmes

d'estimation se posent lorsque les deux pays ne disposent pas de registres des flux commerciaux comme dans le cas des flux de la contrebande ; iii) De même, les flux commerciaux de produits alimentaires de base tels que les bananes, le maïs, le haricot, le poisson, les fruits et légumes, semblent circuler librement à la frontière en particulier lorsque les montants concernés sont de petite taille (charges par la tête). Les registres n'existent guère pour ces catégories des échanges de petites quantités de produits alimentaires et seule la technique de suivi des frontières (observations), peut être la seule option pour leur quantification. Par ailleurs, dans le cadre du commerce transfrontalier entre le Cameroun et la sous-région, les douanes camerounaises ne s'intéressent pas aux données quantitatives des échanges de vivriers (MINADER- DESA, 2008).

L'estimation par la méthode la technique de suivi des flux transfrontaliers contient les points suivants :

- L'utilisation des statistiques descriptives pour évaluer l'importance et les implications des politiques commerciales et d'autres contraintes rencontrées par les commerçants du commerce informel transfrontalier. Les données d'enquête à passage unique sont utilisées pour évaluer, pour certains produits, la structure de commercialisation, les fonctions accomplies et la formation des prix.
- L'estimation du commerce informel (non enregistré) à partir des données mensuelles provenant des suivis du commerce transfrontalier aux frontières sur une période de 12 mois. Pour un mois donné m , les données utilisées pour le calcul du commerce mensuel, et, en fin de compte, le montant annuel des volumes d'échanges, pour un produit donné peut être noté par $\mathbf{q}_m = (q_{mwd})$, où $w = 1 \dots 2$ indiquant le nombre de semaines de suivi du mois m , et $d = 1 \dots 7$ indiquant les jours. En prenant un mois de trente jours, l'estimation de la moyenne mensuelle des échanges \mathbf{q}_m en unités physiques est dérivée de la moyenne des flux d'échanges quotidiens en multipliant par 30 à savoir:

$$\bar{q}_m = \frac{30}{14} \sum_{w=1}^2 \sum_{d=1}^7 q_{wd} \quad (1)$$

où les symboles sont, comme expliqué dans le texte.

L'estimation pour le volume d'échanges annuel Q est alors donnée par:

$$Q = \sum_{m=1}^{12} \bar{q}_m \quad (2)$$

Compte tenu des estimations de la moyenne des prix pour chaque mois \bar{p}_m , la valeur totale (en monnaies locales dûment convertis en FCFA) pour le commerce annuel est de:

$$V = \sum_{m=1}^{12} \bar{q}_m \bar{p}_m \quad (3)$$

La balance commerciale entre le Cameroun et ses voisins est dressée à partir d'une matrice d'import-export construite en utilisant l'équation n°3 ci-dessus pour tous les principaux produits.

- Nous adoptons la définition de la FAO de la sécurité alimentaire comme la capacité de tous les consommateurs d'avoir à la fois des moyens physique et économique d'accès aux besoins alimentaires de base à tout moment. Trois ingrédients importants de la sécurité alimentaire sont: assurer l'adéquation de l'offre alimentaire, le maintien de la stabilité de l'approvisionnement et d'assurer l'accès à l'offres alimentaire pour tous les consommateurs. Bien entendu, une combinaison optimale de ces ingrédients ne peut être atteinte que par des politiques appropriées sur la production nationale, le commerce, la distribution, des prix et des revenus. Considérant que les données et les contraintes de temps ont entravé le traitement exhaustif de ces facteurs, l'analyse des données vont permettre d'esquisser l'impact potentiel du commerce transfrontalier sur la sécurité alimentaire nationale en soulignant les points suivants: la composition des exportations et des importations de la CEMAC, le poids du commerce des denrées alimentaires (de base) en tant que proportion du volume total des échanges et la saisonnalité dans la production alimentaire locale par rapport à la disponibilité de l'offre transfrontalière de la CEMAC.

2.3 La démarche empirique : Les données nécessaires

Pour atteindre les objectifs d'estimation et des déterminants du commerce non enregistré entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC, les données sont issues de deux principales sources d'enquête suivantes (voir en annexe les questionnaires et instruments utilisés):

- Les données issues des suivis des flux transfrontaliers collectées par la direction des enquêtes et des statistiques agricoles (DESA) du ministère de l'agriculture et du développement rural (MINADER). En effet, de part sa position stratégique au sein de l'Afrique Centrale, le Cameroun est appelé à jouer un rôle important dans l'intégration économique de la sous région et le développement des échanges transfrontaliers. C'est ainsi que le gouvernement camerounais avec l'appui du PNUD, a formulé en 2007, le programme de Développement des Echanges Transfrontaliers des Produits Agro-Sylvo-Pastoraux entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC et le Nigéria.

L'objet du programme est de collecter les informations sur les flux transfrontaliers afin de fournir des informations aux décideurs dans le cadre de la gestion des crises alimentaires, de disposer de données sur les flux en vue d'une bonne appréciation des niveaux de stocks, d'une amélioration de la qualité des analyses sur l'évolution des prix des produits agricoles, des échanges commerciaux et partant de la sécurité alimentaire.

Le suivi des échanges à la frontière entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC a commencé au début de l'année 2008 et est encore en cours. Les données des 12 premiers mois et correspondant à l'année 2008 seront utilisées pour l'estimation du commerce non enregistré entre le Cameroun et ses voisins. Les grandes lignes de la méthodologie utilisée par le MINADER-DESA pour collecter ces données sont :

Le champ de couverture géographique est l'étendue du territoire national. Il s'agit plus spécifiquement de tous les points de sortie des produits vivriers échangés entre le Cameroun et les pays partageant ses frontières. Ainsi, les enquêteurs sont positionnés dans tous ces points de sortie où ils enregistrent les données sur les flux sortants et entrants des produits échangés. Selon les recherches similaires effectuées en Afrique de l'est, il est montré que les échanges transfrontaliers informels se concentrent autour des points de police phytosanitaire établis aux frontières (Macamo, 1999). Sur la base de cette donnée, les marchés frontaliers ou points de sortie/entrée des produits suivis sont présentés dans le tableau suivant :

Tableau 1 : Marchés ou points frontaliers enquêtés

Marchés ou points frontaliers	Province	Département	Arrondissement	Frontière avec
Abang-Minko'o	Sud	Vallée du Ntem	Olamze	Gabon
Kye-ossi	Sud	Vallée du Ntem	Olamze	Gabon, Guinée E.
Aboulou	Sud	Dja et Lobo	Ma'an	Gabon
Idenau	Sud-ouest	Fako		Guinée E.
Garoua-Boulai	Est	Lom et Djerem	Garoua-Boulai	Rca
Mouloundou	Est	Boumba et Ngoko	Moloundou	Rca, Congo
Kenzo	Est	Kadey	Bombe	Rca
Kousseri	Extrême-nord	Logone et Chari	Goulfey	Nigéria
Amchide	Extrême-nord	Mayo sava		Tchad, Nigéria
Mbaïboum	Nord	Mayo rey	Touboro	Rca, Tchad
Port peschaud	Littoral	Wouri		Gabon, Guinée E

Source : MINADER-DESA (2008)

Le chronogramme de suivi des marchés ou points frontaliers ci-dessus est présenté dans le tableau 2 suivant :

Tableau 2 : Chronogramme de suivi des marchés transfrontaliers enquêtés

Mois	JAN (1)	FEV (2)	MAR (3)	AVR (4)	MAI (5)	JUI (6)	JUI (7)	AOU (8)	SEP (9)	OCT (10)	NOV (11)	DEC (12)
Semaines de suivi	1.2 1.3	2.1 2.4	3.1 3.3	4.1 4.4	5.2 5.3	6.1 6.4	7.2 7.3	8.1 8.4	9.2 9.4	10.2 10.4	11.1 11.4	12.2 12.3
Jours/Semaine	Sept (7) jours : lundi à dimanche											
Nbre total de jours	168											
Temps d'obs.	Pendant la journée											
Note : 1.2 signifie 2 ^{ème} semaine (2) de janvier (1), 2.4 signifie 4 ^{ème} semaine (4) de février (2) et ainsi de suite.												

Les chiffres figurant dans la deuxième grande ligne du tableau indiquent les semaines du mois dont les suivis ont effectivement eu lieu, par exemple, 1.2 et 1.3 signifient que la deuxième et troisième semaine du mois de janvier 2008 ont été suivies. Les semaines du mois devant être suivi ont été choisis au hasard avec la restriction que chaque semaine soit échantillonné (observé) à six reprises au cours des 12 mois afin de fournir des données adéquates pour tenir compte de la variabilité des échanges dans un mois. La sélection aléatoire des semaines a été utilisée pour éviter l'influence potentielle des agents enquêteurs que pourrait avoir sur les activités commerciales.

Le suivi a été fait en utilisant une approche de recensement au cours de la journée (ou lorsque les échanges ont eu lieu normalement) pour tous les jours de la semaine, ce qui donne un total de 168 jours (12 mois x 2 semaines x 7 jours). La période de 12 mois est suffisante pour

capter la saisonnalité du commerce d'une année (Ackello-Ogutu, 1996). Selon les entretiens tenus avec le responsable des enquêtes, les efforts ont été faits afin de couvrir au moins 80% du commerce informel (non-enregistré). La proportion non couverte a été comptée comme les flux de contrebande et les marchandises qui ne sont pas facilement observables, comme l'électronique, les cigarettes, alcools, métaux précieux et autres ressources naturelles précieuses. Il en va de même des échanges qui ont eu lieu à des heures tardives (par exemple pendant la nuit) et se faisant sur les lieux ne pouvant pas être couverts avec un quelconque degré de certitude. Le problème du double comptage a été évité par la conduite de l'exercice de suivi que d'un côté de la frontière à savoir le côté camerounais. Il y a lieu de rappeler que l'étude a porté sur les produits agricoles qui ont été négociés librement et ouvertement pendant la journée, bien que les enquêteurs ont été autorisés de relever tous les produits faisant l'objet des échanges transfrontaliers. Les données collectées portent sur la composition des marchandises échangées, la quantité ou le volume des marchandises, les prix, la direction du commerce; les modes de transport; d'emballage et les unités de mesure.

- En plus des données de suivi des flux transfrontaliers, une enquête à passage unique est en-cours et visant à recueillir les informations sur (CIRAD, MINADER-DESA, 2008) : les caractéristiques des acteurs, les sources d'information, le mode de communication des prix, les coûts, le financement (sources et la disponibilité), des contrats et des méthodes de paiement; les normes, le stockage, le mode de transport, l'origine et la destination des marchandises et des matériaux d'emballage.

Les questionnaires structurés des individus et des institutions se trouvent en annexe. Un échantillon de 165 acteurs a été interrogé. Cet échantillon a été choisi de façon aléatoire sur les marchés ou postes frontaliers indiqués ci-dessus (voir en annexes 1 et 2 les questionnaires). L'enquête à passage unique a été réalisée sur l'hypothèse que les données de base (c'est-à-dire issues d'une enquête à un seul tour) ne sont pas susceptibles d'être modifiées de manière significative sur une base hebdomadaire. Leur collecte en un seul passage a permis aux enquêteurs de disposer suffisamment de temps pour suivre les mouvements de marchandises d'un pays à l'autre sans se poser trop de questions. L'enquête a également été l'occasion pour les individus, tant les commerçants et les fonctionnaires, d'enregistrer leurs opinions et leurs expériences sur la question.

3. Résultats et discussions

Les résultats sont présentés selon qu'ils ont été obtenus à partir des sources secondaires utilisant les statistiques officielles et selon qu'ils ont été obtenus à partir des données d'enquêtes sur le terrain. L'ensemble de ces résultats permet ensuite d'apprécier l'impact de ce commerce sur la sécurité alimentaire sous régionale en zone CEMAC. L'analyse de l'ensemble de ces résultats permet enfin de mettre en lumière les principaux obstacles au développement du commerce transfrontalier des produits agricoles et donc la recherche des solutions constituent la voie pour améliorer le climat d'investissement et un bon environnement des affaires en zone CEMAC.

3.1 Les résultats issus des statistiques et documents officiels

Il s'agit de faire d'abord une brève description du cadre institutionnel et réglementaire de l'activité commerciale en zone CEMAC. Ensuite, les principaux produits échangés, le profil des opérateurs et une estimation des quantités échangées (3.4) sont successivement présentés.

A) Le cadre institutionnel et réglementaire de l'activité commerciale en zone CEMAC

Le cadre institutionnel qui régit l'activité commerciale dans la zone CEMAC peut-être appréhendé à un double niveau : au niveau international ou supra-communautaire d'une part et au niveau intracommunautaire d'autre part.

A1) Le cadre institutionnel supra-communautaire

a) Du General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

Au terme de la deuxième guerre mondiale, le GATT² est créé en 1947 pour œuvrer à remédier à la désorganisation des échanges internationaux perçue comme l'une des sources lointaines du conflit. Deux objectifs lui sont assignés : assurer le respect des principes permettant une concurrence loyale entre les nations et mettre en œuvre un processus continu de libéralisation de l'échange international. Dès sa naissance donc, le GATT s'attelle à promouvoir la levée des barrières tarifaires d'abord et, quelques années plus tard, celle des barrières non tarifaires. Il procède par des négociations commerciales multilatérales guidées par trois principes fondamentaux à savoir :

- *la suppression des discriminations entre pays* : un pays doit accorder à tous ses partenaires

² Traduction: Accord Général sur les Tarifs douaniers et le Commerce.

- ce qu'il accorde à son partenaire privilégié, c'est la *clause de la nation la plus favorisée* ;
- la *suppression des discriminations entre produits* importés et produits locaux : le traitement doit être le même pour les produits importés et pour les produits locaux, c'est la *clause du traitement national* ;
 - la *réciprocité* : chaque pays doit accorder des avantages équivalents à ceux qu'on lui accorde.

Au terme de ses six premiers cycles de négociation qui se déroulent entre 1947 et 1979³, le taux moyen des tarifs douaniers des pays industrialisés sur les produits manufacturés passe de 40% à près de 5% (Rainelli, 2000). Seulement, à ce point, l'action du GATT ne s'arrête qu'aux frontières et il n'a pas de compétence sur les produits agricoles et les services. Pour cette raison, son septième cycle de négociations, l'Uruguay Round (1986-1994) s'occupe à traiter des formes modernes de protectionnisme et à intégrer dans les règles du GATT les commerces qui lui échappent encore à savoir l'agriculture et les services. Conclut en 1994, ce Round aboutit à un acte final, l'*Accord de Marrakech*, qui institue l'OMC et regroupe 29 accords juridiques distincts dont l'Accord relatif à l'agriculture. Cet accord visent notamment à :

- faciliter l'accès au marché en réduisant les droits de douane et autres protections à l'importation ;
- réduire les soutiens internes ayant un impact sur la compétitivité des agriculteurs face à leurs concurrents étrangers, en particulier les subventions et autres programmes qui visent à accroître ou à garantir les prix à la production et les revenus des agriculteurs.
- réduire les subventions à l'exportation et autres soutiens appliqués pour assurer de façon dirigée la compétitivité des exportations.

Le champ d'intervention de l'OMC dépasse ainsi le cadre des politiques strictement commerciales pour intégrer d'autres politiques nationales qui interfèrent avec le commerce telles que : les politiques agricoles, les régimes d'investissement et de protection de la propriété intellectuelle. Il répond à quatre objectifs principaux :

- améliorer l'accès au marché des biens et services ;
- renforcer le système des règles commerciales internationales ;
- garantir la stabilité, la prévisibilité et la transparence du commerce mondial et
- améliorer le système de règlement des conflits commerciaux.

³ Genève (1947), Annecy (1949), Torquay (1951), Dillon round (1960-1961), Kennedy Round (1964-1967), Tokyo Round (1973-1979).

Les accords conclus sous l'égide de l'OMC s'imposent à tout autre accord régional ou sous régional. C'est pour respecter cette contrainte que la convention de Lomé entre les pays de l'actuelle Union Européenne (UE) et le groupe des pays Afrique-Caraïbes-Pacifique (ACP) auquel appartiennent les Etats de la CEMAC évolue vers des Accords de Partenariat Economique (APE).

b) De la convention de Lomé aux APE

Aux termes de la quatrième convention de Lomé de décembre 1989, la quasi-totalité des produits originaires des pays du groupe ACP (99,5 %) peut pénétrer librement dans la Communauté Economique Européenne. La réciprocité n'est pas obligatoire et les pays ACP sont seulement tenus de garantir à la Communauté le bénéfice de la clause de la nation la plus favorisée⁴. A la suite de Lomé IV, l'accord de Cotonou déjà caractérisé par le terme de « partenariat », recouvre un engagement et une responsabilité mutuels. C'est ainsi qu'il prévoit le démantèlement des préférences commerciales non réciproques accordées aux pays ACP depuis la première Convention de Yaoundé. Ce démantèlement est envisagé au terme d'une période préparatoire de huit ans, en vue de la conclusion en janvier 2008 de nouveaux accords commerciaux conformes aux règles de l'OMC ; en l'occurrence les Accords de Partenariat Economique (APE)⁵.

Les pays de la CEMAC étant tous membres de l'Organisation Mondiale du Commerce, le cadre institutionnel et réglementaire dans lequel s'inscrivent l'ensemble des échanges intracommunautaires doit se conformer aux accords internationaux conclus au niveau de cette Organisation en même temps qu'il intègre les contraintes et opportunités des conventions et accords avec l'Union Européenne. Toutefois, dans le souci de faciliter la mise en œuvre des ces accords supra-communautaires et surtout en vue d'en tirer les plus grands avantages possible, les pays de la CEMAC ont dû concevoir et mettre en place des institutions propres à leur communauté.

⁴ Cette quatrième convention porte sur la période 1990-2000 et vient à la suite de 03 autres : Lomé I (1975-1980) ; Lomé II (1981-1985) et Lomé III (1986-1990). Elles prennent le relai des deux conventions de Yaoundé (1964-1969) et (1971-1975) dans l'encadrement des relations commerciales entre les pays de la CEE et les pays nouvellement indépendants d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique.

⁵ Débuté formellement en septembre 2002, le processus de négociation a toutefois enregistré un certain retard du fait de désaccords de principe entre les parties portant sur le moment et la couverture de la libéralisation commerciale, les mesures de compensation pour le manque à gagner et le degré d'asymétrie dans la mise en œuvre. En conséquence, seul un APE «à part entière» a été conclu jusqu'à la fin de 2007, avec le Cariforum. Une série d'accords intérimaires, concernant presque exclusivement la libéralisation des marchandises, ont été conclus avec plusieurs pays individuellement et de petites régions en Afrique et dans le Pacifique, en vue de négocier des APE à part entière dans un proche avenir.

A2) Le cadre institutionnel intra-communautaire

Dès sa création par le traité de Ndjamena du 16 mars 1994, la Communauté Economique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) se dote d'institutions propres pour faciliter l'émergence d'un véritable espace économique par le développement des échanges entre les Etats membres. Ces institutions sont au nombre de quatre à savoir : l'Union Economique de l'Afrique Centrale (UEAC), l'Union Monétaire de l'Afrique Centrale (UMAC), la Cour de Justice et le Parlement Communautaire. Dans le même temps, la CEMAC s'approprie de divers autres dispositifs institutionnels dont ses Etats membres sont parties prenantes au niveau régional, de l'Afrique francophone en particulier. Ce sont notamment ceux confectionnés par l'Organisation pour l'Harmonisation en Afrique du Droit des Affaires (OHADA) ; la Conférence Inter africaine des Marchés de l'Assurance (CIMA), la Conférence Inter africaine de la Prévoyance Sociale (CIPRES).

a) Les dispositifs en faveur de l'activité commerciale intracommunautaire

L'article 2(c) de l'UEAC prévoit la mise en œuvre progressive d'un marché commun au terme d'un processus en cinq points à savoir :

- l'élimination des droit de douanes intérieurs, des restrictions quantitatives à l'entrée et à la sortie des marchandises, des taxes d'effet équivalent et de toute autre mesure d'effet équivalent susceptible d'affecter les transitions entre les Etats membres ;
- l'établissement d'une politique commerciale commune envers les Etats tiers ;
- l'institution de règles communes de concurrence applicables aux entreprises et aux aides d'Etats ;
- la mise en œuvre du principe de la libre circulation des travailleurs, de la liberté des prestations de services, de la liberté d'investissement et des mouvements de capitaux ;
- l'harmonisation et la reconnaissance mutuelle des normes techniques ainsi que des procédures d'homologation et de certification.

En outre, des mécanismes et dispositifs adjuvants à la réalisation de ce marché commun sont prévues et organisés. Il en est ainsi de :

- la charte des investissements instituée par le règlement du 17 décembre 1999 qui constitue un cadre général commun regroupant les dispositions destinées à améliorer

l'environnement institutionnel fiscal et financier des entreprises⁶ ;

- la mise en place d'un système bancaire sous régional dans le cadre de l'UMAC en vue de garantir la stabilité de la monnaie, promouvoir le bon fonctionnement des systèmes de paiement et conduire les opérations de change à travers la Banque des Etats de l'Afrique Centrale (BEAC), la sécurité de l'ensemble du système bancaire - y compris le secteur de la micro finance - étant assurée par la Commission Bancaire de l'Afrique Centrale (COBAC) ;
- la projection d'un système judiciaire avec un conseil régional de la concurrence et une cour arbitrale pour réprimer les pratiques anticoncurrentielle de tous ordres ;
- la signature de divers textes sur les services de transport (protocole de 1993 sur les procédures de passage des marchandises en transit, convention CEMAC de 1996 sur le transport multimodal, convention de 1999 sur le fret routier et en transit à partir du Cameroun vers la Centrafrique et le Tchad, accord CEMAC de 1999 sur le transport aérien régional...) pour en organiser l'exercice et faciliter la circulation des personnes et des biens ;
- l'adoption des actes de l'OHADA et de la CIMA en vue de sécuriser les droits de propriété des agents exerçant diverses activités économiques dont celles du commerce.

b) La modestie des résultats

Entrées en vigueur en 1994, les réformes fiscales et douanières se sont traduites par la mise en place d'un tarif extérieur commun à quatre taux (0% pour les produits de première nécessité, 10% pour les matières premières, 20% pour les produits mixtes et 30% pour les produits de consommation finale). De plus, elles ont à la mise en place d'une taxe sur le chiffre d'affaires progressivement convertie en taxe sur la valeur ajoutée comme c'est déjà le cas dans trois pays de la CEMAC. Mais malgré ces petits progrès, on observe toujours une faible intégration des systèmes productifs. Ainsi, les chiffres de la direction des statistiques du commerce du FMI indiquent qu'en 2001, la part des exportations vers la CEMAC des pays membres de cette communauté ne s'élevait qu'à à peine 1,15% du total des leurs exportations (FMI, 2001). Il est clair que ce chiffre renvoie exclusivement au commerce formel. Néanmoins, bien que le cadre institutionnel supra et intra communautaire présenté a été prioritairement conçu pour régir les activités commerciales formelles, il reste également le socle institutionnel sur lequel

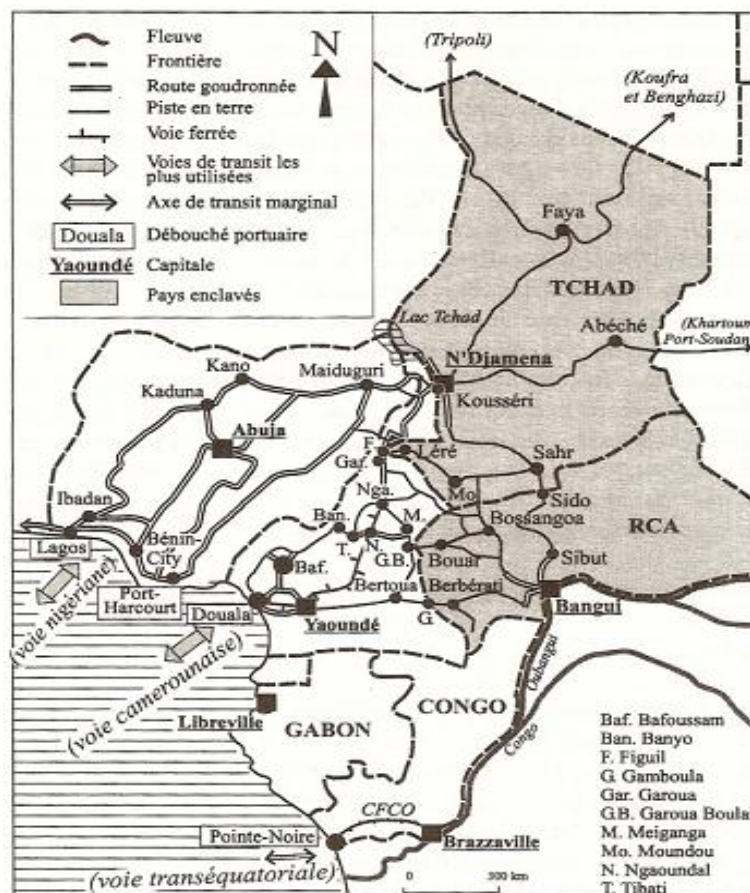
⁶ Ce règlement harmonise par exemple les législations nationales en matière de TVA en fixant les règlements communs relatifs à la détermination du champ d'application de la taxe, au fait générateur, à l'exigibilité, à la base d'imposition et au taux, ainsi qu'au régime des déductions.

s'effectuent les transactions commerciales transfrontalières informelles entre le Cameroun et les autres pays de la CEMAC. D'ailleurs, outre le cadre institutionnel, ces deux facettes du commerce transfrontalier ont en commun la diversité des produits échangés, qu'ils soient agricoles ou non.

B) Les principaux produits agricoles échangés et leurs circuits de distribution

Géographiquement, le Cameroun se situe au cœur de la CEMAC ; c'est le seul pays à avoir une frontière commune avec tous les autres pays membres. Cette position centrale permet le développement des échanges transfrontaliers avec chacun des autres pays de la communauté, à la faveur de la diversité des voies de désenclavement (figure 2).

Figure 2: la diversité des voies de désenclavement entre le Cameroun et les pays voisins



Source : Bennafla (2003).

Bien qu'elles ne soient pas toujours facilement praticables, ces voies contribuent à faire du Cameroun le premier partenaire commercial des autres pays membres à l'intérieur de la CEMAC. Ainsi, puisqu'il présente en moyenne générale les meilleures performances agricoles de cette communauté, le Cameroun exporte des denrées alimentaires vers chacun des pays de la CEMAC. La gamme des produits offerts est grandement diversifiée. Sans

prétendre à l'exhaustivité, on peut citer : la banane-plantain, le manioc et ses feuilles, le macabo-taro, les ignames, les pommes de terre, le haricot, le haricot vert, la tomate, les oignons, l'ail, le gombo, le concombre, les courgettes, le poivron, le piment, les mangues, les avocats, les prunes, les arachides, le riz, le maïs, les ananas, la papaye, les oranges, les pamplemousses, les pastèques, le poisson, les animaux vivants, les œufs⁷. De l'avis des commerçants rencontrés, même s'il n'y a à proprement parlé pas de spécialisation des produits vers des destinations précises, les plus grands débouchés des exportations camerounaises sont le Gabon et la Guinée Equatoriale du fait, non seulement de leur moindre éloignement des principaux sites d'approvisionnement - ce qui est propice à la préservation des denrées généralement facilement périssables et au conditionnement quelconque - mais aussi de leur pouvoir d'achat relativement élevé dans la sous région Afrique Centrale.

En retour, le Cameroun importe quelques produits agricoles de ses voisins, généralement pour la consommation des ses villes frontalières⁸, même si leurs volumes sont relativement peu significatif en regard de celui des ses exportations, ainsi le Cameroun achète :

- des animaux vivants, des poissons, des légumes et des fruits en provenance du Tchad ;
- des animaux vivants, peaux et cuirs en provenance de RCA ;
- du bois en provenance du Gabon ;
- des mangues, des bananes plantains et quelques tubercules de la Guinée Equatoriale.

Ces exportations et importations empruntent généralement les mêmes circuits de commercialisation qui peuvent être des voies routières, maritimes, ferroviaires ; "pures" ou mixtes⁹. Le circuit ou itinéraire choisies dépendent de la destination (ou de l'origine) de la marchandise dans le pays partenaire à l'échange. Et même s'ils varient quelquefois en fonction du climat politique et social dans les différentes localités traversées, certains circuits s'imposent pour les échanges avec chacun des pays (cf. figure 3).

Pour les échanges avec le Tchad, deux circuits routiers semblent être privilégiés à savoir :

- N'djamena/Kousseri/Maroua/Garoua/Ngaoundéré/Meiganga/Bertoua/Yaoundé/Douala

⁷ Les listes des produits échangés par le Cameroun proposées ici sont construites à partir de Bennafla (2002), Bondoma (2005), CEA (2007) et de nos discussions avec des commerçants-acteurs sur quelques marchés de Douala et Yaoundé (marché Sandaga, marché Congo et marché des Oignons à Douala ; marché du Nfoundi à Yaoundé).

⁸ Excepté pour les produits du règne animal.

⁹ C'est-à-dire une combinaison d'au moins deux types de voies "pures" ; par exemple route suivie de la voie ferrée.

- N'djamena/ Ngaoundéré /Tibati/Banyo/Bafoussam/Douala

Une bifurcation au nord de Garoua relie Moundou via Figuil, Léré et Pala.

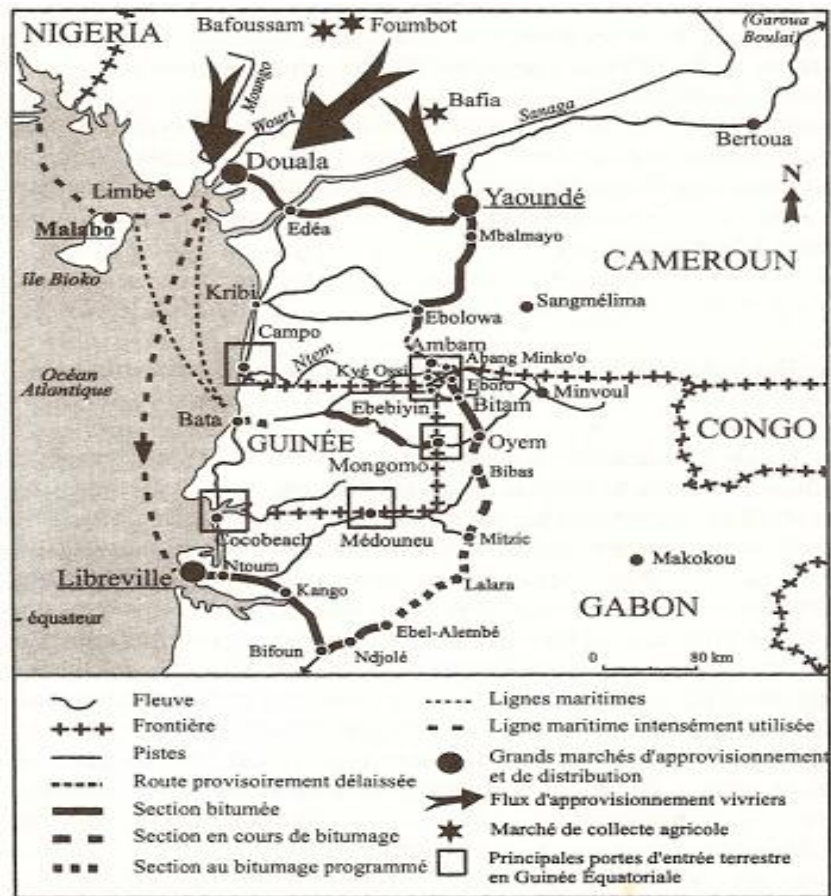
Pour les échanges avec la RCA les itinéraires empruntés pour joindre Douala depuis Bangui transitent soit par Berbérati, soit par Bouar. Les deux routes fusionnant au Cameroun à Bertoua. La route de Gamboula est la plus suivie, notamment par les grumiers et les transporteurs de coton et de café, de même que les importateurs de marchandises. La route de Boua et de Garoua Boulai est empruntée pour permettre de rejoindre le transcamerounais, il s'agit donc d'un itinéraire mixte. Ces deux itinéraires sont également utilisés pour desservir le Nord Congo. Un troisième axe émergent permet d'avoir l'itinéraire : Bangui/Bozoum ou Bossangoa/Mbaiboum/Garoua ou Ngaoundéré. Bien qu'il soit aussi emprunté par les contrebandiers, ce circuit sert à évacuer le coton fibre sortie des usines de Pendé et Ndim jusqu'au terminus ferroviaire de Ngaoundéré.

L'observation des échanges entre le Gabon et le Cameroun fait ressortir trois axes, l'un maritime, les deux autres terrestres. La voie maritime désert directement le port de Libreville à partir du celui de Douala. Elle est considérée par les commerçants comme un pis-aller parce que plus onéreuse que ses alternatives terrestres qui sont :

- Libreville/Ndjolé/Oyem/Bitam/Eboro/Ambam/Ebolowa/Yaoundé et
- Yaoundé/Ebolowa/Abam/Ngoazik/kyé ossi/ Meyo kyé/Bitam/Oyem/Ndjolé/Libreville.

Le flux enregistré sur l'une ou l'autre route dépend de l'état de fonctionnement de deux bacs permettant de franchir le fleuve Ntem (Figure 3). Ces bacs sont installés à Eboro et à Ngoazik.

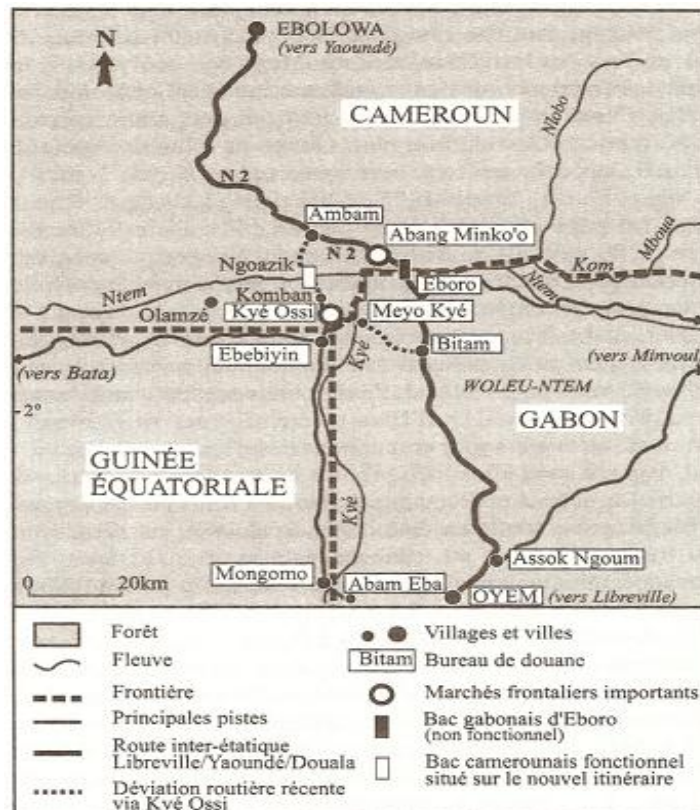
Figure 3: L'espace frontalier Cameroun-Gabon-Guinée équatoriale, entre voie maritime et voies terrestres



Source : Bennafla (2003).

A partir de Kyé Ossi situé à la frontière de trois pays, le deuxième des axes précédents offre une bifurcation vers la ville de Bata en Guinée Equatoriale via Ebebiyin (figure 4).

Figure 4: L'espace frontalier Cameroun-Gabon-Guinée équatoriale, la position carrefour de Kyé Ossi



Source : Bennafla (2003).

Pour la même ville de Bata, il existe une autre desserte terrestre par la localité de Campo, prolongeant l'itinéraire Douala/Edéa/Kribi. Cependant, les échanges avec la Guinée Equatoriale passent également par des voies maritimes d'autant plus incontournables que Malabo, la capitale de ce pays est sur une île (cf. figure 3).

Les circuits présentés ci-avant sont empruntés et exploités par divers opérateurs économiques vivant entièrement ou partiellement de ce commerce transfrontalier entre le Cameroun et ses voisins.

C) Les profils des opérateurs économiques du commerce transfrontalier

Qu'elles exercent de manière formelle ou informelle, les profils des personnes exploitant les opportunités économiques offertes par les frontières CEMAC du Cameroun sont diverses. On peut cependant tenter une typologie partant de leur statut public ou privé pour les regrouper en fonction de leur activité principale dans le processus d'acheminement d'un produit de son point d'origine à sa destination. Suivant cette démarche, le tableau ci-après donne une synthèse des principaux intervenants dans le commerce transfrontalier formel ou informel

entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC.

Tableau 3: Les principaux intervenants dans le commerce transfrontalier Cameroun-CEMAC des produits agricoles

Secteur	Intervenant	Fonction principale dans le circuit
Privé	Agriculteur / Eleveur	Produit les biens agricoles objet des échanges
	Commerçant/ Négociant	Achète les produits chez l'agriculteur pour les vendre à d'autres commerçants ou au consommateur final
	Transporteur	Transporte les produits d'un point à un autre dans le circuit de commercialisation
	Rabatteur/Pisteur	Sert quelquefois d'interface entre le commerçant et l'agriculteur dans les zones rurales au Cameroun
	Passeur	Fait passer la marchandise d'un pays à un autre au niveau de la frontière, en évitant la douane
	Convoyeur/Guide/Interprète	Accompagne les commerçants peu expérimentés en territoires voisins
Public	Policier / gendarme	Assure le contrôle et la sécurité dans le circuit de distribution
	Diplomate	Délivre les titres et autres autorisation de séjour en hors du territoire national
	Douanier	Veille au respect de la réglementation en matière de douane, notamment le paiement des droits de douane si nécessaire
	Agent phytosanitaire	Veille au respect des normes sanitaires sur les produits échangés

Source : Construction de l'auteur.

Comme on peut le constater, ce tableau se limite aux intervenants proches dans les circuits commerciaux transfrontaliers, c'est-à-dire ceux susceptibles d'être physiquement rencontrés sur le terrain lorsqu'on parcourt l'un de ces circuits. De plus, nombre d'intervenants privés ont réussi à réaliser une espèce d'intégration verticale telle qu'ils sont à la fois propriétaires de plantations (agriculteurs), propriétaires de camions (transporteurs) et négociants/commerçants. D'ailleurs, la plupart des négociants/commerçants sont transporteurs et vice versa occasionnellement.

Puisqu'ils sont ceux qui, à proprement parler, développent le commerce transfrontalier, on s'appesantira essentiellement sur les profils de ces négociants/commerçants individuels. A cet égard, on adoptera l'approche de Bennafla (2002) qui pour ce faire retient le critère de l'environnement social d'attachement comme principal élément de discrimination. Suivant cet auteur donc, les profils des deux principaux groupes de commerçants transfrontaliers Cameroun-CEMAC peuvent être synthétisés dans le tableau ci-après.

Tableau 4: les profils des négociants/commerçants transfrontaliers individuels

	Origine	Groupe ethnique	Frontières desservies	Produits négociés	Autres caractéristiques	
Les grands négociants musulmans	Nord Cameroun	Peul, Haoussa, Arabes Daba	Tchad RCA	Céréales Bétail Oignons Ail Arachides	Ancienne génération	Installée années 60 40-50 ans et plus Etudes primaires au max
	Tchad	Arabes, Kanembou Ouaddaiens	Cameroun RCA	Céréales Bétail	Nouvelle génération	Installée années 90 25-35 ans Etudes Second. à Sup.
	RCA	Haoussa	Cameroun Tchad	Bétail Oignons Ail Natron Arachides		
Les Entrepreneurs Grassfields	Cameroun	Bamiléké Bamoun Bamenda	Gabon Guinée Eq. Congo RCA	Vivriers	Ancienne génération	Installée années 60 40-50 ans et plus Etudes primaires au max Liens avec le village Individualistes
					Nouvelle génération	Installée années 90 25-35 ans Etudes Second. à Sup. Liens avec le village Individualistes

Source : Construction des auteurs à partir de Bennafla (2002).

Ces deux grands groupes n'ont cependant pas le monopole de l'exercice sur les frontières indiquées comme étant desservies par eux. Ainsi, aux côtés des « Grands négociants musulmans », on a la présence des Toupouris, des Massas et des Moundangs dans le Nord Cameroun. Avec un niveau d'éducation en moyenne plus élevé, ils ne sont généralement pas musulmans et s'occupent de la commercialisation du riz. De même, aux côtés des Grassfields, on signalera la présence grandissante depuis les années 90 d'autres populations camerounaises ; notamment les Bassas et les Ewondos. Par ailleurs, on retrouve certains membres de l'un des groupes exerçant sur les frontières de prédilection de l'autre.

Enfin, il importe d'ajouter que les femmes n'occupent qu'une place marginale dans la population des commerçants transfrontaliers. Leur participation à ce commerce ne remonte qu'aux années 80. Néanmoins, sur les itinéraires Cameroun-Gabon-Guinée Equatoriale, on retrouve des femmes originaires du Cameroun dans le commerce des vivres ; elles sont essentiellement Bamoun et Bamiléké. De même, à la frontière septentrionale du Cameroun dans le Bassin du Lac Tchad, on retrouvera ces mêmes femmes du Cameroun dans le commerce du poisson, en compagnie de leurs homologues chrétiennes du Sud du Tchad.

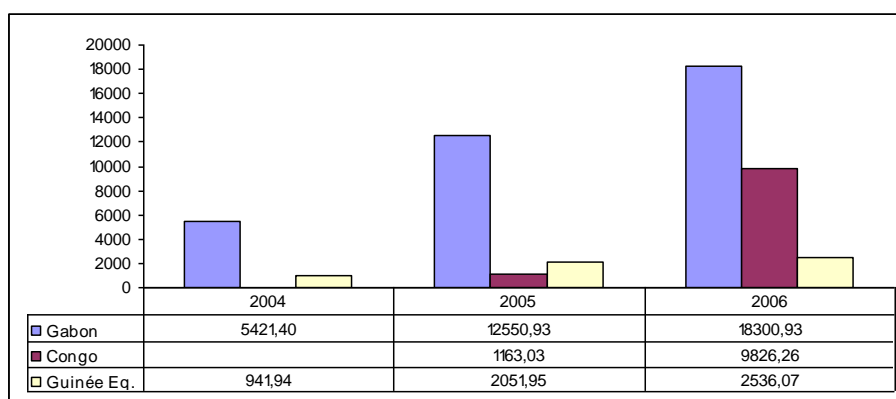
Au total, le commerce transfrontalier des produits agricoles entre le Cameroun et les autres pays de la CEMAC attire un grand nombre de personnes aux origines et profils divers. Ces personnes se retrouvent aux différentes frontières du Cameroun où elles échangent des produits dont il importe d'évaluer les quantités, en vue d'apprécier l'intensité des transactions.

D) Les valeurs et volumes échangés

S'il ne fait aucun doute que le Cameroun est le maillon central des échanges dans la CEMAC par la taille de son économie, cela n'implique nullement que sa balance commerciale soit automatiquement excédentaire par rapport à tous les autres pays de cette communauté. En effet, l'évaluation de la balance commerciale vis-à-vis de chacun de ces pays révèle que le Cameroun est généralement déficitaire face à la Guinée Equatoriale et, de puis 2005 face à la République du Congo.

Toutefois, ce constat ne signifie pas que ces pays ont des économies forcément plus compétitives que celle du Cameroun. En effet, il est par exemple possible que cette situation soit le résultat des facilités d'importations offertes par ces pays qui deviennent alors de simples lieux de transits des produits importés de partout à travers le monde. Cette explication paraît d'ailleurs d'autant plus vraisemblable que, lorsqu'on s'intéresse uniquement aux produits agricoles pour lesquels ces pays disposent d'importantes dotations factorielles naturelles, on constate que les exportations du Cameroun vers ces pays n'ont cessé de croître depuis 2004 (figure 5).

Figure 5: Estimation de l'évolution des exportations de produits agricoles (en tonnes) du Cameroun vers quelques pays de la CEMAC¹⁰



Source : construit par les auteurs à partir des données du MINADER

¹⁰ Données compilées par l'auteur à partir des données d'enquêtes aux frontières de AGRISTAT N°13 février 2007 et N°14 Avril 2008.

Bien que ces chiffres ne soient que des estimations à partir des données d'enquêtes de la Direction des Enquêtes et Statistiques Agricoles du Ministère de l'Agriculture et du Développement Rural (MINADER) du Cameroun, on peut croire qu'elles indiquent les tendances de ces flux. Cette tendance haussière est d'autant plus profonde qu'elle est concomitante à une inflation sur les denrées échangées de l'ordre de 7.5%. C'est dire qu'elle s'explique davantage par une pression grandissante de la demande que par une quelconque baisse des prix.

Ces mêmes enquêtes du MINADER révèlent par ailleurs que certains produits agricoles tels que la banane plantain, l'oignon, le macabo, la tomate et dans une moindre mesure la pomme de terres constituent généralement le gros des exportations des denrées agricoles vers la Gabon et la Guinée Equatoriale (tableau 5).

Tableau 5: Listes des produits les plus exportés vers le Gabon et la Guinée Equatoriale (rangés dans l'ordre décroissant en fonction des quantités exportées)

2004		2005		2006	
PRODUITS	Exportations en tonnes	PRODUITS	Exportations en tonnes	PRODUITS	Exportations en tonnes
Banane plantain	2678,15	Banane plantain	3479,84	Pomme De Terre	5232,4
Macabo	2253,96	Oignon	2356,32	Banane Plantain	4516,1
Oignon	1038,665	Tomate fruit	1416,9	Oignon	3361,45
Tomate fruit	789,12	Macabo	1352,91	Tomate Fruit	1470
Oignon	629,34	Pomme de terre	928,99	Macabo	1318
Avocat	515,34	Avocat	612,5	Avocat	557
Tomate fruit	478,02	Poivron	451,77	Manioc Farine	457
Avocat	383,7	Carotte	377,44	Carotte	445
Oignon	324,15	Manioc trempé	280,84	Poivron	349
Manioc farine	284,5	Chou	102,76	Choux	169

Source : Construction des auteurs à partir de AGRISTAT N°13 & 14

Des mêmes sources de données, il ressort que les importations de produits agricoles par le Cameroun à partir des autres pays de la CEMAC sont fort peu significatives. Par exemple, en 2004, le Cameroun n'aurait importé que 70 tonnes d'arachides du Tchad et 37 tonnes de citron du Gabon et de la Guinée Equatoriale.

Il est intéressant de noter qu'une enquête commanditée par AGROCOM en 2005 dans le cadre de l'étude sur le commerce intra régional des produits bio-alimentaires dans les pays de la CEMAC produit des résultats qui corroborent ceux qui ont été présentés ici. Cela semble d'autant plus normal que l'enquête AGROCOM (2005) porte précisément sur les échanges transfrontaliers dans la vallée du Ntem au Sud du Cameroun. Or, dans cette vallée se trouvent

justement les postes phytosanitaires de Kyé Ossi et Abang Minko qui, avec celui d'Aboulou sont les principaux lieux de collecte des données AGRISTAT exploités ici.

Toutefois, malgré ce leadership agricole incontesté dans la sous région CEMAC, lorsqu'on intègre les produits agricoles de rente, on réalise que, à l'instar de ses voisins, le Cameroun exporte la plus grande partie de sa production agricole à l'extérieur de la CEMAC, notamment vers l'Union européenne. Les principaux produits exportés sont alors : le Cacao en fèves, la Banane et le Café (CCIMA, 2006). Si cette situation peut être expliquée par le fait que la demande de ces produits de rente est beaucoup plus forte dans les pays de l'hémisphère Nord en raison de leurs habitudes de consommation et de leur pouvoir d'achat plus important, cela ne doit surtout pas conduire à ignorer l'existence de moult contraintes qui freinent l'expansion du Commerce transfrontalier intra-CEMAC.

E) Les facteurs explicatifs du commerce informel dans la CEMAC

Comme les pays de la CEMAC font partie d'un même regroupement sous-régional, il n'existe pas officiellement les tarifs douaniers entre eux. Cependant, le système de taxation de certains produits se fait de façon aléatoire et informelle (AGROCOM, 2005). Ainsi, la taxe phytosanitaire imposée sur les produits agricoles n'a pas un taux fixe et varie d'un poste frontalier à l'autre sur le même produit. Entre le Cameroun et le Gabon, les taxes informelles perçues par la police et la gendarmerie sur les routes seraient exorbitantes. Pour les produits manufacturés, la douane prélève une TVA (taxe sur la valeur ajoutée) de 18,7%. Selon les mêmes sources d'enquêtes (AGROCOM, 2005), pour traverser la frontière Cameroun-Guinée équatoriale et Gabon, les camerounais payent un montant de 1 000 F CFA sans reçu et doivent déposer leur pièce d'identité au poste de police. Il faut en outre disposer d'un visa qui coûte 31 500 F CFA. En dehors des passages officiels, il existe des pistes parallèles de traverser des frontières.

On est en droit de se poser la question de savoir si le développement du commerce informel serait expliqué par les seuls frais et taxes mentionnés ci-dessus ? De façon générale et selon une étude du CEA-BSRAC (2007), le commerce informel des produits agricoles en Afrique centrale est expliqué par plusieurs facteurs à savoir : les liens culturels et familiaux de parts et d'autres des frontières ; la religion comme par exemple l'Islam qui a permis à des commerçants du nord Cameroun et du Tchad de créer des liens et un réseau commercial sur la base de leur foi ; la crise économique avec ses conséquences néfastes sur l'emploi et l'inflation. En plus de ces facteurs, certaines contraintes au développement du commerce

transfrontalier des produits agricoles entre les pays de la CEMAC sont à l'origine du développement du commerce informel. On peut néanmoins les grouper sous quatre rubriques distinctes à savoir : les contraintes institutionnelles et infrastructurelles (le piètre état des infrastructures routières et de télécommunication caractérisé par des zones non couvertes par le réseau de communication, coût unitaire d'appel téléphonique d'un pays à l'autre exorbitant), les contraintes technologiques (médiocre qualité des conditionnements, difficultés de stockage) et les contraintes humaines (grand banditisme connu sous le nom de coupeurs de route, tracasseries policières...).

3.2 Les résultats issus des enquêtes de terrain

Les résultats issus des statistiques et documents officiels ci-dessus sont globaux et ne permettent pas d'estimer avec précision les quantités et valeurs du commerce transfrontalier informel. C'est pourquoi, nous présentons ici les résultats issus des enquêtes réalisées sur les postes ou marchés frontaliers où transitent la quasi-totalité des produits agricoles et horticoles expédiés du Cameroun vers les pays voisins. Ces postes ou marchés frontaliers sont qualifiés ici de « marchés réels » ou « spontanés » en raison de leurs particularités de fonctionnement. On commence par caractériser ces marchés en les localisant et en décrivant les relations contractuelles, les profils des commerçants et leurs sources de financement, les fonctions marketing, les coûts-bénéfices de ce commerce et les coûts de commercialisation transfrontalière avant de présenter les volumes et valeurs estimés. La section se termine par une comparaison des chiffres estimés du commerce informel avec ceux du commerce officiel ou formel.

A) Les marchés frontaliers ou « marchés réels » du Cameroun avec ses voisins de la CEMAC

Places d'échanges accolées à la frontière du Cameroun ou implantées à courte distance d'elle (moins de 20 km), les marchés frontaliers fonctionnent comme des entrepôts et des sites relais qui assurent la diffusion des marchandises vers les pays voisins. Dans l'arrière-pays plus ou moins proche des marchés frontaliers se situent des marchés entrepôts ou de consommation (Douala, Yaoundé, Bafoussam, ...) et des marchés de collecte ou de production qui se chargent de les approvisionner. La diversité des marchés est grande en ce qui concerne leur taille, l'effectif des commerçants qui les fréquentent, leur aire de chalandise ou leur degré de stabilité. Si les marchés de consommation et de production de l'intérieur du pays ont fait l'objet des recherches pour comprendre leur degré d'intégration spatiale (Nkendah et al. 2007)

ou leur fonctionnement (Temple et al. 1996) en termes d'offre, de demande et de prix, les marchés frontaliers quant à eux sont très diversifiés et font intervenir différents contextes économiques, politiques et sociologiques. Réunissant tous les éléments de « marchés réels » ou « spontanés » (Fafchamps, 2006 ; 2007), ils sont basés sur les réseaux sociaux de confiance où les comportements des commerçants sont influencés non seulement par un environnement économique, mais aussi par un environnement sociologique et culturel, leur rôle dans le contexte du commerce transfrontalier informel des produits vivriers et horticoles entre le Cameroun et ses voisins est prépondérant.

Cette section vise à décrire la manière dont fonctionnent les marchés frontaliers du Cameroun avec ses voisins CEMAC dans la pratique : c'est-à-dire les marchés spontanés basés sur les réseaux sociaux de confiance. Ces marchés sont régulés dans la pratique, en grande partie, par des règles qui n'ont rien à voir avec le cadre légal régi par les lois formelles. Les décideurs de la CEMAC en général et du Cameroun en particulier ont besoin de comprendre ces règles (forces) afin d'intervenir efficacement pour y améliorer le climat des affaires. Notre but est donc d'offrir un ensemble de caractéristiques permettant de bien cerner les éléments qui régulent ces marchés réels à savoir : leur localisation spatiale, la coordination et les relations contractuelles.

A1) Localisation spatiale des marchés frontaliers du Cameroun

Comme le montre le tableau 6, les marchés frontaliers sont dispersés dans cinq provinces sur les dix que compte le Cameroun avec une prédominance dans les provinces du Sud et de l'Est. Les produits échangés sont essentiellement les produits agricoles et horticoles mêmes si certains produits manufacturés y sont également échangés comme les vêtements, les produits électroniques, les cigarettes, etc.

Tableau 6: Caractéristiques des marchés transfrontaliers entre le Cameroun et ses voisins

Marchés frontaliers	Frontière avec	Localisation géographique	Jour d'ouverture	Principaux produits agricoles et horticoles échangés
Abang Minko	Gabon	Sud (Olamze)	Samedi	Banane plantain, Bâton de manioc, Maraicher, Haricot, tomate, Oignon, Macabo, Piment, Arachide, Pomme de terre
Kyo-ossi	Gabon, Guinée E.	Sud (Olamze)	Quotidien	Tomate, Bâton de manioc, maraicher, Oignon, fruits, Macabo, Piment, Arachide, Pomme de terre
Aboulou	Gabon	Sud (Ma'an)		Banane plantain, Macabo, Piment, Arachide, Pomme de terre, Tomate
Idenau	Guinée E.	Sud-ouest	Quotidien	Okok, Tapioca, Patate
Garoua-Boulaï	RCA	Est (Gar. Boulaï)	Vendredi	Igname, manioc, arachide, maïs, maraichers
Mouloundou	RCA, Congo	Est (Mouloundou)	Quotidien	Plantain, macabo, manioc, maraichère
Kentzou	RCA	Est (Bombe)	Samedi	Manioc, maïs, macabo, plantain, arachide
Kousserri	Nigéria	Extrême-nord (Gfey)	Jeudi	Maïs, sorgho, riz, igname, fruits, oignon, canne à sucre
Amchide	Tchad, Nigéria	Extrême-nord	Mardi	Sorgho, arachide, voandzou, oignon, fruits, canne à sucre
Mbaïmboum	RCA, Tchad	Nord (Touboro)		Sorgho, arachide, voandzou, oignon, fruits
Port Peschaud	Gabon, Guinée E.	Littoral (Wouri)	Quotidien	Tous les produits

Source : Compilé à partir des données de l'enquête

Comme le montre le tableau ci-dessus, la plupart des marchés frontaliers sont localisés dans la province du sud, suivi de la province de l'Est et enfin les provinces de l'Extrême-nord, du nord et du littoral.

A2) Coordination et relations contractuelles sur les marchés frontaliers du Cameroun

Comme tout « marché réel » ou « spontané », la coordination des activités des agents économiques sur les marchés frontaliers du Cameroun ne se fait pas sur la seule base d'un système de prix comme l'enseigne l'analyse économique classique, mais aussi et surtout par des « règles », « des conventions » ou « des contrats » en raison de la rationalité limitée des agents économiques. Pour Simon (1979), la rationalité de l'individu contrairement à ce que pensaient les théoriciens classiques est limitée. En effet, l'individu n'a pas une connaissance

parfaite de son environnement, il doit chaque jour apprendre à le connaître. Cette absence d'information affecte négativement ses transactions car ses capacités sont limitées. Selon Williamson (1984), l'incertitude combinée à la spécificité des actifs conduit à des problèmes d'organisation. Le recours au marché conduisant à des coûts de transactions d'où la nécessité d'une organisation. Dès lors, il est nécessaire de voir quels sont les différents accords passés par les agents, comment s'établissent les liens entre eux, et comment ils règlent leurs différends.

A l'issue des enquêtes effectuées on note que la confiance est en grande partie au centre des accords passés par les acteurs des marchés transfrontaliers informels. Pour Fafchamps (2007), la confiance dépend des incitations des parties au contrat : *« pour faire confiance à quelqu'un rationnellement, nous devons croire que cette personne a suffisamment d'incitations à se comporter d'une manière digne »*. Ces mesures incitatives comprennent des éléments suivants : la culpabilité et la honte, la crainte d'une action en justice ou le recours à la force, le refus de gâcher une précieuse relation commerciale et la peur de perdre sa réputation. Les résultats de nos enquêtes sur les marchés frontaliers du sud Cameroun permettent de confirmer ces éléments et montrent que cette confiance observée surtout au niveau de la vente à crédit à court terme est construite sur plusieurs variables : la proximité géographique des lieux de résidences des commerçants camerounais ou étrangers ; les liens familiaux, les liens d'amitié ou encore de simple affinité qui incite les acteurs à se faire confiance mutuellement ; les références à des groupes ethnolinguistiques communs : la manière de passer les accords diffère des zones enquêtées. Le fait que la plupart des commerçants résident dans les zones frontalières et donc se connaissent facilitent une contractualisation pour la vente des produits à crédit sur la base de la confiance.

En ce qui concerne la coordination, on note la coordination verticale c'est-à-dire entre les différentes fonctions en aval de la production et les coordinations horizontales c'est-à-dire l'organisation des commerçants dans les groupements d'intérêt économique (GIC).

Sur le plan contractuel, les activités se déroulant dans l'informel, les acteurs sont liés par des relations de confiance et n'ont pas besoin d'avoir un papier légal pour se prémunir du risque. La confiance est établie selon la fréquence des transactions et la capacité de l'acheteur à payer au comptant. La perte de cette confiance peut occasionner de grosses pertes pour la partie victime car le recours à l'Etat pour résoudre des conflits (non paiement etc..) est peu envisageable. Mais nous pouvons constater à partir du tableau 7 que les risques de désaccords

contractuels sont faibles dans l'ensemble et montre une fois de plus l'importance de la confiance qui caractérise les échanges transfrontaliers.

Tableau 7 : Désaccords contractuels selon la destination

		Gabon	Guinée E.
Entre producteurs et collecteurs/expéditeurs :			
Nbre de commerçants se plaignant pour :			
	Mauvaise qualité	10%	8%
	Mauvaise mesure	5%	5%
	Prix	25%	30%
% des commerçants qui passent une commande et se plaignent de:			
	Retard de livraison	15%	41%
	Livraison partielle	20%	30%
	Défaut de livraison	16%	26%
% de ceux qui se plaignent pour :			
	Paiement en retard	25%	40%
	Paiement partiel	20%	31%
	Non paiement	5%	3%

Source : Compilé à partir des données de l'enquête

Le règlement des différends se fait généralement hors du cadre légal régi par le système judiciaire légal. Ce résultat est caractéristique des marchés réels ou spontanés d'après les recherches de Fafchamps (2007, 2006) selon lesquelles, le recours aux actions judiciaires est coûteux dans le secteur informel et pour les transactions de petites tailles. Pour les petites transactions, les frais de justice sont en général trop élevés pour justifier une action en justice. Même lorsque les frais de justice sont faibles par rapport à la taille de la transaction, le commerçant tricheur peut ne rien avoir pour payer. Cela est particulièrement vrai pour les pays en développement où beaucoup de gens sont pauvres. Dans ces cas, la menace d'une action en justice n'est pas crédible pour induire un comportement honnête de l'acheteur. Par contre, la menace de représailles (le refus de poursuivre des transactions avec la partie défaillante par exemple) coordonnée par les institutions de marché peut induire efficacement le respect des obligations contractuelles. Effectivement, nos investigations montrent que lorsqu'une partie est défaillante dans l'exécution du contrat des activités du commerce transfrontalier des produits agricoles entre le Cameroun et les autres pays de la CEMAC, les relations commerciales sont suspendues avec le commerçant défaillant jusqu'à exécution du contrat initial.

B) Profil des commerçants informels transfrontaliers

Les discussions avec divers fonctionnaires gouvernementaux et des opérateurs lors de l'enquête de terrain dans la sous région CEMAC ont confirmé l'existence d'échanges non

enregistrés ou informels à la fois pour l'échange des produits agricoles et industriels. Beaucoup de commerçants se livrent au commerce informel parce que les procédures officielles sont trop rigides, longues et bureaucratiques qui augmentent les coûts de transaction. Les négociants évitent donc les canaux officiels coûteux en faveur des canaux informels. Le tableau 8 donne leurs caractéristiques.

Le commerce transfrontalier est plus ou moins similaire dans tous les marchés frontaliers étudiés. Cependant, il y a quelques différences dans les pratiques commerciales et le type de produits échangés. Plus de 90% des commerçants interrogés étaient des adultes, environ 23% étant des femmes et 70% des hommes. Les enfants (âgés de moins de 18 ans) jouent un rôle moins important dans le commerce transfrontalier informel car ne représentant que 7% dans l'effectif des commerçants. Dans les marchés frontaliers, on voit souvent des enfants portant des petites quantités de marchandises pour le compte de leurs parents ou tuteurs commerçants. Le commerce transfrontalier soutient ainsi un nombre relativement important de jeunes hommes et femmes qui seraient au chômage.

Environ plus de 70% des commerçants interrogés étaient des résidents des villes frontalières du Cameroun, avec seulement 5% résidant dans les villes proches (10km de la frontière). Les autres 22% des commerçants étaient des résidents d'autres villes dans la sous-région CEMAC. La majorité (93%) de ces commerçants a été alphabétisée. Les recherches (par exemple, Hayami et Ruttan, 1985) ont démontré que le manque d'éducation est le fondement du conservatisme, la limitation de la capacité d'absorber les risques, la peur d'investir dans les ressources de production et un manque général d'information. Le niveau d'alphabétisation affecte également le fonctionnement d'une famille, le type d'emploi et la profession. Les commerçants lettrés peuvent être mieux placés pour lire les signaux du marché et ont probablement une plus grande probabilité d'avoir accès aux facilités de crédit nécessaires à l'expansion de leurs entreprises.

Tableau 8 : Caractéristiques des commerçants transfrontaliers informels

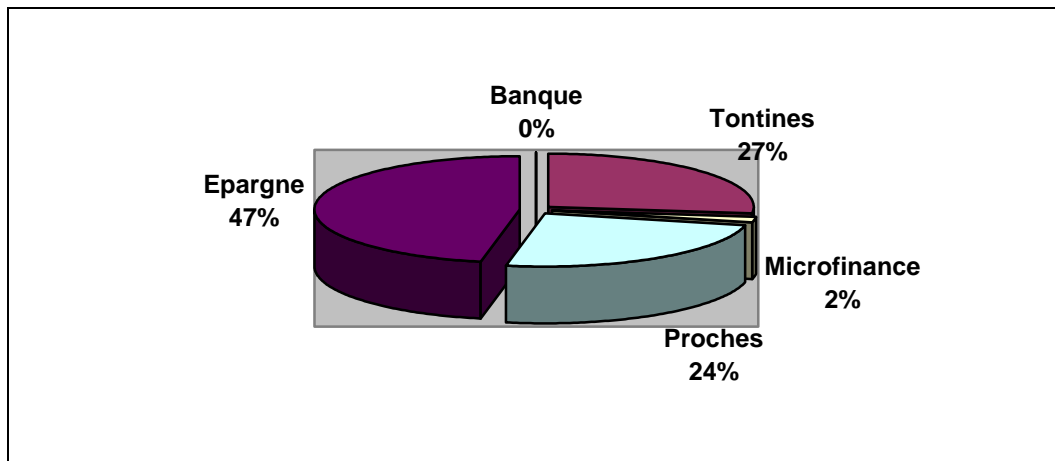
Caractéristiques	Nombre de commerçants (%)
Âges et sexes	
Enfants de moins de 18 ans	5,3
Fille de moins de 18 ans	1,5
Hommes adultes de 18 ans et plus	69,7
Femmes adultes de 18 ans et plus	23,5
Lieu de résidence	
Ville frontalière nationale	68,9
Ville frontalière étrangère	3,1
Autre ville proche (10 km de la frontière)	5,3
Autres lieux de résidence	22,7
Niveau d'éducation	
Aucun	23,5
Primaire	27,3
Secondaire	42,4
Universitaire	6,8
Type de commerçants	
Détaillant	31,8
Grossiste	10,6
Détaillant – grossiste	13,6
Intermédiaire – transporteur	22,0
Exportateur	8,3
Manutentionnaire	13,6

Source : Compilé à partir des résultats de l'enquête

C) Les sources de financement des commerçants transfrontaliers informels

Bien que le crédit a été cité comme une contrainte majeure dans l'acquisition et le stockage des produits commercialisés, 98% des commerçants interrogés étaient incapables de se procurer les finances des institutions financières officielles et devaient compter sur leurs propres épargnes, les prêteurs informels, les amis et proches comme l'illustre la figure 6. Une proportion plus faible des commerçants a mentionné qu'ils avaient pu obtenir des fonds auprès des établissements de micro finance. De plus près de la moitié des commerçants n'ont pas de comptes bancaires en raison du coût élevé de fonctionnement, l'ignorance et l'inaccessibilité des banques, il est peu probable que ces institutions financières formelles constituent une source viable de financement pour les commerçants informels. Le manque de capital initial et la pénurie de fonds de fonctionnement agissent donc comme des barrières à l'entrée sur le marché et de l'expansion du commerce dans la sous région.

Figure 6: Sources de financement



D) Les fonctions marketing

Dans le commerce transfrontalier informel entre le Cameroun et ses voisins, les commerçants exercent différentes fonctions marketing ou de commercialisation. Une fonction marketing est définie ici comme une activité spécialisée majeure qui est entreprise dans le but d'accomplir un processus de commercialisation. Les fonctions marketing peuvent être divisées en trois grandes catégories à savoir:

- les fonctions d'échange c'est-à-dire les fonctions d'achat et de vente ;
 - les fonctions physiques c'est-à-dire les fonctions de transport, de transformation et de stockage ;
 - Les fonctions d'accompagnement c'est les fonctions de normalisation, de prise de risque ultime, de financement, l'information commerciale et entrepreneuriale.
- Certaines de ces fonctions marketing sont discutées ci-dessous.

Fonctions d'échange

Les fonctions d'échange impliquent toute activité concernée par le transfert de propriété des biens en créant ainsi une utilité de possession. La recherche des sources d'approvisionnement, l'assemblage des produits, les activités d'achat, affichage physique des marchandises, la promotion du produit, ou n'importe quelle décision prise par le responsable marketing en vue de faciliter la vente d'un produit constituent des fonctions d'échange. Pour les importations comme pour les exportations, plus de 90% des commerçants font les opérations en espèces et en FCFA qui est la monnaie commune des pays membres de la CEMAC.

Stockage

Le stockage suppose soit la détention de grandes quantités de matières premières dans les entrepôts jusqu'à ce qu'elles soient transformées, ou la détention des produits finis. Environ 74% des commerçants interrogés ont utilisé les installations de stockage d'une façon ou d'une autre. De ce nombre, 14% ont stocké dans leur propre magasin alors 60% en ont loué. Les autres (26%) n'ont pas besoin d'installations de stockage, soit en raison de leur prix, soit à en raison de leur disponibilité.

Transport

La fonction de transport permet le déplacement des marchandises d'un lieu à l'autre pour les rendre disponible aux consommateurs. Lorsqu'elle est entreprise, elle résout le problème de «où» dans un processus de commercialisation. La grande partie des produits agricoles produits au Cameroun et vendus dans la sous région CEMAC de base ont été échangés en utilisant la route terrestre (81%) et maritime (17%) tandis que les moyens de transport utilisés étaient des camions, pick-up, bateaux et pirogues. Une quantité marginale est exportée par voie aérienne (2%).

Le tri et le calibrage des produits

Le tri et le calibrage des produits avant leur expédition sont des activités importantes dans le processus de commercialisation sous régionale des produits agricoles et horticole, car ils permettent d'emballer les différents produits selon la qualité ou la « norme » demandée par le marché de destination. La majorité (90%) des commerçants interrogés a entrepris une certaine forme de tri et de calibrage des marchandises avant leur expédition.

Production et diffusion de l'information

Un mécanisme efficace des prix est basé sur une bonne information des acheteurs et vendeurs. La fonction d'information marketing est donc cruciale pour un système économique efficace en général, et un système de commercialisation en particulier. Les résultats de l'enquête montrent qu'environ 70% des commerçants ont obtenu l'information sur le commerce transfrontalier par la bouche à oreille des amis et parents.

E) Les coûts bénéfiques du commerce transfrontalier informel

Une analyse comparative détaillée des coûts pour les différents canaux de marché ne pouvait être entreprise dans cette étude pour des raisons de budget. Nous fournissons ici uniquement une impression très large des dépenses engagées par les commerçants informels

transfrontaliers interrogées dans l'enquête de terrain. Les catégories de coûts suivantes ont été notées au cours de l'enquête:

- les coûts de transfert comprenant la manutention, l'emballage et le transport;
- le stockage et les frais de location;
- les frais de main d'œuvre payés par les commerçants;
- le logement et les frais d'alimentation du commerçant, et,
- les dépenses associées aux risques encourus dans les opérations de commerce.

Tableau 9 : Dépenses annuelles moyennes des commerçants transfrontaliers informels

Dépenses	Dépenses moyennes En tranche de FCFA	Nbre de commerçants (%)
Location	Moins de 100 000 FCFA	46,8
	Entre 100 000 et 125 000 FCFA	10,6
	Plus de 125 000 FCFA	42,6
Transformation et emballage	Moins de 100 000 FCFA	56,2
	Entre 100 000 et 125 000 FCFA	9,8
	Plus de 125 000 FCFA	34,0
Taxes/droit/commissions/certificats/licences	Moins de 100 000 FCFA	59,3
	Entre 100 000 et 125 000 FCFA	9,3
	Plus de 125 000 FCFA	31,4
Stockage des marchandises	Moins de 100 000 FCFA	34,2
	Entre 100 000 et 125 000 FCFA	17,1
	Plus de 125 000 FCFA	48,7
Transport des marchandises	Moins de 100 000 FCFA	17,0
	Entre 100 000 et 125 000 FCFA	28,3
	Plus de 125 000 FCFA	54,7
Main d'œuvre	Moins de 100 000 FCFA	63,7
	Entre 100 000 et 125 000 FCFA	4,5
	Plus de 125 000 FCFA	31,8

Source : compilé à partir des résultats de l'enquête

Les dépenses du tableau 9 sont celles qui prévalaient au moment de l'étude et qui ont pu être quantifiées facilement par les commerçants. A côté de ces dépenses, il y a des coûts attribuables aux risques liés aux activités transfrontalières notamment les risques de saisie des marchandises par les agents de la police à la frontière. Les commerçants se plaignent du harcèlement continu des agents de la police qui accusent les commerçants de faire des activités qui ne répondaient pas à toutes les exigences juridiques du commerce d'où le versement des pots de vin. En outre, en raison de la nature du commerce informel, les commerçants ont été contraints à expédier leurs marchandises en contournant les postes

officiels afin d'éviter la détection par les autorités et minimiser les pertes en cas de confiscation.

Par ailleurs, le commerce transfrontalier informel entraîne les coûts implicites à la société toute entière par l'augmentation de la corruption et le dumping des marchandises de mauvaise qualité qui peuvent nuire l'industrie du pays. Un autre coût à la société est celui lié aux questions relatives à l'hygiène car la plupart des produits agricoles échangés sont généralement traités dans des conditions sanitaires approximatives.

Bien que l'objectif de l'étude n'était pas d'évaluer l'impact des échanges informels sur l'emploi, on peut clairement constater que de nombreuses personnes (hommes, femmes et enfants) sont engagés dans le commerce transfrontalier entre le Cameroun et ses voisins, directement ou indirectement en qualité de commerçants, de transporteurs et agents courtiers. Ces personnes seraient autrement au chômage sans ce commerce. Les consommateurs profitent aussi parce que l'approvisionnement des marchés des pays voisins par le commerce informel des produits à travers la frontière contribue ainsi à abaisser et à stabiliser les prix. On peut dire que le commerce informel contribue de manière significative à l'amélioration de la situation de la sécurité alimentaire dans les pays de la CEMAC.

Bien que les risques inhérents au commerce informel pourraient être élevés, il est évident que les récompenses en termes d'emploi et de profit sont plus que compenser par les coûts d'opportunité. Dans la plupart des marchés ou postes frontaliers, les commerçants déclaraient verser ouvertement des pots de vin pour faire passer leurs marchandises. Ces pots de vins semblaient être un paiement standard au personnel de sécurité. Bien que ces versements étaient illégaux, ils constituent néanmoins un revenu supplémentaire à ces fonctionnaires.

F) Les coûts de commercialisation transfrontalière

Les informations détaillées ont été collectées sur divers coûts entrant dans le processus de collecte, transport, stockage de la dernière expédition vers le Gabon ou la Guinée Equatoriale. On assimilera ces coûts à des coûts variables car ils varient avec le montant des produits achetés et le nombre de cargaisons expédiées. Pour les rendre comparable, nous avons estimé le coût de transfert pour un kilogramme du plantain sur les marchés frontaliers du sud Cameroun vers le Gabon et la Guinée Equatoriale (Tableau 10).

Les données que nous disposons ne permettent pas d'estimer les coûts pour les autres produits agricoles (tomate, haricot, bâtons de manioc, etc). Ainsi, le transport, la manutention, les frais

de déplacement du commerçant pour suivre ses affaires sont les plus importants. De façon générale, l'ensemble des coûts de transaction est en moyen de 30% et de 22% du prix de vente d'un kilogramme de plantain sur le marché de la Guinée Equatoriale et du Gabon respectivement.

Tableau 10: Coût moyen de transfert d'un kg de plantain des marchés camerounais vers les marchés du Gabon et de la Guinée Equatoriale

Eléments du coût de commercialisation	Guinée E.	Gabon
Transport	63,01	53,01
Manutention	14,12	13,02
Frais de déplacement personnel du commerçant	11,89	21,89
Commissions	10, 14	9, 14
Taxes	9,24	10,24
Stockage	0,72	0,62
Emballages	0,76	0,86
Téléphones	0,71	0,73
Autres	0,73	0,84
Total	111,32	110,35
Nombre d'observations	13	20
<i>% par rapport au prix moyen sur le marché de destination</i>	30	22

Source : compilé à partir des résultats de l'enquête

G) Estimation des volumes et valeurs du commerce transfrontalier informel

Le présent chapitre couvre les résultats d'enquête de suivi des flux transfrontaliers des produits agricoles et horticoles entre la Cameroun et ses voisins de la CEMAC sur la période de janvier à décembre 2008¹¹. Il fournit des estimations du commerce transfrontalier des produits agricoles et horticoles non enregistré entre le Cameroun et ses voisins CEMAC, tant en quantité qu'en valeur. Mais avant de procéder à la présentation des résultats des estimations proprement dits, penchons nous tout d'abord sur un certains nombre de problèmes d'estimation à savoir le problème des unités de mesure, le problème des prix et le problème de la saisonnalité des flux transfrontaliers.

G1) Le problème des unités de mesure

Sur les différents marchés transfrontaliers, on rencontre une multitude des unités de mesures locales qui complique le travail d'estimation des quantités commercialisées et leur valorisation en termes de valeur monétaire. Le MINADER-DESA (2008) s'est penché sur ces difficultés en publiant une étude sur l'harmonisation des unités de mesure locale (UML) sur les marchés dont un extrait est donné dans le tableau 11.

¹¹ Un atelier des experts a été tenu en mai 2009 à Douala pour discuter les résultats préliminaires de cette recherche. Les résultats des discussions ont été incorporés dans le présent rapport.

Tableau 11: Correspondance des Unités de mesure locale (UML) sur les marchés ou postes transfrontaliers vers le Gabon, la Guinée Equatoriale, le Congo, la RCA et le Tchad

Denrées	UML	Abréviation	Poids Kg)
Avocat	Pa	Pa	7
Aubergine	Pa	Pa	14
Aubergine	Tas moyen	Tas moyen	0,3
Carrotte	Pa	Pa	18
Choux	Pa	Pa	33
Plantain	Régime moyen	RM	14
Plantain	Petit régime	PR	10
Plantain	Gros régime	GR	15
Macabo	Petit Tas	Tas P	1
Macabo	Moyen Tas	Tas M	2
Macabo	Gros Tas	Tas G	4,5
Manioc baton	Paquet de 30	P 30	15
Manioc baton	Paquet de 20	P 20	10
Manioc baton	Paquet de 10	P 10	5
Haricot rouge	SNM	SNM	107
Haricot rouge	Sachet	Sachet	0,2
Arachides non décortiqués	Sac Jute	SJ	40
Farine de manioc	Seau de 25litres	S 25	12
Arachides décortiqués	Seau de 10litres	S10	4,5
Arachides décortiqués	SNM	SNM	85
Arachides décortiqués	Seau de 4litres	S4	2
Arachides décortiqués	Verre	V	0,36
Oignon	Sac Jute	SJ	110
Pomme de terre	Sac Jute	SJ	127
Pomme de terre	Moyen Tas	Tas M	2,2
Patate douce	Petit tas	Tas P	1,2
Patate douce	Gros tas	Tas G	3,5
Poivron	Pa	Pa	13,25
Oignon	Filet	F	25
Cola	Seau de 4litres	S4	4,2
Tomate	Cageot	CA	31,5
Tomate	Petit Tas	Tas P	7
Tomate	Gros Tas	Tas G	1
Cola	Seau de 1litre	S1	1

Source : MINADER-DESA (2008)

G2) Le problème des prix

La valorisation des produits agricoles et horticoles est basée sur les prix relevés sur les marchés ou postes frontaliers, à savoir, les prix payés par les commerçants informels pour importer des biens ou des prix reçus par les commerçants informels pour exporter des marchandises. Les prix des biens les plus fréquemment échangés ont été recueillis sur une base bimensuelle. La valeur totale du commerce est la somme de la valeur des échanges non

enregistrés (formels et informels). Sur la base des UML (unité de mesure locale) ci-dessus, nous avons estimé les prix moyen par kilogramme d'achat et de vente des principaux produits échangés en fonction des différentes frontières (Tableau 12).

Tableau 12: Principaux produits agricoles exportés du Cameroun vers ses voisins et prix moyen d'achat et de vente

Frontière	Principaux produits agricoles exportés	Prix d'achat FCFA/KG	Prix de vente FCFA/KG
Cameroun & Gabon	Avocat (kg)	598	767
	Banane plantain (kg)	147	327
	Bâtons de manioc (kg)	125	325
	Carotte (kg)	222	354
	Choux (kg)	303	452
	Farine de manioc (kg)	622	801
	Macabo (kg)	113	214
	Mangue (kg)	1201	1825
	Oignon (kg)	155	452
	Pomme de terre (kg)	365	535
	Tomates (kg)	254	327
Cameroun & Guinée Equatoriale	Aubergine (kg)	233	410
	Avocat (kg)	547	735
	Carotte (kg)	225	375
	Choux (kg)	305	433
	Haricot (kg)	120	250
	Mangue (kg)	1000	1628
	Oignon (kg)	163	433
	Pastèque (kg)	525	863
	Persil (kg)	325	523
	Poivron (kg)	305	603
	Pomme de terre (kg)	360	523
	Tomates (kg)	258	360
	Cameroun & Congo	Arachide décortiquée (kg)	157
Haricot (kg)		145	355
Manioc cosette (kg)		180	266
Oignon (kg)		162	395
Riz (kg)		250	280
Cameroun & RCA	Arachide (kg)	196	289
	Manioc (kg)	165	325
	Oignon (kg)	165	435
	Riz paddy (kg)	352	521
Cameroun & Tchad	Banane douce (kg)	275	325
	Cola (kg)	1100	1625
	Mangue (kg)	1000	1325
	Oignon (kg)	175	205
	Orange en fruits (kg)	425	826
	Patate (kg)	215	375
	Riz (kg)	225	312

Source : Compilé à partir des résultats de l'enquête et de « info-prix » du Minader- Desa (2008)

Les prix des produits exportés varient de façon globale selon l'offre et la demande. Les prix baissent dans les mois où l'offre à l'exportation est abondante et augmentent dans les mois où

elle est rare (figures 7 et 8). Mais il existe d'autres facteurs notamment sociologiques qui influencent les prix et concernent les relations personnelles entre les commerçants dont la confiance est un élément important. Ces caractéristiques des marchés réels et spontanés montrent que les prix se forment rarement de façon libre par marchandage entre vendeurs et acheteurs. Mais le plus souvent, les prix sont basés sur des relations personnalisées. Dans leur négociation, les acheteurs s'appuient le plus souvent sur le prix antérieur et sur le niveau de la demande dans les pays de destination et surtout sur le nombre d'acheteurs exportateurs présents sur le marché frontalier. Parallèlement, ces derniers apprécient le niveau de l'offre du jour par l'affluence des commerçants vendeurs sur le marché.

Figure 7: Evolution des prix (FCFA/KG) à l'exportation, au cours de l'année, de quelques produits agricoles et horticoles du Cameroun vers ses voisins de la CEMAC

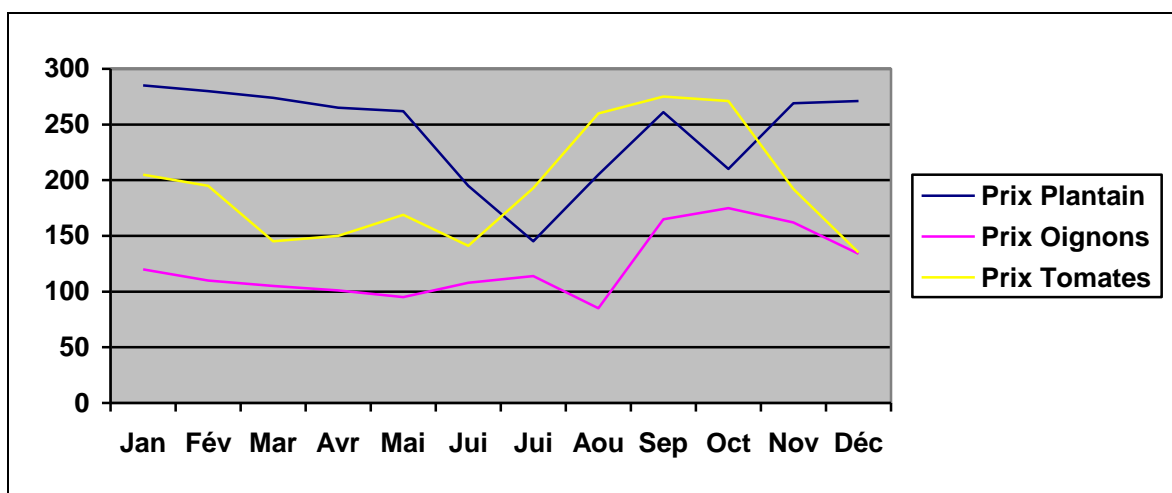
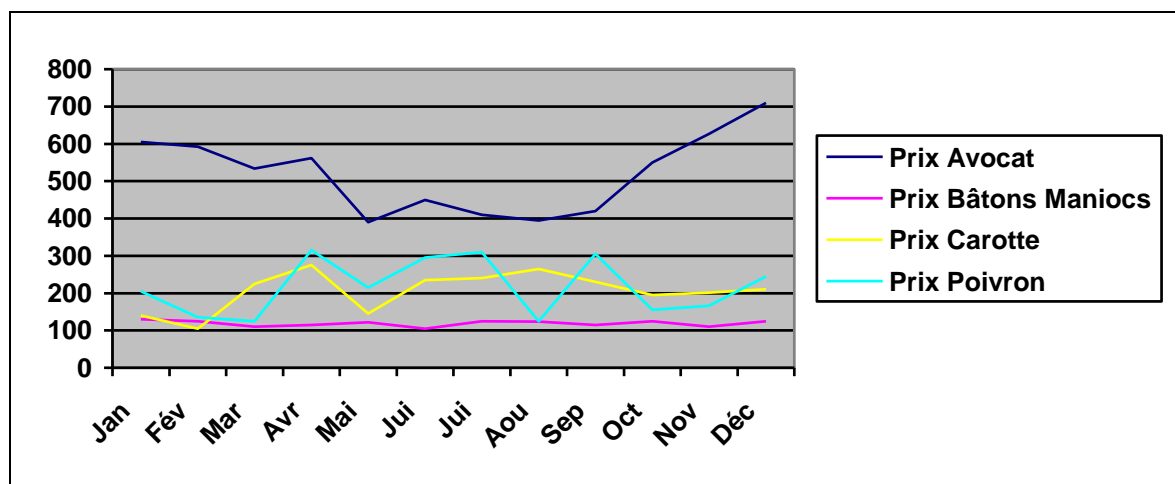


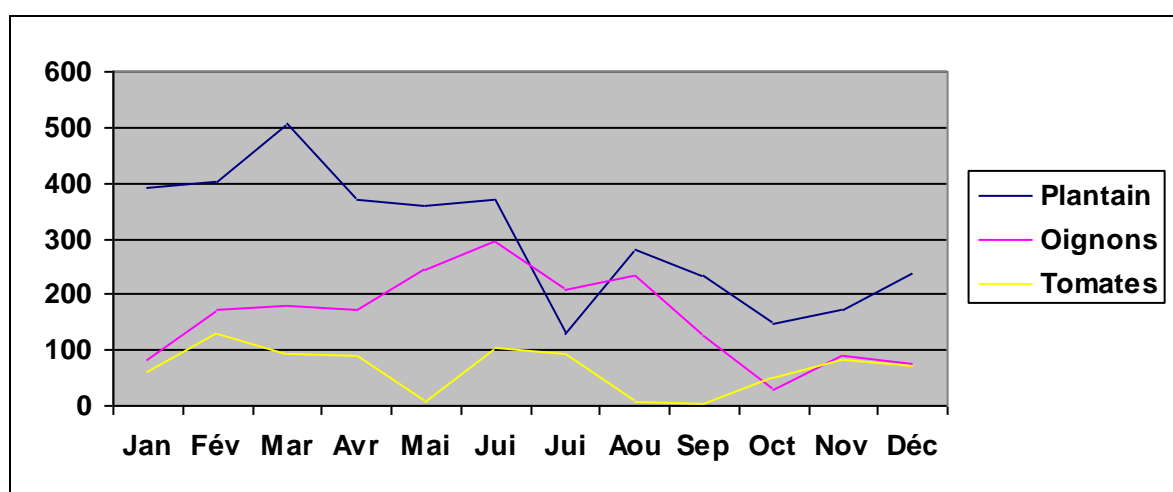
Figure 8 : Evolution des prix (FCFA/KG) à l'exportation, au cours de l'année, de quelques produits agricoles et horticoles du Cameroun vers ses voisins de la CEMA



G3) Le problème de la saisonnalité des produits exportés

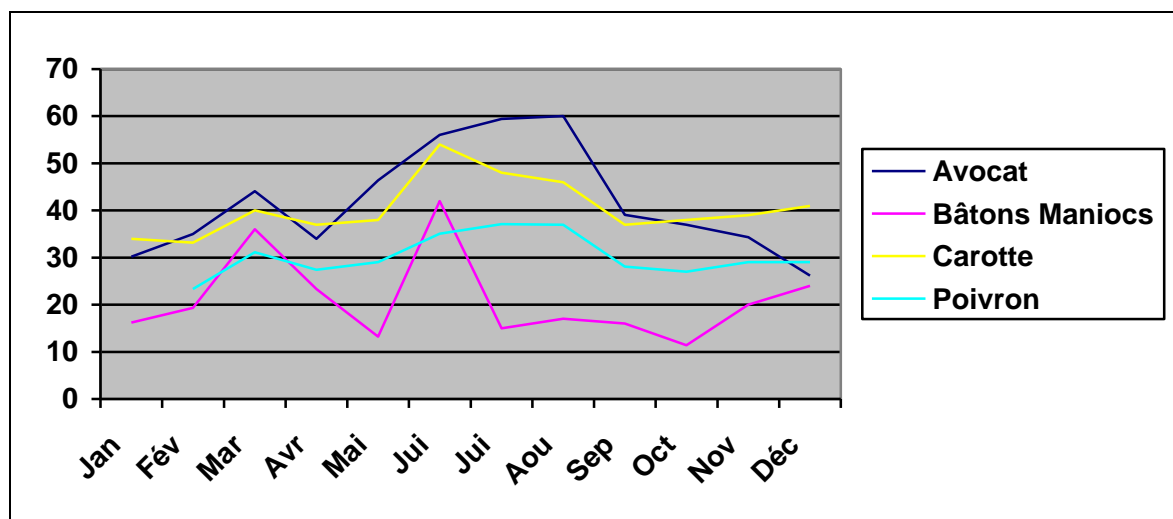
Parmi les 70 produits exportés du Cameroun vers ses voisins CEMAC seuls quelques uns font l'objet des flux réguliers sur les 12 mois de l'année. Il s'agit des produits comme le plantain, l'oignon, la tomate, l'avocat, les bâtons de manioc, la carotte et le poivron. Les figures 8 et 9 montrent comment varient ces produits sur les 12 mois de l'année. On remarque que la banane plantain est le produit agricole important le plus régulier en terme de tonnage qui atteint son maximum au cours des premiers mois de l'année et baisse ensuite pour atteindre son niveau le plus bas en juillet, août et septembre avant de recommencer à croître à partir du mois d'octobre. Les tonnages de l'oignon évoluent un peu en sens inverse de ceux de la banane plantain en ce sens qu'ils atteignent leur maximum en juillet, août et septembre où les exportations du plantain sont plus basses. La tomate est le produit qui se comporte de façon plus ou moins constante avec un tonnage d'environ 100 tonnes exporté chaque mois dont il faut souligner quelques mois de rareté que sont mai, août et septembre.

Figure 9: Saisonnalité de quelques produits agricoles et horticoles exportés du Cameroun vers ses voisins de la CEMAC



La variation des autres produits comme l'avocat, les bâtons de manioc, la carotte et poivron est presque identique avec les périodes d'abondance aux mois de mai à septembre contre des périodes de pénurie en début et en fin d'année (figure 10).

Figure 10: Saisonnalité de quelques produits agricoles et horticoles exportés du Cameroun vers ses voisins de la CEMAC



G4) Les chiffres estimés

Les résultats présentés dans le tableau 13 indiquent qu'en 2008, un volume d'un peu plus de 155 000 tonnes de produits agricoles et horticoles a été expédié du Cameroun vers ses voisins de la CEMAC pour une valeur estimée de presque 38 milliards de francs CFA. Les importateurs CEMAC des produits Camerounais sont dans l'ordre décroissant : la Guinée Equatoriale (41%), le Tchad (29,5%), le Gabon (12,4%), le Congo (11,5%) et la RCA (5,6%).

Tableau 13: Quantités et valeurs estimées des produits agricoles et horticoles exportés du Cameroun vers ses voisins CEMAC, année 2008

Pays de destination	Postes ou marchés frontaliers	Quantités (en tonnes)	Valeurs (en FCFA)	%
Gabon	Abang Minko'o	5 320,25	1 256 566 284	12,4
	Kye-ossi	8 626,35	2 037 419 400	
	Aboulou	5 399,75	1 275 343 037	
		19 346,35	4 569 328 727	
Guinée Eq.	Campo	36 915	10 419 213 824	41,2
	Idenau	23 990,2	6 771 204 754	
	Kye-ossi	2 821,05	796 237 929	
		63 726,25	17 986 656 508	
Congo	Moloundou	17 818	2 959 966 286	11,5
	Kenzou	18	2 990 200	
		17 836	2 962 956 487	
RCA	Garoua Boulai	7 430	1 453 863 261	5,6
	Kenzou	1 247	244 006 391	
		8 677	1 697 869 653	
Tchad	Kousseri	45 869	10 639 870 720	29,5
Total		155 454,60	37 856 682 095	100

Source : Calculs des auteurs

Les produits expédiés vers la Guinée Equatoriale transitent principalement par les marchés ou postes frontaliers de Campo avec 58% des flux, de Idenau avec 38% des flux et de Kye-ossi avec seulement 4% des flux. Pour le Tchad, les produits transitent essentiellement par le poste frontalier de Kousseri. Pour le Gabon, les produits transitent par les postes frontaliers de Kye-ossi (63% des flux), de Abang-Minko et Aboulou avec chacun environ 18% des flux. Les produits transitent essentiellement par Moloundou pour le Congo et par Garoua-Boulai et Kentzou pour la RCA.

Les estimations du commerce transfrontalier selon les produits exportés sont données en annexes 3 et 4. On dénombre plus de 70 produits agricoles et horticoles faisant l'objet du commerce transfrontalier informel entre le Cameroun et ses voisins CEMAC dont les principaux (plus de 50 tonnes par an) sont : l'avocat, la banane plantain, les carottes, la farine de manioc, la mangue, l'oignon, la tomate, la pomme de terre, le poivron, le persil, la cola, etc. Ces principaux produits au nombre de moins de 20 représentent environ 67% des exportations du Cameroun vers ses voisins de la CEMAC (annexes 3 et 4). Les autres sont des produits forestiers ligneux, les produits de l'élevage, les produits de la mer, les produits agricoles et horticoles dont leurs tonnages annuels ne dépassent guère les 50 tonnes. Ce sont : les écorces amères, la betterave, la mandarine, le poireau, le safou, le djansang, la pamplemousse, le piment, la noix de coco, le maïs sec, le mil, les crevettes, les carpes fraîches, le miel, les œufs, les poussins, le poisson frais, etc.

H) Comparaison des chiffres estimés du commerce informel avec ceux du commerce officiel ou formel

L'année de référence pour les données officielles utilisées dans les comparaisons avec le commerce informel a été 2008¹². Le tableau 3.12 donne les résultats de la comparaison entre les exportations officielles et les exportations non officielles (informelles) entre le Cameroun et chacun de ses cinq voisins qui constitue les pays de la CEMAC. Les statistiques des douanes (INS, 2009) montrent que le total des exportations du Cameroun vers la CEMAC est de 39,5 milliards. Nos estimations donnent un montant des exportations informelles (non enregistrées) de 38 milliards ; soit un montant équivalent qui n'est pas pris en compte dans les comptes nationaux. L'examen des produits exportés officiellement confirme le fait que les

¹² Ces données ont été collectées dans différents documents statistiques officiels des ministères Camerounais du commerce, de l'agriculture et du développement rural ainsi que de l'institut national de la statistique. Etant en 2009, les statistiques officielles centralisées sont indisponibles et nos données agrégées doivent être considérées comme une échelle de comparaison pour mesurer le poids du commerce informel.

produits agricoles et horticoles ne sont pas pris en compte dans les statistiques officielles. Les produits qui font l'objet d'enregistrement sont constitués essentiellement des produits manufacturiers comme le sucre, la bière, les tôles, les tissus, etc. (annexe 3).

Tableau 14: Comparaison du commerce formel et informel des produits agricoles et horticoles entre le Cameroun et les autres pays de la CEMAC

Pays de destination	Exportations officielles	Exportations non-officielles (informelles)	Exportations totales y compris le commerce informel	% du commerce informel par rapport aux exportations officielles	% du commerce informel par rapport aux exportations totales
Gabon	8 090 576 754	4 569 328 727	12 659 905 481	56,5	36,1
Guinée Eq.	12 253 918 538	17 986 656 508	30 240 575 046	146,8	59,5
Congo	6 222 845 443	2 962 956 487	9 185 801 930	47,6	32,3
RCA	3 824 277 976	1 697 869 653	5 522 147 629	44,4	30,7
Tchad	9 182 834 046	10 639 870 720	19 822 704 766	115,9	53,7
Total	39 574 452 754	37 856 682 095	77 431 134 849	95,7	48,7

Sources : Calculs des auteurs

La comparaison en terme relatif montre que 96% du commerce officiel est informel ou non enregistré et est constitué essentiellement des produits agricoles et horticoles. Ce pourcentage est de 49% du commerce total en ajoutant la valeur estimée au commerce officiel. L'analyse par pays de destination montre que la grande partie des flux informels se dirige vers la Guinée Equatoriale dont les exportations informelles sont supérieures à celles qui sont officielles. Il en va de même pour le Tchad. Pour le Gabon, les exportations informelles ou non officielles représentent plus de la moitié des exportations officielles. Le Congo et la RCA sont les pays où se dirigent moins de flux informels ; c'est-à-dire en dessous de 50% des exportations officielles. Le volume important des flux informels constatés vers la Guinée Equatoriale et le Gabon s'expliquerait par les problèmes de visa qu'exigent ces pays aux ressortissants camerounais alors que tous font partie d'un même regroupement sous-régional qui est la CEMAC. Pour le Tchad les flux informels s'expliqueraient par la distance qui sépare les zones de production du Cameroun jusqu'à la frontière où les commerçants contourneraient les agents de la douane pour payer moins de taxes.

3.3 L'incidence sur la sécurité alimentaire de la sous région

La perception désormais communément admise de la notion de sécurité alimentaire est celle du sommet mondial de l'alimentation de 1996 selon lequel « la sécurité alimentaire est assurée quand toutes les personnes, en tout temps, ont économiquement, socialement et physiquement accès à une alimentation suffisante, sûre et nutritive qui satisfait leurs besoins nutritionnels et leurs préférences alimentaires pour leur permettre de mener une vie active et saine »¹³. Dans l'esprit de cette définition, la sécurité alimentaire comporte quatre dimensions à savoir :

- la disponibilité des denrées tributaire de la production nationale ou de l'importation,
- leur accessibilité tributaire des infrastructures et du pouvoir d'achat,
- leur qualité nutritionnelle et hygiénique tributaire du respect des normes de salubrité et d'hygiène,
- la stabilité/soutenabilité des approvisionnements tributaires des infrastructures, de la stabilité climatique et du climat sociopolitique.

Ces dimensions sont naturellement les prismes à travers lesquels l'analyse de l'implication du commerce transfrontalier des produits agricoles entre le Cameroun et les autres pays de la CEMAC sur la sécurité alimentaire sous régionale devrait être effectuée. Seulement, parmi toutes ces quatre dimensions, ce commerce ne peut véritablement agir que sur la disponibilité des denrées et leur qualité nutritionnelle et hygiénique, les deux autres lui étant exogènes.

A cet égard, l'étude AGROCOM (2005) met en évidence le fait que, en dépit de leurs grands potentiels naturels, plusieurs pays de la sous région sont confrontés à de substantielles difficultés déjà au niveau de la dimension "disponibilité" de la sécurité alimentaire¹⁴.

Ainsi, au Congo Brazzaville, « la production locale n'arrive pas à satisfaire la demande intérieure...Et l'Etat nutritionnel des Congolais est déficient aussi bien en ville que dans les Campagnes. Si bien que les produits alimentaires représentent, en moyenne, 52% des importations mensuelles et près de 21% du volume des importations totales du pays ». Par ailleurs, au rang des produits les plus importés figurent l'Oignon et l'Ail, les Pommes de Terre, l'Arachide, le Manioc, les fruits et légumes ; tous des produits justement exportés dans la sous-région par le Cameroun.

¹³ FAO (2006), Notes d'orientation, N°2, juin.

¹⁴ Pour établir ces constats, l'étude d'AGROCOM se fonde sur différentes statistiques de 2003. Toutes les expressions entre guillemets de la suite de cette partie sont d'ailleurs tirées de cette étude.

Au Gabon, « en matière alimentaire, la situation reste assez préoccupante. Des décennies d'exploitation pétrolière n'ont pas permis l'émergence d'une agriculture capable de nourrir la population... Le déséquilibre entre augmentation de la population et faiblesse de la production alimentaire intérieure s'est rapidement traduit par une augmentation des importations ». Le Gabon est ainsi déficitaire dans divers produits dont on peut citer¹⁵ : le manioc (30%), la banane plantain (26%), le maïs (70%), les légumes (82%), les pommes de terre (98%), l'arachide (25%). Dans le même temps, ces produits se retrouvent dans l'une ou l'autre des listes du Tableau 3 indiquant les denrées les plus exportées par le Cameroun vers le Gabon et le Guinée Equatoriale. Et, pour le cas spécifique de la Guinée Equatoriale justement, un seul chiffre est révélateur de l'ampleur du risque d'insécurité alimentaire et donc de l'importance de l'échange des produits agricoles avec le Cameroun : la contribution conjointe des secteurs primaire et tertiaire au PIB est à peine 0,5% alors que le pétrole seul contribue pour 92%.

Comme la République Centrafricaine, le Tchad est l'un des plus grands exportateurs de bétail de la sous région. Mais à la différence de la RCA qui « est servi par un potentiel certain pour faire face aux besoins alimentaires de sa population », le Tchad demeure « un grand importateur des produits alimentaires ». Et comme le potentiel de la RCA n'est qu'à peine mis en valeur entre autres raisons à cause des problèmes politico-militaires qu'elle a connus, l'importation des produits agricoles du Cameroun contribue à mitiger l'insécurité alimentaire dans ces deux pays par l'augmentation des quantités disponibles et surtout, dans le cas particulier de la République Centrafricaine, par la diversification des choix sur les marchés.

Au total, par l'approvisionnement des autres pays de la CEMAC, le commerce transfrontalier intra-CEMAC à partir du Cameroun contribue à réduire l'insécurité alimentaire en rendant disponibles une diversité de produits agricoles demandés sur les marchés des pays bénéficiaires. Néanmoins, cette contribution reste limitée par la quasi-ignorance de l'aspect qualité nutritionnelle et hygiénique par les intervenants du secteur, ainsi qu'on l'a signalé au niveau des obstacles au développement de ce commerce. Qui plus est, cette ignorance semble partagée ou tout au moins tolérée par les consommateurs finaux dans la mesure où, sur les différents marchés, on en rencontre que très peu qui exigent des produits qu'ils acquièrent le respect de quelque standard.

¹⁵ Les chiffres entre parenthèses indiquent l'ampleur estimée du déficit relativement à la demande locale.

3.4 Les contraintes au développement du commerce transfrontalier des produits agricoles

Les contraintes au développement du commerce transfrontalier des produits agricoles entre les pays de la CEMAC sont de divers ordres. On peut néanmoins les grouper sous quatre rubriques distinctes à savoir : les contraintes institutionnelles, les contraintes infrastructurelles, les contraintes technologiques et les contraintes humaines.

A) Les contraintes institutionnelles

Les institutions ici sont entendues au sens large comme l'ensemble des normes et des règles de jeu conçues par les hommes et qui régissent leurs interactions (North, 1991). En dépit des indéniables efforts réalisés par l'Union Economique de l'Afrique Centrale, le cadre institutionnel des échanges intra-CEMAC est tributaire d'un certain nombre d'insuffisances et d'imperfections.

Au rang des insuffisances, on notera particulièrement :

- l'absence d'un véritable dispositif de normalisation et de contrôle qualité ;
- l'absence d'un dispositif consulaire dédié ;
- l'absence d'un dispositif d'information et de promotion des échanges à l'échelle communautaire ;
- l'inexistence d'une politique agricole commune.

Parmi les imperfections des institutions néanmoins existantes, on peut souligner :

- les disparités dans l'interprétation et le rythme de mise en œuvre des réformes fiscales adoptées au niveau communautaire ;
- l'inadaptation des produits des banques et des assurances aux spécificités du commerce transfrontalier des produits agricoles.

B) Les contraintes infrastructurelles

Toute institution internationale dont l'ultime objectif est de parvenir à la convergence de ses Etats membres dans un quelconque domaine doit faire du développement des infrastructures son cheval de bataille. Bien que cette opinion largement admise fasse généralement allusion aux infrastructures de communication et télécommunication, lorsqu'on a affaire à une institution à vocation économique, elle intègre également les infrastructures qu'on pourrait qualifier de "logistique" ; par exemple tout dispositif de conservation et de stockage.

Par les différents textes adoptés sur les services de transport, la CEMAC signale sa conscience de l'importance des infrastructures de qualité dans le développement des échanges entre ses Etats membres. Seulement, le réseau routier communautaire demeure l'un des plus médiocres d'Afrique. En effet, Bondoma (2003) constate que la densité routière de la zone n'est que de 1,9 km / 100km pour le réseau principal, et 0,24 km / 100km pour des routes bitumées ; c'est la plus faible du continent africain. Il relève également qu'il n'existe pas de couple de pays dont les capitales soient reliées par une route bitumée ; ce d'autant plus que même les réseaux routiers à l'intérieur des pays ne sont pas toujours connectés.

La situation n'est guère meilleure en ce qui concerne les infrastructures ferroviaires. Seuls trois pays de la CEMAC en sont dotés : le Cameroun avec 1016 km, le Gabon avec 650 km et le Congo avec 603 km. Ce sont des réseaux entièrement autarcique et déjà même insuffisant pour les besoins propre de ces pays. De plus, ils se caractérisent par la vétusté des voies, des installations de télécommunications et du matériel roulant, toutes choses qui constituent des entraves à la productivité de ce secteur.

Au niveau des transports maritimes, à l'exception du Tchad et de la République Centrafricaine qui sont enclavés, chacun des quatre autres pays dispose d'au moins un port et tous les pays de la CEMAC ont chacun au moins un aéroport international. Cependant, des discussions avec les professionnels du commerce transfrontalier des produits agricoles dans la CEMAC, il ressort que ces deux modes de transport sont les plus onéreux, aussi préfèrent-ils la route et dans une moindre mesure, le chemin de fer. Toutefois, même ces choix ne limitent que modérément les pertes et autres gaspillages en raison de la piètre qualité de ces routes. Pour se faire une idée des difficultés à affronter, il suffit de remarquer qu'il faut 10 heures pour partir de Barcelone à Amsterdam distants de 1570 km alors qu'il faut de 5 à 7 jours pour partir de Douala à Bangui pourtant légèrement moins distants (1500 km).

En ce qui concerne les télécommunications, bien que la téléphonie mobile soit désormais vulgarisée dans tous les pays, les coûts restent assez élevés par rapports au reste du monde. Ainsi, à partir du Cameroun, un appel à destination de l'Europe occidental revient relativement moins cher qu'un appel vers un autres pays de la CEMAC. Or, eu égard aux profils des principaux intervenants dans le commerce transfrontalier des produits agricoles, on

ne saurait compter sur le développement de la VOIP¹⁶.

Enfin, pour les infrastructures dites "logistiques", on constatera simplement qu'elles sont quasi inexistantes.

C) Les contraintes technologiques

D'une manière ou d'une autre, dans toute activité, un développement soutenable requiert la maîtrise de quelques technologies. Le commerce transfrontalier des produits agricoles au sein de la CEMAC ne déroge pas à cette règle. Malheureusement, le niveau de maîtrise des technologies observé chez les intervenants est faible, voire nul. En effet, le conditionnement des produits ne respecte aucune norme, leur conservation non plus. Plus grave encore, malgré le gaspillage consécutif à cette situation, on remarque chez certains intervenants l'inconscience de l'importance du respect de quelques normes en la matière. Cette réalité est à la fois une conséquence (chez les conscients) et une cause (chez les inconscients) de l'inexistence signalée des infrastructures "logistiques".

D) Les contraintes humaines

Les intervenants dans le commerce transfrontalier des produits agricoles entre le Cameroun et les pays de la CEMAC se plaignent régulièrement des obstacles à leurs activités dus aux miasmes du comportement humain. Ainsi, le phénomène des coupeurs de routes qui attaquent les convois à destination du Tchad et de la RCA est préjudiciable à l'entreprise et à l'entrepreneuriat sur ces itinéraires. Et, même en l'absence de ces malfrats, le sentiment d'appartenance à une même communauté n'est pas toujours largement partagé par les citoyens des différents pays membres de la CEMAC. Ainsi, les conflits entre commerçants Camerounais, Gabonais et Equato-Guinéens notamment sont assez fréquents. D'ailleurs, même dans leurs propres pays, les commerçants se plaignent régulièrement des tracasseries policières sur les trajets parcourus par leurs marchandises agricoles jusqu'aux frontières.

La levée de toutes ces contraintes au développement du commerce transfrontalier des produits agricoles au sein de la CEMAC constitue logiquement la voie pour améliorer le climat d'investissement et l'environnement des affaires en Afrique centrale.

¹⁶ Voice Over Internet Protocol (téléphonie à travers le réseau internet). Cela dit, il convient de ne pas ignorer les opportunités qu'offrirait le développement du e-Commerce, tout au moins en matière de réduction des coûts de transaction (Tamokwe, 2008).

4. Conclusions et recommandations de politiques

Les pays de la CEMAC sont chacun doté d'un grand potentiel de développement de la production agricole. Cependant, leurs systèmes productifs internes restent essentiellement structurés autour des minerais d'exportation (pétrole au Congo, au Gabon, en Guinée Equatoriale et au Tchad...) ou des produits de rente (Coton au Tchad, café en RCA, Bois au Gabon, au Cameroun et au Congo...). Avec la diversité de son offre de produits agricoles et horticoles relativement abondante, le Cameroun fait ici figure d'exception. C'est ainsi qu'il est au cœur d'un commerce transfrontalier de ces produits dans la sous région. Ce commerce prend appui sur le cadre institutionnel libéral de la CEMAC pour se développer grâce à l'esprit d'entreprise de commerçants/négociants opérant sur les postes ou marchés frontaliers, lieux de transit de ces produits vers les pays voisins du Cameroun, bien que leurs profils ne soient pas toujours les mêmes. Les volumes de denrées exportés du Cameroun, selon les statistiques officielles, indiquent une tendance croissante des volumes et valeurs des exportations bien que cette tendance soit sous-estimée. Les plus grands débouchés de ces produits camerounais sont le Gabon et la Guinée Equatoriale, notamment à travers les postes phytosanitaires de Kye Ossi, Abang Minko et Aboulou, véritables points névralgiques des circuits de distribution desservant ces pays. Le trajet sur ces circuits de distribution est révélateur des contraintes freinant la pleine expansion de ce commerce transfrontalier à savoir entre autres, le piètre état des infrastructures routières et de télécommunication (zone non couvertes par le réseau, coût unitaire de l'appel d'un pays à l'autre exorbitant), les contraintes humaines (coupeurs de route, tracasseries policières...), les contraintes technologiques (médiocre qualité des conditionnements, difficultés de stockage). Toutefois, malgré ces obstacles, ce commerce transfrontalier contribue à combler le déficit de l'offre en produits agricoles dans les pays bénéficiaires des exportations du Cameroun. Par ce fait, son incidence est positive sur la sécurité alimentation dans la sous région, précisément au niveau de la dimension "disponibilité" des produits, bien que des efforts substantiels restent à faire pour satisfaire la dimension "qualité nutritionnelle et hygiénique" de cette sécurité. Ces efforts peuvent judicieusement être inscrits dans le cadre d'une Politique communautaire pour améliorer le climat des affaires dans la zone CEMAC.

Par ailleurs, l'estimation du commerce par les données d'enquête a confirmé l'importance des activités de commerce informel des produits agricoles et horticoles entre le Cameroun et ses voisins CEMAC. La question importante à se poser est comment ce commerce impacte la situation de la sécurité alimentaire dans la sous région ? L'autre question a trait aux

implications de la libéralisation du commerce dans une intégration sous régionale comme la CEMAC.

Le volume des échanges informels ou non enregistrés des produits agricoles et horticoles entre le Cameroun et ses voisins est énorme, et joue un rôle extrêmement vital, mais sans aucune reconnaissance officielle dans les économies des pays de la CEMAC en général et du Cameroun en particulier. L'importance des chiffres du commerce informel estimés dans cette recherche suggère qu'il existe des potentialités importantes dans l'économie régionale pour augmenter le volume du commerce intra CEMAC. Pour réaliser cela, tous les obstacles au commerce doivent être levés principalement entre le Cameroun et la Guinée Equatoriale d'une part et entre le Cameroun et le Gabon d'autre part où les barrières de visas limitent grandement les conditions d'un commerce harmonieux et moins risqués. De cette façon, les commerçants devront vendre plus officiellement aux clients de ces deux pays à des prix réduits. En outre, puisque le volume/valeur du commerce informel a été même supérieur dans certains cas aux échanges formels, il est évident que les contributions du secteur informel au PIB, à la sécurité alimentaire de la sous région et l'emploi sont importantes et doivent être révisées à la lumière de ces constatations. La présente étude n'a pas évalué l'impact sur l'emploi et le revenu, mais la contribution potentielle du commerce informel à l'emploi pour les communautés frontalières est évidente.

Avec la libéralisation du commerce qui caractérise la CEMAC, les gouvernements devront faire en sorte que les petits agriculteurs et commerçants, notamment ceux du Cameroun où la quasi totalité des produits agricoles et horticoles sont cultivés, aient accès à tous les marchés en levant les barrières de visa, en favorisant l'accès à un capital suffisant ainsi que des nouvelles méthodes de gestion des risques afin de réagir aux demandes en produits agricoles de la sous-région CEMAC. La capacité de ces agriculteurs à réagir dépendra certes de la pluviosité et les conditions du sol, le niveau de technologie agricole, et le niveau des services d'appui institutionnel disponibles (recherche agronomique, la vulgarisation, l'infrastructure rurale et des facilités de crédit), mais beaucoup plus de la volonté politique des pays membres à libéraliser réellement la circulation des hommes et des biens entre leurs pays respectifs, condition d'un réel environnement des affaires.

Pour terminer, formulons quelques recommandations pour les recherches futures :

1. L'objectif de l'étude sur l'estimation des échanges commerciaux entre le Cameroun et ses voisins CEMAC a laissé de nombreuses questions sans réponses. Le niveau des revenus provenant du commerce informel ou non enregistré doit être estimé au niveau des ménages, permettant ainsi l'évaluation de son impact.
2. Les coûts du commerce selon les canaux officiels et non officiels doivent être comparés. Cela pourrait contribuer à comprendre les facteurs permettant de réduire le volume du commerce informel en faveur des circuits commerciaux officiels.

Références bibliographiques

- Abena N. C. (2006). Impact des accords de l'OMC sur l'économie du Cameroun, négociations et mise en œuvre, CNUCED
- AGRISTAT (2007). *Annuaire des Statistiques du Secteur Agricole Campagne 2005*, MINADER/DESA. Cameroun, N°013, février.
- AGRISTAT (2008). *Annuaire des Statistiques du Secteur Agricole Campagne 2005 & 2006*, MINADER/DESA, Cameroun, N°014 Avril.
- AGROCOM (2005). *Etude sur le commerce intra-régional des produits bioalimentaires dans les pays de la CEMAC*, Cameroun.
- Ackello-Ogutu, C. (1996). *Methodologies for Estimating Informal Cross-border Trade in Eastern and Southern Africa*. SD Publication Series, Office of Sustainable Development Bureau for Africa, USAID.
- Ackello-Ogutu, C. (1997). Unrecorded Cross-Border Trade Between Kenya and Uganda. Implications for Food Security. SD Publication Series, Office of Sustainable Development Bureau for Africa, USAID.
- BEAC. (2007). Rapport d'activité. Yaoundé, Cameroun
- Bekolo-Ebe B. (1987). «Rétrospective d'une décennie de croissance de l'économie camerounaise : 1975-1986», *Revue camerounaise de management*, mars, P 7-28.
- Bennafla, K. (2002). *Le Commerce Transfrontalier en Afrique Centrale : acteurs, espaces, pratiques*, Karthala, Paris, 366 P.
- Bondoma, M.M (2005). « Etude sur l'Environnement Institutionnel et Règlements du Commerce dans la CEEAC », Avril.
- Bondoma, M.M. (2003). « Etude sur les Atouts et les Contraintes au Développement des Echanges Commerciaux au Sein de la CEMAC et entre la CEMAC et l'UEMOA », *Expansion du Commerce Intra-et Inter-Régional entre les pays membres de la CEMAC et de l'UEMOA*, Rapport de Mission, Projet INT/28/05, ITC/DTCC/03/2677, CNUCED/OMC, Février.
- CIRAD-SCAC (2007). Quantification des flux transfrontaliers entre le Cameroun et ses voisins de sa frontière sud. Rapport de recherche.
- CCIMA (2006). « Agriculture Vivrière & Exportation », *Profil Sectoriel*, Centre d'Information et de Documentation Economique, Mars.
- CCIMA (2006). « Bois & Produits dérivés », *Profil Sectoriel*, Centre d'Information et de Documentation Economique, Juin.
- CCIMA (2006). « Etude de l'Offre et de la Demande sur les Produits Alimentaires au Cameroun », Centre d'Information et de Documentation Economique, Mai.
- Centre du Commerce International (2003). «Analyse Statistique des Flux des Echanges Commerciaux Intra- et Inter-Régionaux de la CEMAC et de l'UEMOA », *Expansion du Commerce Intra-et Inter-Régional entre les Pays Membres de la CEMAC et de l'UEMOA*, Document de Travail, CNUCED/OMC, Projet N°.INT/28/05, Janvier.
- Chaponnière, J-R. (2006). « les échanges entre la Chine et l'Afrique, Situation actuelle, perspectives et sources pour l'analyse », Stateco N° 100.
- DESA (2008). *Bulletin des Echanges Cameroun & CEMAC + Nigéria*, MINADER/DESA, N°001, 19/01/2008.
- DESA (2008). *Bulletin des Echanges Cameroun & CEMAC + Nigéria*, MINADER/DESA, N°002, 15/05/2008.
- DESA (2008). *Bulletin des Echanges Cameroun & CEMAC + Nigéria*, MINADER/DESA, N°003, 19/01/2008.
- Egg, J. et J. Herrera. (1998). Echanges transfrontaliers et intégration régionale en Afrique Subsaharienne. *Autrepart*, n° 6, 1998, 5 – 25.
- FAO (2006). Notes d'orientation, N°2, juin.

- FMI (2001). Direction of trade and statistic yearbook 2001
- Gaud M. (1967). *Les premières expériences de planification en Afrique noire*, édition Cujas, Paris.
- Guillaumont P. (1985). *Economie du développement*, Puf, Paris.
- Kane, A. (2009). « Intégration Sous-Régionale par le développement des Marchés : Opportunités et défis en Afrique Centrale », Atelier MINADER/Cameroun, Ambam, 22-25 Janvier.
- Mballa, G. (2005). « Relance de l'Intégration Economique Sous-Régionale en Afrique Centrale et Programme de Promotion du Commerce Intra-Africain », CNUCED/OMC, ITC/DTCC/05, RAF/02/015-INT/W2/09, Avril.
- N'Donga C. (2002). « Politique industrielle. Charte des investissements du Cameroun ». Document de la conférence au groupe des cadres Baham de Douala le 30/10/2002.
- North, D. C. (1991). "Institutions", *Journal of Economic perspectives*, Vol. 5, N° 1, pp 97–112.
- OMC (1995). Organe d'examen des politiques commerciales du Cameroun, Rapport du secrétariat, février.
- Rainelli M. (2000). *L'Organisation Mondiale du Commerce*, la découverte, Paris.
- Tamokwe P. G. B. (2008). « Le commerce électronique : opportunités de développement dans les pays pauvres », *Revue Terminal*, N° 101, Printemps.
- World Bank (2005). *World Development Indicators 2005*, Washington.

ANNEXES

Annexe A : Questionnaire I pour les acteurs du commerce transfrontalier

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix –Travail – Patrie

UNIVERSITE DE DOUALA

REPUBLIC OF CAMEROON

Peace –Work – Fatherland

UNIVERSITY OF DOUALA

SACOMTRA

Questionnaire individu

L'objectif général de l'étude (enquête) est de fournir les informations qualitatives et quantitatives sur le commerce informel/formel transfrontalier entre le Cameroun et ses voisins et d'estimer son impact sur la sécurité alimentaire.

QUESTIONNAIRE PRINCIPAL

STRICTEMENT CONFIDENTIEL ET A BUT NON FISCAL

Les informations collectées au cours de cette enquête sont strictement confidentielles au terme de la loi N° 91/023 du 16 décembre 1991 sur les Recensements et Enquêtes Statistiques qui stipule en son article 5 que « les renseignements individuels d'ordre économique ou financier figurant sur tout questionnaire d'enquête statistique ne peuvent en aucun cas être utilisés à des fins de contrôle ou de répression économique ».

Mars 2009

SECTION 00 : RENSEIGNEMENTS GENERAUX

A – IDENTIFICATION

Q1 : Numéro du questionnaire :|_|_|_|_|

B – RENSEIGNEMENTS SUR LE MENAGE

Q2	Nom de l'enquêteur : _____	_ _
Q3	Zone frontalière : _____	_ _ _
Q4	Pays de l'opération : _____	_ _
Q5	Date de l'enquête : _____	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Q6	Nom du répondant : _____	
Q7	Age et sexe du répondant : _____	_
	1 = enfant de moins de 18 ans 2 = Fille de moins de 18 ans 3 = Homme adulte de 18 ans et plus 4 = Femme adulte de 18 ans et plus	
Q8	Lieu de résidence : _____	_
	1 = Ville frontalière nationale 2 = Ville frontalière étrangère 3 = Autre ville proche (nationale ou étrangère dans un rayon de 10 Km) 4 = Autre lieu de résidence Préciser : _____	
Q9	Niveau d'éducation : _____	_
	1 = Aucun 2 = Primaire 3 = Secondaire 4 = Universitaire	
Q10	Type de commerçant : _____	_
	1 = commerçant Détaillant 2 = commerçant Grossiste 3 = commerçant Détaillant/Grossiste 4 = Intermédiaire/Transporteur 5= Exportateur 6 = Manutentionnaire 7 = Producteur 8 = Autre Préciser : _____	

CARACTERISTIQUES DES ECHANGES					CARACTERISTIQUES DES ECHANGES				
Q11	Quels sont les principaux produits de spécialisation (préciser trois au max):		Code produit	Moyenne des prix de vente unitaire	Q17	Quels sont vos dépenses annuelles moyennes en ? Choisissez parmi les codes suivants : 1=moins de 25 000 FCFA 2=Entre 25 000 et 50 000 FCFA 3=Entre 50 000 et 75 000 FCFA 4=Entre 75 000 et 100 000 FCFA 5=Entre 100 000 et 125 000 FCFA 6=Plus de 125 000 FCFA	Location	<input type="checkbox"/>	
	N° 1:		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			Transformation et emballage des marchandises	<input type="checkbox"/>	
	N° 2:		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			Taxe/droit/commissions/Certificats/licences	<input type="checkbox"/>	
	N° 3:		<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>			Stockage des marchandises	<input type="checkbox"/>	
Q12	Où stockez vous vos produits ?	1=Dans mon propre magasin 2=Dans un magasin en location 3= Autre (à préciser.....)			<input type="checkbox"/>	Q18	Quel type de droit/taxes payez-vous pour exportez des marchandises	1=Vente	<input type="checkbox"/>
								2=Taxes à l'exportation/Droits 3=Droits d'accises 4= Autre (à préciser.....)	
Q13	Quelle est votre source de financement initial ?	1=Banque 2=Tontines 3=Microfinance 4=Parents ou ami 5=Propre épargne 5=Autre (à préciser.....)			<input type="checkbox"/>	Q19	Quel type de droit/taxes payez-vous pour importer des marchandises	1=Vente	<input type="checkbox"/>
						Q20	Comment vous procurer vous le moyen de transport de marchandise pour traverser la frontière ?	2=Taxes à l'exportation/Droits 3=Droits d'accises 3= Autre (à préciser.....)	
Q14	Comment avez-vous obtenu l'information sur le marché du commerce transfrontalier ? Par exemple sur les produits à acheter	1=Dans les médias 2=Par une tierce personne 3=Autre (à préciser.....)			<input type="checkbox"/>	Q21	Quel est le mode de transport de marchandise pour traverser la frontière ?	1=Mes propres moyens 2=La location 3=Les deux	<input type="checkbox"/>
							Quel est le mode de transport de marchandise pour traverser la frontière ?	1=Sur la tête 2=Vélo 3=Pousse pousse 4=Véhicule (camion, pick up) 5=Pirogue/Bateau 6= Autre (à préciser.....)	
Q15	Quels sont les problèmes que vous rencontrez fréquemment dans l'exercice de votre activité formelle?	1=Barrières tarifaires/Non tarifaire 2=Absence de taux de change ou de distorsion de forme 3=Long et lourdes procédures de documentation 4=La concurrence de commerçants informels 5=Pirogue/Bateau 6= Autre (à préciser.....)			<input type="checkbox"/>	Q22	Quel est le mode de paiement pour les produits d'exportations ?	1=Espèce 2=Crédit 3=Accord de troc 4=Espèce & Crédit 5=Espèce & Accord de troc 6=Crédit & Accord de troc	<input type="checkbox"/>

Q16	Quelles Assistanes de la part du gouvernement souhaitez-vous pour la promotion du commerce transfrontalier ?	1=Amélioration des infrastructures de transport 2=Suppression des barrages routiers 3=Améliorations des relations diplomatique en zone CEMAC 4=Installation de maisons de stockage à la frontière 5=Facilités de crédits 6= Autre (à préciser.....)	<input type="checkbox"/>	Q23	Votre point de vue actuel sur la libéralisation du commerce	1=Important 2=Pas importante 3=Indifférents 4=Aucun	<input type="checkbox"/>
-----	--	--	--------------------------	-----	---	--	--------------------------

IMPORTATIONS						EXPORTATIONS							
Q24		Q25	Q26	Q27	Q28	Q29	Q30		Q31	Q32	Q33	Q34	Q35
PRODUITS		UNITES COND.	QUANTITE			ORIGINE 1=Au niveau local 2= Pays tiers 3= Pays CEMAC (à préciser)	PRODUITS		UNITES COND.	QUANTITE			ORIGINE 1=Au niveau local 2= Pays tiers 3= Pays CEMAC (à préciser)
N°	NOM PRODUIT		Le mois dernier	Les six derniers mois	L'année dernière		N°	NOM PRODUIT		Le mois dernier	Les six derniers mois	L'année dernière	
1			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	1			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
2			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	2			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>
3			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	3			<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>

Annexe B : Questionnaire II pour les institutions du commerce transfrontalier

REPUBLIQUE DU CAMEROUN

Paix –Travail – Patrie

UNIVERSITE DE DOUALA

REPUBLIC OF CAMEROON

Peace –Work – Fatherland

UNIVERSITY OF DOUALA

SACOMTRA

Questionnaire Institution

L'objectif général de l'étude (enquête) est de fournir les informations qualitatives et quantitatives sur le commerce informel/formel transfrontalier entre le Cameroun et ses voisins et d'estimer son impact sur la sécurité alimentaire.

QUESTIONNAIRE INSTITUTION

STRICTEMENT CONFIDENTIEL ET A BUT NON FISCAL

Les informations collectées au cours de cette enquête sont strictement confidentielles au terme de la loi N° 91/023 du 16 décembre 1991 sur les Recensements et Enquêtes Statistiques qui stipule en son article 5 que « les renseignements individuels d'ordre économique ou financier figurant sur tout questionnaire d'enquête statistique ne peuvent en aucun cas être utilisés à des fins de contrôle ou de répression économique ».

Mars 2009

SECTION 00 : RENSEIGNEMENTS GENERAUX

A – IDENTIFICATION

Q1 : Numéro du questionnaire : |_|_|_|_|

B – RENSEIGNEMENTS SUR L'ORGANISATION

Q2	Nom de l'enquêteur : _____	_ _
Q3	Zone frontalière : _____	_ _
Q4	Pays de l'opération : _____	_ _
Q5	Date de l'enquête : _____	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Q6	Nom du répondant : _____	
Q7	Qualité du répondant : _____	_
	1 = Fonctionnaire du MINCOMMERCE 2 = Fonctionnaire du MINADER 3 = Fonctionnaire du MINEPAT 4 = Autre Préciser : _____	
Q8	Adresse : BP : _____	_ _ _ _ _ _ _ _ _
	Téléphone fixe : _____	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
	Téléphone mobile : _____	_ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _ _
Q9	Niveau d'instruction	_
	1 = Aucun 2 = Primaire 3 = Secondaire 4 = Universitaire	

CARACTERISTIQUES DES ECHANGES				CARACTERISTIQUES DES ECHANGES				
Q10	Votre ministère ou organisation a-t-elle déjà engagé une étude ou une recherche pour faire l'Etat des lieux du commerce transfrontalier informel dans la Cemac pour comprendre :	1=oui 2= non		<input type="checkbox"/>	Q14	Y-a-t-il une réglementation commerciale dans le secteur des échanges transfrontaliers dans la zone Cemac ?	1=oui 2= non	<input type="checkbox"/>
Q11	Si oui ?	Code produit			Q15	Si oui ?		
	Les produits Faisant l'objet de ce commerce N° 1: N° 2: N° 3:	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Les origines de ce commerce : _____ _____ _____		Q16	quelles sont ses grandes lignes ? _____ _____ _____		
Q12	Les canaux d'exportation/importation N° 1: N° 2: N° 3: N° 4: N° 5:	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	La part du commerce informel dans le commerce de chaque pays commentaire : _____ _____ _____		Q17	A votre connaissance, quelles sont les politiques ou les stratégies mises en œuvre par les pays Cemac (citer un cas précis) pour réduire le commerce transfrontalier informel et l'intégrer dans l'ensemble du commerce officiel ? _____ _____ _____ _____ _____		
Q13	La part du commerce informel dans le commerce de Cameroun: Congo: Gabon: Guinée Equatoriale: Nigéria: RCA: Tchad:.....	<input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> , <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> , <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> , <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> , <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> , <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> , <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> , <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/>	Autres (précisez) _____ _____ _____		Q18	La libéralisation du commerce a-t-elle influencé le commerce transfrontalier informel/formel dans la Cemac?	1=Le phénomène augmente 2=Le phénomène diminue 3=Le phénomène ne change pas 4= Autre (à préciser.....)	<input type="checkbox"/>

Q19	Implications du commerce transfrontalier informel/formel :	1=Stabilise la sécurité alimentaire dans la zone CEMAC 2=Ralenti le développement économique dans la zone CEMAC 3=Contribue a un faible taux de recouvrement des recettes douanière 4= Autre (à préciser.....)	<input type="checkbox"/>	Q24	Par rapport aux années 1990, le commerce transfrontalier informel est en augmentation ou en baisse?	1=En augmentation 2=En baisse 3=Stable 4= Ne sait pas	<input type="checkbox"/>
Q20	Les facteurs qui favorisent le commerce transfrontalier informel ou le contournement des postes douaniers par les commerçants :	1=La multiplicité des pistes (routes) informelles frontalières 2=Une défaillance de l'administration douanière 3=Manque de formation du personnel et digne de confiance 3=Manque de motivation du personnel 4= Autre (à préciser.....)	<input type="checkbox"/>	Q25	Moyen d'échange couramment utilisé dans le commerce informel:	1=Money 2=Troc 3=Ne sais pas 4= Autre à préciser	<input type="checkbox"/>
Q21	Les principaux moyens de transport des marchandises du commerce transfrontalier informel:	1=Route 2=Avion 3=Mer 3=Chemin de fer 3=Sur la tête 4= Autre (à préciser.....)	<input type="checkbox"/>	Q26	Perspectives pour l'expansion du commerce frontalier avec les pays voisins:	1=Espoir 2=Pas encourageant 3= Ne sais pas 6= Autre à préciser	<input type="checkbox"/>
Q22	Quelles sont les priorités de l'institution en ce qui concerne le commerce transfrontalier?	1=Récoutez autant que possible les recettes 2=Réciprocité sur la politique d'autres états 3=Promouvoir le libre échange 4= Autre (à préciser.....)	<input type="checkbox"/>	Q27	Votre avis sur le commerce non officiel / informel transfrontalier en-cours dans la zone Cemac :	1=Devrait être arrêté 2=Devrait continuer 3=Devrait être réglementé 4= Autre à préciser	<input type="checkbox"/>
Q23	Quelles sont les implications politiques et économiques du commerce transfrontalier informel?	1=Améliore l'interdépendance des états de la CEMAC 2=Détruit la coopération économique des états de la CEMAC 3=Améliore la sécurité alimentaire régionale 4=Améliore l'intégration des marchés dans les Etats de la CEMAC 5= Autre (à préciser.....)	<input type="checkbox"/>	Q28	Autres observations générales sur les échanges transfrontaliers informels à la frontière (résumer en quelques mots) _____ _____ _____		

Annexe C: Estimation des quantités et valeurs annuelles des principaux produits agricoles et horticoles échangés entre le Cameroun et ses voisins de la CEMAC, année 2008

Frontière avec	Principaux produits	Quantités (en tonnes)	Valeurs (en FCFA)
Gabon			
<i>Exportation</i>			
	Avocat	531,63	317 914 740
	B. douce	156,78	23 046 660
	B. plantain	4145,77	609 428 190
	B. manioc	238,51	29 813 750
	Carotte	484,14	107 479 080
	Choux	244,57	74 104 710
	E. amères	48,97	3 672 750
	Farine manioc	509,75	317 064 500
	Macabo	1027,24	116 078 120
	Mangue	326,7	392 366 700
	Oignon	2424,47	375 792 850
	P de terre	1025,74	258 486 480
	Tomates	650,65	165 265 100
		11814,92	2 790 513 630
	<i>Importation</i>	----- ¹⁷	-----
Guinée Equatoriale			
<i>Exportation</i>			
	Aubergine	3309,7	771 160 100
	Choux	3408,4	1 039 562 000
	Haricot	865,3	103 836 000
	Oignon	6177,05	1 006 859 150
	Mangue	890	890 000 000
	Poivron	3915	1 194 075 000
	P de terre	1459	525 240 000
	Persil	2967	964 275 000
	Tomates	235	60 630 000
		23226,45	6 555 637 250
	<i>Importation</i>	-----	-----
Congo			
<i>Exportation</i>			
	Arachide	668	104 876 000
	Haricot	2093	303 485 000
	Manioc cosette	6997	1 259 460 000
	Oignons	5420	878 040 000
	Plantain	1517	227 550 000
		16695	2 773 411 000
	<i>Importation</i>	-----	-----
Tchad			
<i>Exportation</i>			
	Banane douce	9690	2 664 750 000
	Cola	580	638 000 000
	Avocat	825	445 500 000
	Oignon	19249	3 368 575 000
	Riz	14425	3 245 625 000
	Tomate	855	220 590 000
		45624	10 583 040 000
	<i>Importation</i>	-----	-----

¹⁷ Les pointillés signifient que la quantité ou la valeur n'est pas significative

RCA			
<i>Exportation</i>	Banane douce	1330	365 750 000
	Oignons	3993	658 845 000
	Plantain	687	100 989 000
	Tomates	809	208 722 000
		6819	1 334 306 000
Total		104 179,37	24 036 907 880

Source : Calculs des auteurs

Annexe D: Estimation des quantités et valeurs des autres produits agricoles et horticoles échangés entre le Cameroun et ses voisins CEMAC, année 2008.

Frontière avec	Autres produits	Quantités (en tonnes)	Valeurs (en FCFA)
Gabon			
<i>Exportation</i>	Ail, folon, ananas, aubergine, Betterave, canne à sucre, Céleri, Cerise, Citron, Concombre, Courge, Ecorces amères, Gingembre, Gombo, Goyave, Haricot vert, Huile de palme, Laitue, Légumes feuilles, Mandarine, Niébé, Pamplemousse, Papaye, Persil, piment, Poireau, Poivre, Poivron, Safou, Djansang,	7 531,43	1 778 815 097
<i>Importation</i>	Bifaga, farine de blé, Huile de palme, Citrons fruits.	-----	-----
Guinée Equatoriale			
<i>Exportation</i>	Ndjidja, Salade, Tapioca, Pastèque, Ail, folon, ananas, aubergine, Betterave, canne à sucre, Céleri, Cerise, Citron, Concombre, Courge, Ecorces amères, Gingembre, Gombo, Goyave, Haricot vert, Huile de palme, Laitue, Légumes feuilles, Mandarine, Niébé, Pamplemousse, Papaye, Persil, piment, Poireau, Poivre, Poivron, Safou, Djansang,	40 499,8	11 431 019 269
<i>Importation</i>	Noix de coco, Citrons fruit, Choux, Oignons.	-----	-----
Congo			
<i>Exportation</i>	Banane plantain, Maïs sec, Noix de coco, Pomme de terre	1 141	189 545 490
<i>Importation</i>	Huile de palm, Bâtons de manioc, Cacao, Mangue, Noix de coco, Noix de palme.	-----	-----
Tchad			
<i>Exportation</i>	Ananas, Avocat, Canne à sucre, Citron, Goyaves, Mandarines, Mangues, Persil, Poivron, Sucre	245	56 830 720
<i>Importation</i>	Mil, Niébé, Tourteaux d'arachide, Tourteaux de coton, Mil rouge, Thé.	-----	-----
RCA			
<i>Exportation</i>	Ail, ananas, Champignons, Huile de palme, Kola, Laitue, Ndjindja, Noix de palme, Pastèque, Piment, Soja, Canne à sucre, Niébé, Capes fraîches, Carpes fumées, Crevettes, Crustacées, Maqueraux, miel, œufs, Poissons fumés, Poussins, poissons frais.	1 858	363 563 652
<i>Importation</i>	Arachide, balais en bambou, Césames, Kemba, Oignons, Voandzou.	-----	-----
Total		51 276,03	13 819 774 228

Source : Calculs des auteurs

Annexe E : Principaux produits exportés officiellement du Cameroun vers la sous région CEMAC

Pays / produits

République Centrafricaine

- 34.01.19.10: Savons de ménage, en barres, en morceaux, etc.
- 25.23.90.00: Autres ciments hydrauliques
- 76.06.11.10: Bandes en aluminium non allié, d'une épaisseur excédant 0,2 mm, de forme carrée ou rectangulaire
- 27.10.00.50: Carburéacteurs
- 85.06.10.00: Piles et batteries de piles électriques au bioxyde de manganèse
- 48.20.20.00: Cahiers
- 27.10.00.71: Gazoles
- 21.04.10.00: Prép. pour soupes, potages, bouillons; soupes, potages prép.
- 87.16.39.00: Autres remorques et semi-remorques pour le transport des marchandises
- 39.23.21.00: Sacs, sachets, pochettes et cornets, en polymères de l'éthylène
- 76.16.99.10: Disques en aluminium
- 27.10.00.13: Super carburant
- 33.04.99.00: Autres produits de beauté ou de maquillage du n° 33.04
- 84.31.49.00: Autres parties de machines ou appareils des n°s 84.26, 84.29 ou 8430
- 27.10.00.83: Lubrifiants automobiles
- 39.21.13.00: Plaques, feuilles..., alvéolaires, en polyuréthanes,
- 27.10.11.80: Carburacteur (de type essence ou pétrole)
- 17.04.90.90: Autres sucreries sans cacao
- 52.08.52.00: Tissus de coton, contenant moins de 85 % en poids de coton, imprimés, à armure toile, d'un poids excédant 100 g/m² mais n'excédant pas 200 g/m²
- 76.06.11.00: Tôles et bandes en aluminium, forme carrée ou rectangulaires, épaisseur > 0,2mm
- 36.05.00.00: Allumettes
- 17.04.10.00: Gomme à mâcher
- 27.13.20.00: Bitume de pétrole
- 24.02.20.00: Cigarettes contenant du tabac
- 22.08.30.00: Whiskies
- 31.05.20.00: Engrais min. ou chim. cont. azote, phosphore et potassium
- 11.01.00.10: Farine de froment
- 76.06.11.90: Tôles en aluminium non allié, d'une épaisseur excédant 0,2 mm, de forme carrée ou rectangulaire
- 19.02.19.00: Pâtes alim.non cuites, ni farcies, ne contenant pas d'oeufs
- 64.02.99.00: Chaussures à semelles extérieures et dessus en caoutchouc ou en matière plastique, autres
- 85.06.11.00: Piles et batteries de piles électriques, au bioxyde de manganèse, d'un volume extérieur n'excédant pas 300 cm³
- 22.01.10.00: Eaux minérales et eaux gazéifiées
- 15.11.90.00: Huile de palme et ses fractions, raffinées
- 18.06.10.00: Poudre de cacao, avec du sucre ou d'autres édulcorants
- 76.16.90.99: Autres ouvrages en aluminium
- 19.05.90.90: Autres produits du n° 19.05
- 17.01.99.10: Sucres raffinés de canne ou de betteraves
- 32.09.90.00: Autres peintures et vernis du n° 32.09
- 82.01.40.00: Haches, serpes et outils similaires à taillants
- 39.24.10.00: Vaisselle et articles pour la table et la cuisine, en matières plastiques
- 72.14.20.00: Barres en fer ou en aciers non alliés, simplement forgées, laminées ou filées à chaud, en aciers de décolletage
- 87.16.40.00: Autres remorques et semi-remorques pour d'autres usages
- 21.06.90.90: Autres préparations alimentaires NDCA

40.11.50.00: Pneumatiques neufs pour bicyclettes
25.01.00.11: Sel conditionné pour la vente au détail
30.04.90.00: Autres médicaments du n° 30.04, cvd
33.03.00.00: Parfums et eaux de toilette
31.02.10.00: Urée, même en solution aqueuse
19.05.30.00: Biscuits additionnés d'édulcorants ; gaufrés et gaufrettes
25.23.29.00: Autres ciments portland

Congo

76.06.11.10: Bandes en aluminium non allié, d'une épaisseur excédant 0,2 mm, de forme carrée ou rectangulaire
21.04.10.00: Prép. pour soupes, potages, bouillons; soupes, potages prép.
22.08.30.00: Whiskies
27.10.00.71: Gazoles
07.13.39.00: Haricots aut q ceux n°s 0713.31 et 0713.32 secs, écosés
34.01.19.10: Savons de ménage, en barres, en morceaux, etc.
76.06.11.00: Toles et bandes en aluminium, forme carree ou rectangulaires, epaisseur > 0,2mm
21.06.90.90: Autres préparations alimentaires NDCA
48.20.20.00: Cahiers
17.04.90.90: Autres sucreries sans cacao
70.10.92.00: Bonbonnes, bouteilles, flacons, d'une contenance excédant 0,33 l mais n'excédant pas 1 l
32.09.90.00: Autres peintures et vernis du n° 32.09
39.21.13.00: Plaques, feuilles..., alvéolaires, en polyuréthanes,
25.23.90.00: Autres ciments hydrauliques
36.05.00.00: Allumettes
27.11.13.00: Butanes liquéfiés
48.18.10.00: Papier hygiénique
17.04.10.00: Gommages à mâcher
44.12.19.00: Autres bois contre-plaqués du n° 4412.10 dont les feuilles de bois
04.02.21.00: Lait en poudre, en granulés, poids matières grasses > 1,5%, non sucré
22.03.00.10: Bière de malt, titrant 6,5% d'alcool en volume ou moins
18.06.10.00: Poudre de cacao, avec du sucre ou d'autres édulcorants
18.06.32.00: Chocolats non fourrés
84.31.43.00: Parties des machines de sondage ou de forage des n°s 8430.41 et 8430 49
22.04.21.10: Vins aut q ceux 2204.21.20 & 2204.21.30, récipients <= 2 l
72.14.20.00: Barres en fer ou en aciers non alliés, simplement forgées, laminées ou filées à chaud, en aciers de décolletage
76.16.99.10: Disques en aluminium
76.06.11.90: Tôles en aluminium non allié, d'une épaisseur excédant 0,2 mm, de forme carrée ou rectangulaire
44.12.99.00: Autres bois contre-plaqués, du n° 44.12
18.06.90.00: Aut prép. alimentaires du n° 18.06 contenant du cacao
76.06.91.00: Autres tôles et bandes, d'une épaisseur excédant 0,2 mm, en aluminium non allié.
70.10.90.00: Autres articles du n° 70.10
15.11.90.00: Huile de palme et ses fractions, raffinées
52.08.52.00: Tissus de coton, contenant moins de 85 % en poids de coton, imprimés, à armure toile, d'un poids excédant 100 g/m2 mais n'excédant pas 200 g/m2
32.08.90.00: Autres peintures et vernis du n° 32.08
27.10.00.13: Super carburant
84.29.11.00: Bouteurs et boteurs biais , à chenilles
87.16.39.00: Autres remorques et semi-remorques pour le transport des marchandises
48.19.10.00: Boîtes et caisses en papier ou carton ondulé,
87.01.20.20: Tracteurs routiers pour semi-remorques, d'une cylindrée de 4 500 cm3 ou plus
27.10.00.83: Lubrifiants automobiles
22.04.29.11: Vins aut q ceux 2204.29.20 & 2204.29.30, 2 l < récipients <= 20 l

19.01.10.11: Prép. pour alim. enfants ne cont. pas de poudre de cacao
22.03.00.12: BIÈRE DE MALT DE TYPE HOLSTEN, 1664, KRONENBOURG ET AUTRES
BIÈRES TITRANT 6,5 % OU MOINS D'ALCOOL
84.31.49.00: Autres parties de machines ou appareils des n°s 84.26, 84.29 ou 8430
87.16.40.00: Autres remorques et semi-remorques pour d'autres usages
30.05.90.00: Ouates, gazes, bandes & Autres articles analogues du n° 30 05
70.10.93.00: Bonbonnes, bouteilles, flacons, d'une contenance excédant 0,15 l mais n'excédant pas
0,33 l
76.10.90.10: Tôles préparées en vue de leur utilisation dans la construction, non reprises ailleurs, en
aluminium
12.02.20.00: Arachides, non grillées, décortiquées

Gabon

15.11.90.00: Huile de palme et ses fractions, raffinées
34.01.19.10: Savons de ménage, en barres, en morceaux, etc.
76.06.11.10: Bandes en aluminium non allié, d'une épaisseur excédant 0,2 mm, de forme carrée ou
rectangulaire
76.06.11.90: Tôles en aluminium non allié, d'une épaisseur excédant 0,2 mm, de forme carrée ou
rectangulaire
27.10.00.50: Carburéacteurs
21.06.90.90: Autres préparations alimentaires NDCA
85.06.10.00: Piles et batteries de piles électriques au bioxyde de manganèse
21.04.10.00: Prép. pour soupes, potages, bouillons; soupes, potages prép.
25.23.90.00: Autres ciments hydrauliques
70.10.92.00: Bonbonnes, bouteilles, flacons, d'une contenance excédant 0,33 l mais n'excédant pas 1 l
85.06.11.00: Piles et batteries de piles électriques, au bioxyde de manganèse, d'un volume extérieur
n'excédant pas 300 cm³
76.06.11.00: Toles et bandes en aluminium, forme carree ou rectangulaires, epaisseur > 0,2mm
48.19.10.00: Boîtes et caisses en papier ou carton ondulé,
70.10.90.00: Autres articles du n° 70.10
72.14.20.00: Barres en fer ou en aciers non alliés, simplement forgées, laminées ou filées à chaud, en
aciers de décolletage
17.04.10.00: Gomme à mâcher
84.31.43.00: Parties des machines de sondage ou de forage des n°s 8430.41 et 8430 49
11.01.00.10: Farine de froment
36.05.00.00: Allumettes
01.02.90.10: Boeufs
18.06.32.00: Chocolats non fourrés
21.03.90.00: Autres préparations pour sauces du n° 21.03
04.02.21.00: Lait en poudre, en granulés, poids matières grasses > 1,5%, non sucré
70.10.93.00: Bonbonnes, bouteilles, flacons, d'une contenance excédant 0,15 l mais n'excédant pas
0,33 l
33.04.99.00: Autres produits de beauté ou de maquillage du n° 33.04
25.01.00.11: Sel conditionné pour la vente au détail
52.08.52.00: Tissus de coton, contenant moins de 85 % en poids de coton, imprimés, à armure toile,
d'un poids excédant 100 g/m² mais n'excédant pas 200 g/m²
28.28.90.10: Hypochlorite de sodium
44.12.19.00: Autres bois contre-plaqués du n° 4412.10 dont les feuilles de bois
17.04.90.90: Autres sucreries sans cacao
39.23.21.00: Sacs, sachets, pochettes et cornets, en polymères de l'éthylène
76.06.91.00: Autres tôles et bandes, d'une épaisseur excédant 0,2 mm, en aluminium non allié.
67.03.00.00: Cheveux préparés ; laine, poils et autres matières textiles préparés pour perruques
44.12.99.00: Autres bois contre-plaqués, du n° 44.12
44.12.13.00: Bois contre-plaqués, constitués exclusivement de feuilles de bois dont chacune a une
épaisseur n'excédant pas 6 mm, ayant au moins un pli extérieur en bois tropicaux

25.23.29.00: Autres ciments portland
 63.02.60.00: Linge de toilette ou de cuisine, bouclé du genre éponge, de coton
 15.11.10.00: Huile de palme, brute
 19.02.19.00: Pâtes alim.non cuites, ni farcies, ne contenant pas d'oeufs
 33.06.10.00: Dentifrices
 73.04.29.00: Autres tubes et tuyaux de cuvelage ou de production, des types utilisés pour l'extraction du pétrole ou du gaz :
 76.16.99.10: Disques en aluminium
 48.20.20.00: Cahiers
 52.09.31.00: Tissus de coton, contenant au moins 85% en poids de coton d'un poids excédant 200 g/m², teints, à armure toile
 84.29.51.00: Chargeuses et chargeuses-pelleteuses à chargement frontal
 33.03.00.00: Parfums et eaux de toilette
 18.06.10.00: Poudre de cacao, avec du sucre ou d'autres édulcorants
 25.23.21.00: Ciments portland blancs
 87.16.39.00: Autres remorques et semi-remorques pour le transport des marchandises
 44.12.11.00: Bois contre-plaqués dont les feuilles de bois n'excédant pas 6 mm d'épaisseur, ayant au moins un pli extérieur en bois tropicaux énumérés au n° 44 08 20

Guinée Equatoriale

25.23.90.00: Autres ciments hydrauliques
 27.10.00.71: Gazoles
 22.03.00.10: Bière de malt, titrant 6,5% d'alcool en volume ou moins
 27.10.00.13: Super carburant
 27.10.00.50: Carburéacteurs
 39.23.10.00: Boîtes, caisses, casiers, en matières plastiques
 22.03.00.90: Bière de malt, titrant plus de 6,5% d'alcool en volume
 84.31.43.00: Parties des machines de sondage ou de forage des n°s 8430.41 et 8430 49
 76.10.90.10: Tôles préparées en vue de leur utilisation dans la construction, non reprises ailleurs, en aluminium
 24.02.20.00: Cigarettes contenant du tabac
 34.01.19.10: Savons de ménage, en barres, en morceaux, etc.
 22.02.10.00: Eaux, y comp. eaux minérales & eaux gaz.,sucrées ou arom
 21.04.10.00: Prép. pour soupes, potages,bouillons;soupes, potages prép.
 70.10.90.00: Autres articles du n° 70.10
 70.10.92.00: Bonbonnes, bouteilles, flacons, d'une contenance excédant 0,33 l mais n'excédant pas 1 l
 22.02.90.00: Autres boissons non alcool. à l'exclusion des jus du n° 20 09
 25.23.21.00: Ciments portland blancs
 21.06.90.90: Autres préparations alimentaires NDCA
 39.21.13.00: Plaques, feuilles..., alvéolaires, en polyuréthanes,
 22.01.10.00: Eaux minérales et eaux gazéifiées
 17.04.10.00: Gomme à mâcher
 27.13.20.00: Bitume de pétrole
 15.11.90.00: Huile de palme et ses fractions, raffinées
 87.16.39.00: Autres remorques et semi-remorques pour le transport des marchandises
 90.31.80.00: Autres instruments, appareils et machines du n° 90.31
 76.10.10.00: Portes, fenêtres et leurs cadres, chambranles et seuils, en aluminium
 73.09.00.90: Autres réservoirs, foudres, cuves et récipients similaires pour toutes matières , en fonte, fer ou acier, d'une contenance excédant 300 l, sans dispositifs mécaniques ou thermiques, même revêtement
 17.01.99.10: Sucres raffinés de canne ou de betteraves
 87.16.90.90: Autres parties des autres véhicules du n° 87.16
 18.06.32.00: Chocolats non fourrés
 17.04.90.90: Autres sucreries sans cacao
 22.08.30.00: Whiskies

27.10.00.89: Autres huiles lubrifiantes et préparations
 84.29.11.00: Bouteurs et boteurs biais , à chenilles
 73.08.90.00: Autres constructions et parties de construction, en fer, fonte ou acier
 38.24.90.00: Produits chimiques et préparations des industries chimiques ou des industries connexes (y compris celles consistant en mélanges de produits naturels), non dénommés ni compris ailleurs ; produits résiduai
 84.31.49.00: Autres parties de machines ou appareils des n°s 84.26, 84.29 ou 8430
 44.12.99.00: Autres bois contre-plaqués, du n° 44.12
 94.04.29.00: Matelas, en autres matières
 85.06.11.00: Piles et batteries de piles électriques, au bioxyde de manganèse, d'un volume extérieur n'excédant pas 300 cm³
 73.11.00.90: Récipients pour gaz comprimés ou liquéfiés, en fonte, fer ou acier de capacité excédant 2L
 84.13.81.00: Autres pompes pour liquides
 27.10.00.83: Lubrifiants automobiles
 73.26.90.90: Autres ouvrages en fer ou en acier
 85.06.10.00: Piles et batteries de piles électriques au bioxyde de manganèse
 44.12.11.00: Bois contre-plaqués dont les feuilles de bois n'excédant pas 6 mm d'épaisseur, ayant au moins un pli extérieur en bois tropicaux énumérés au n° 44 08 20
 84.30.49.00: Autres machines de sondage ou de forage, autres
 28.27.20.00: Chlorure de calcium
 36.02.00.00: Explosifs préparés, autres que les poudres propulsives
 17.04.90.10: Pastilles et bonbons contre la toux ou pour la gorge

Tchad

25.23.21.00: Ciments portland blancs
 27.10.00.71: Gazoles
 27.10.00.50: Carburéacteurs
 25.23.29.00: Autres ciments portland
 21.04.10.00: Prép. pour soupes, potages,bouillons;soupes, potages prép.
 34.01.19.10: Savons de ménage, en barres, en morceaux, etc.
 76.10.90.10: Tôles préparées en vue de leur utilisation dans la construction, non reprises ailleurs, en aluminium
 85.06.10.00: Piles et batteries de piles électriques au bioxyde de manganèse
 27.10.11.80: Carbureacteur (de type essence ou petrole)
 48.20.20.00: Cahiers
 19.02.19.00: Pâtes alim.non cuites, ni farcies, ne contenant pas d'oeufs
 27.10.19.10: Gazoles
 85.06.11.00: Piles et batteries de piles électriques, au bioxyde de manganèse, d'un volume extérieur n'excédant pas 300 cm³
 27.10.00.13: Super carburant
 04.02.21.00: Lait en poudre, en granulés, poids matères grasses>1,5%, non sucré
 48.19.10.00: Boîtes et caisses en papier ou carton ondulé,
 27.10.00.89: Autres huiles lubrifiantes et préparations
 22.03.00.90: Bière de malt, titrant plus de 6,5% d'alcool en volume
 33.03.00.00: Parfums et eaux de toilette
 39.23.10.00: Boîtes, caisses, casiers, en matières plastiques
 52.08.52.00: Tissus de coton, contenant moins de 85 % en poids de coton, imprimés, à armure toile, d'un poids excédant 100 g/m² mais n'excédant pas 200 g/m²
 40.11.50.00: Pneumatiques neufs pour bicyclettes
 36.05.00.00: Allumettes
 27.10.00.83: Lubrifiants automobiles
 22.01.10.00: Eaux minérales et eaux gazéifiées
 27.10.19.90: Autres huiles lubrifiantes et preparatiions, ndca
 40.13.20.00: Chambres à air pour bicyclettes

31.05.20.00: Engrais min. ou chim. cont. azote, phosphore et potassium
21.06.90.90: Autres préparations alimentaires NDCA
48.23.59.00: Autres papiers et cartons pour l'écriture et l'impression, autres
70.10.93.00: Bonbonnes, bouteilles, flacons, d'une contenance excédant 0,15 l mais n'excédant pas 0,33 l
70.10.90.00: Autres articles du n° 70.10
70.10.92.00: Bonbonnes, bouteilles, flacons, d'une contenance excédant 0,33 l mais n'excédant pas 1 l
24.02.20.00: Cigarettes contenant du tabac
33.04.99.00: Autres produits de beauté ou de maquillage du n° 33.04
32.09.90.00: Autres peintures et vernis du n° 32.09
21.01.11.00: Extraits, essences et concentrés de café
31.04.20.00: Chlorure de potassium
11.01.00.10: Farine de froment
31.02.10.00: Urée, même en solution aqueuse
31.05.30.00: Phosphate diammonique
94.06.00.00: Constructions préfabriquées
28.02.00.11: Soufre sublimé à usage agricole
27.10.11.10: Essence destinée à l'aviation
22.01.10.11: Eaux minérales naturelles
15.11.90.00: Huile de palme et ses fractions, raffinées
44.12.99.00: Autres bois contre-plaqués, du n° 44.12
44.12.11.00: Bois contre-plaqués dont les feuilles de bois n'excédant pas 6 mm d'épaisseur, ayant au moins un pli extérieur en bois tropicaux énumérés au n° 44 08 20
48.20.10.00: Registres, livres comptables, blocs de papier à lettres, agendas
38.08.10.19: Insecticides présentés en emballages d'une contenance...de 1kg ou moins à autre usage

Sources : Services des douanes du Cameroun, 2008