AOCTAH MAG

Journal des corridors commerciaux transfrontalier









Nº1
JUIN 2026

Fluidité du commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest: *défis, innovations et engagements*

AOCATH MAG EDITION 2026 ALL RIGHT RESERVED AOCATH MAG EDITION 2026 ALL RIGHT RESERVED
AOCATH MAG EDITION 2026 ALL RIGHT RESERVED AOCATH MAG EDITION 2026 ALL RIGHT RESERVED
AOCATH MAG EDITION 2026 ALL RIGHT RESERVED AOCATH MAG EDITION 2026 ALL RIGHT RESERVED

Dans ce numéro...



1 Commerce régional en Afrique de l'Ouest : des règles bien établies, une application encore fragile



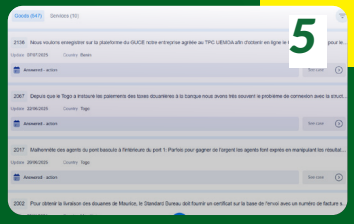
2 AOCTAH : au cœur de la transformation du commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest



3 Fluidité routière : l'OFR s'impose sur les corridors ouest-africains pour lever les obstacles



4 Innovation digitale : "Road Fluidity", un tournant majeur pour la fluidité routière en Afrique de l'Ouest



5 Le MAOC : un levier de lutte contre les barrières au commerce en Afrique de l'Ouest



6 PRIMA : des solutions concrètes pour booster le commerce régional



7 Tracasseries routières : immersion au Mali dans le quotidien éprouvant des transporteurs



8 L'oignon: Une filière stratégique qui peine encore à créer de la richesse en Afrique de l'Ouest



9 Burkina Faso : les femmes, piliers essentiels de l'économie agro-sylvo-pastorale



10 REJPAH-AOS : des journalistes engagés au service des filières agricoles ouest-africaines

administration.sp@aocta-wacta.net
#aoctahwactaf

L'équipe

Directeur de publication
Motchosso Justin MATITOMA

Rédacteur en Chef
Kossi Delali ADZIKA

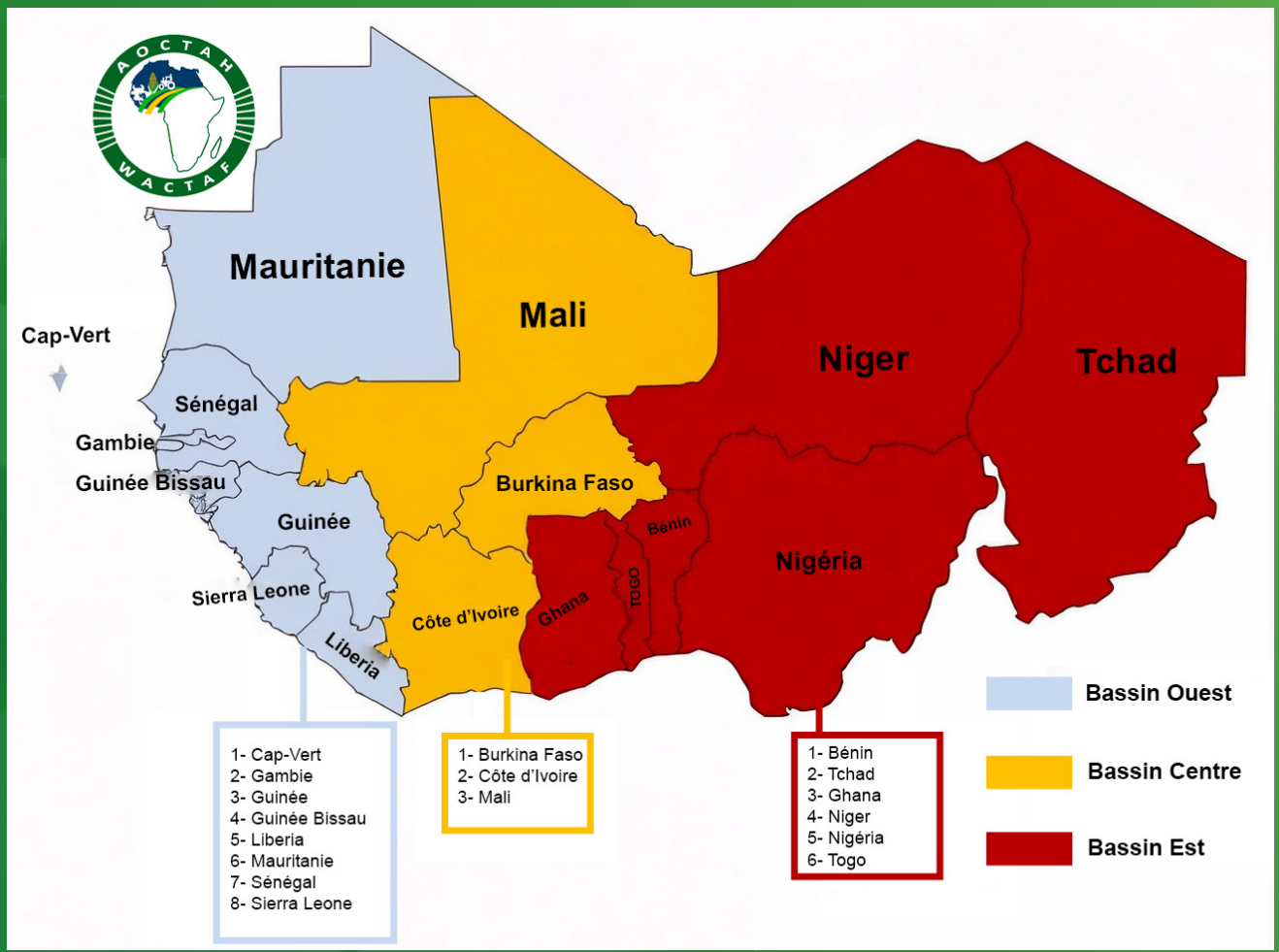
Rédacteurs
Equipe AOCTAH

Réseau des Journalistes pour la Promotion des produits Agro-sylvo-pastoraux et Halieutiques en Afrique de l'Ouest et au Sahel (ReJPAH – AOS)

Infographie
Apollinaire EDORH TOSSA

Contactez-nous!

(+228) 99 61 44 44 / 91 30 08 14
administration.sp@aocta-wacta.net
info@aocta-wacta.net
aoctahwactafregionale@gmail.com
Lomé - TOGO
www.aocta-wacta.net



Editorial



Motchosso Justin MATITOMA
Secrétaire Permanent de l'AOCTAH

Excellences Messieurs les Chefs d'État et de Gouvernement,
Excellence Monsieur le Président de la Commission de la CEDEAO,
Chers partenaires techniques et financiers,
Monsieur le Président du Conseil d'Administration de l'AOCTAH,
Chers lecteurs,

La fluidité du commerce transfrontalier constitue aujourd'hui un enjeu majeur pour l'intégration économique en Afrique de l'Ouest. Chaque jour, des milliers d'acteurs assurent la circulation des produits agro-sylvo-pastoraux et halieutiques, contribuant ainsi à la sécurité alimentaire, à l'emploi et à la résilience de nos économies.

Malgré les avancées notables enregistrées à travers les politiques communautaires, cette fluidité demeure entravée par de nombreux obstacles : tracasseries routières, lourdeurs administratives, insuffisance des infrastructures et disparités dans l'application des réglementations. Ces contraintes affectent particulièrement les acteurs les plus vulnérables, notamment les femmes, les jeunes et les personnes vivant avec un handicap.

Face à ces défis, des innovations et des engagements émergent progressivement à l'échelle régionale. Mécanismes de facilitation des échanges, initiatives sur les corridors et solutions digitales contribuent aujourd'hui à transformer les pratiques et à améliorer les conditions du commerce transfrontalier.

C'est dans cette dynamique que s'inscrit AOCTAH MAG, un magazine semestriel dédié à l'information, à l'analyse et à la valorisation des initiatives en faveur de la fluidité du commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest et au Sahel. Ce premier numéro met en lumière les défis persistants, les innovations en cours ainsi que les engagements des acteurs de terrain.

Je tiens à exprimer, au nom de l'AOCTAH, notre profonde gratitude à l'ensemble de nos partenaires techniques et financiers pour leur engagement constant à nos côtés. Je souhaite adresser une reconnaissance particulière au programme EAT/GIZ, dont l'appui financier a contribué de manière déterminante à la réalisation de ce premier numéro. Leur accompagnement témoigne d'un engagement fort en faveur de la facilitation des échanges et du développement économique régional.

AOCTAH MAG se veut une tribune ouverte à l'ensemble des parties prenantes, afin de valoriser les expériences, partager les bonnes pratiques et promouvoir un commerce plus fluide, plus équitable et plus inclusif.

Nous espérons que ce numéro contribuera à nourrir les réflexions et à encourager des actions concrètes en faveur de la facilitation des échanges dans notre espace communautaire.

Ensemble, relevons les défis, accélérons les innovations et renforçons les engagements pour un commerce transfrontalier plus fluide et porteur de croissance.

Bonne lecture à toutes et à tous.

Motchosso Justin MATITOMA

Secrétaire Permanent de l'AOCTAH

Pour ce premier numéro de AOCTAH MAG, nous avons fait le choix d'explorer un thème au cœur des enjeux d'intégration régionale : **la fluidité du commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest : défis, innovations et engagements.**

Derrière les cadres réglementaires et les statistiques, il y a avant tout des réalités humaines. Chaque jour, des acteurs économiques franchissent les frontières, parcourent les corridors commerciaux et font face à de multiples contraintes pour assurer la continuité des échanges indispensables à nos économies et à notre sécurité alimentaire.

À travers ce numéro, nous avons voulu aller au plus près de ces réalités. Mettre en lumière :

- les défis persistants qui entravent la fluidité des échanges,
- les innovations qui transforment progressivement les pratiques,
- et les engagements des acteurs qui œuvrent, au quotidien, pour améliorer les conditions du commerce transfrontalier.

AOCTAH MAG repose sur une conviction forte : mieux informer, c'est déjà agir.

En donnant la parole aux acteurs et en valorisant les initiatives de terrain, nous souhaitons contribuer à une meilleure compréhension des enjeux et à l'émergence de solutions concrètes, adaptées aux réalités de notre région.

Ce premier numéro pose ainsi les bases d'un espace éditorial régional, à la fois rigoureux, engagé et tourné vers l'impact. Il reflète la richesse des contributions issues de plusieurs pays et l'implication d'un réseau de journalistes et d'acteurs mobilisés au service des filières agro-sylvo-pastorales et halieutiques.

Nous tenons à saluer l'ensemble des contributeurs pour la qualité de leurs travaux. Leur engagement et leur expertise donnent à ce magazine toute sa valeur.

AOCTAH MAG se veut désormais un rendez-vous semestriel : un outil de valorisation, mais aussi une plateforme d'expression pour celles et ceux qui façonnent, chaque jour, la dynamique du commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest et au Sahel.

Informer, valoriser, connecter : telle est notre ambition.

Bonne lecture!



Kossi Delali ADZIKA
Responsable Communication de l'AOCTAH

Kossi Delali ADZIKA
Redacteur en Chef
Responsable Communication - AOCTAH

BONNE DECOUVERTE !

1 Commerce régional en Afrique de l'Ouest : des règles bien établies, une application encore fragile



Malgré un cadre réglementaire solide, de nombreux obstacles persistent et freinent l'intégration commerciale. La Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) a mis en place, depuis plusieurs décennies, un cadre juridique ambitieux pour faire de l'espace communautaire une zone de libre circulation des personnes et des biens. Pourtant, malgré l'existence de ces règles, leur application effective reste encore incomplète sur le terrain. Décryptage.

Un cadre réglementaire solide mais sous-exploité

La CEDEAO s'appuie sur des instruments tels que le Schéma de Libéralisation des Échanges (SLE), les protocoles de libre circulation, le Tarif Extérieur Commun (TEC) ou encore les dispositifs d'harmonisation douanière et fiscale. L'objectif est de supprimer les barrières au commerce intra-régional et faciliter l'intégration économique.

Au cœur de ce dispositif, le SLEC permet la libre circulation des marchandises originaires de la région sans droits de douane. Mais cette liberté repose sur des conditions strictes, notamment le respect des règles d'origine définies par le Protocole A/P1/1/03. Celui-ci précise qu'un produit est considéré comme originaire s'il est entièrement obtenu dans l'espace CEDEAO ou s'il a subi une transformation suffisante, avec des seuils de valeur ajoutée ou de contenu local.

Un certificat d'origine, délivré par une autorité compétente, reste obligatoire pour attester de cette conformité et permettre la circulation des produits.



Des mécanismes existants... une application inégale

Sur le papier, le dispositif est complet. Dans la pratique, cependant, les difficultés persistent. Les acteurs doivent obtenir un agrément pour bénéficier du SLEC, mais les procédures administratives restent parfois lourdes et peu harmonisées entre les États membres.

Surtout, les contrôles aux frontières continuent de révéler des obstacles non tarifaires : tracasseries administratives, paiements illicites, multiplicité des postes de contrôle et interprétations divergentes des textes communautaires.

Ces dysfonctionnements freinent la fluidité des échanges et réduisent l'impact des politiques d'intégration régionale.

Une digitalisation en cours avec des efforts à fournir

Pour moderniser le système, la CEDEAO a engagé la dématérialisation du certificat d'origine à travers le projet e-CO, lancé pour simplifier les procédures et sécuriser les échanges. Malgré ces avancées, la transition numérique reste progressive et inégalement adoptée selon les États.

Le rôle stratégique des acteurs de terrain

Face à ces défis, des organisations comme l'AOCTAH jouent un rôle déterminant dans la mise en œuvre réelle des politiques communautaires. À travers l'Opération Fluidité Routière (OFR), l'AOCTAH œuvre pour réduire les tracasseries sur les corridors, sensibiliser les acteurs du commerce et promouvoir le respect des règles du SLEC.

L'AOCTAH met également en place des Bureaux d'Informations Commerciales et d'Assistance aux Frontières (BICAF), qui accompagnent les petits commerçants souvent confrontés à la complexité des procédures transfrontalières.

En complément, ses activités de sensibilisation, notamment les roadshows aux postes frontaliers, renforcent la compréhension des droits et obligations des acteurs économiques.

Pourquoi l'application des règles peine t-elle?

Plusieurs facteurs expliquent cet écart entre les textes et la réalité :

- **la persistance des pratiques informelles aux frontières ;**
- **la faible harmonisation dans l'application des textes ;**
- **le manque de coordination entre administrations nationales ;**
- **et la méconnaissance des dispositifs par des acteurs économiques.**

À cela s'ajoute un contexte marqué par des contraintes sécuritaires et logistiques qui compliquent davantage la fluidité des échanges.



Vers une meilleure effectivité des règles communautaires

Malgré ces défis, des progrès sont observés : digitalisation progressive des procédures, renforcement des mécanismes de suivi, initiatives de dialogue public-privé et projets structurants de corridors régionaux.

Pour les acteurs comme l'AOCTAH, la priorité reste claire : rapprocher les textes communautaires des réalités du terrain, en renforçant la sensibilisation, la coordination et la transparence.

En somme, la CEDEAO dispose d'un cadre juridique avancé pour faciliter le commerce régional. Cependant, l'efficacité de ces règles dépend moins de leur existence que de leur application effective.

Tant que les obstacles opérationnels persisteront, le commerce intra-régional restera en deçà de son potentiel. L'enjeu n'est donc plus seulement de produire des règles, mais de garantir leur mise en œuvre réelle et harmonisée à l'échelle de l'espace ouest-africain.



2 AOCTAH : *au cœur de la transformation du commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest et au Sahel*

Créée en 2019 à Lomé, l'Association Ouest Africaine du Commerce Transfrontalier des produits Alimentaires, agro-sylvo-pastoraux et Halieutiques (AOCTAH) s'impose progressivement comme un acteur stratégique de l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest et au Sahel. Mise en place avec l'appui technique de la commission de la Communauté Economique Des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) et du Comité permanent Inter-Etats de Lutte contre la Sécheresse au Sahel (CILSS), l'AOCTAH est née dans un contexte marqué par l'absence de mécanismes structurés pour encadrer et fluidifier les échanges transfrontaliers.

Présente dans 17 pays, l'AOCTAH intervient à l'interface des acteurs économiques, des institutions publiques et des partenaires techniques et financiers. Sa mission est de promouvoir un commerce transfrontalier plus fluide, sécurisé et formalisé, notamment dans les filières agro-sylvo-pastorales et halieutiques.

Au-delà du plaidoyer, l'AOCTAH déploie des solutions concrètes sur le terrain, combinant accompagnement des acteurs, production de données et innovation technologique. Cette dynamique s'inscrit dans un plan stratégique à l'horizon 2030, élaboré avec l'appui du COLEAD, et structuré autour de trois priorités : faciliter les échanges intrarégionaux, renforcer la résilience des acteurs et consolider la gouvernance interne.

Fluidifier les corridors : l'Opération Fluidité Routière (OFR)



Parmi ses initiatives phares, l'Opération Fluidité Routière (OFR) vise à réduire les entraves le long des corridors commerciaux. Le dispositif repose sur un suivi en temps réel des flux, grâce à un système de macaron de « fluidité » et à une collecte standardisée des informations sur les cargaisons et les transporteurs.

Au-delà de l'appui opérationnel, l'OFR constitue un véritable outil de production de données, alimentant le dialogue public-privé et contribuant à une meilleure régulation du secteur. Résultat : une réduction significative des délais de transit et des paiements illicites, estimée respectivement à 80 % et 70 %.

Dans une logique de modernisation, une plateforme numérique baptisée « Road Fluidity » a été développée avec l'appui du programme EAT/GIZ et d'AGRA, marquant une avancée dans la digitalisation du suivi des flux commerciaux.

Aux frontières, un accompagnement de proximité

Autre innovation majeure : les Bureaux d'Informations Commerciales et d'Assistance aux Frontières (BICAF). Déployés dans le cadre de projets soutenus notamment par le FIDA, ces dispositifs visent à accompagner les commerçants, souvent confrontés à la complexité des procédures et aux pratiques informelles.

Sur le terrain, les BICAF fournissent des informations fiables sur les réglementations, assistent les opérateurs dans leurs démarches administratives et jouent un rôle de médiation en cas de litige. Ils contribuent ainsi à sécuriser les transactions et à encourager le recours aux circuits formels.

Initialement destinés aux petits commerçants, ces bureaux élargissent désormais leur champ d'action à des opérateurs de plus grande envergure, renforçant leur rôle dans la structuration des échanges.

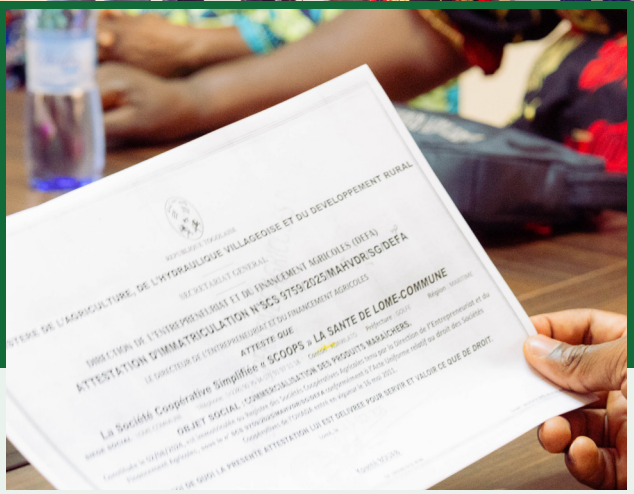


Structurer pour mieux performer

L'AOCTAH fait également de la structuration des acteurs un levier stratégique. Plus de 30 000 commerçants ont été structurés en coopératives et en réseaux professionnels, avec une forte implication des femmes et des jeunes.

Cette dynamique favorise la professionnalisation du secteur, améliore l'accès à l'information et renforce le pouvoir de négociation des acteurs. Elle facilite aussi leur intégration dans des circuits économiques formels et durables.







Produire des données pour mieux agir

Dans une région où une grande partie des échanges échappe encore aux statistiques officielles, la production de données fiables constitue un enjeu majeur. Selon certaines estimations, près de 85 % des flux agro-sylvo-pastoraux et halieutiques seraient informels.

Face à ce constat, l'AOCTAH a développé un dispositif de collecte de données primaires, en partenariat avec plusieurs initiatives régionales. L'objectif : mieux comprendre les dynamiques commerciales et contribuer à l'élaboration de politiques publiques fondées sur des données probantes.





AOCTAH MAG

Lancé comme magazine institutionnel semestriel, AOCTAH MAG s'inscrit dans cette dynamique de capitalisation et de communication. À travers ses pages, il met en lumière les initiatives de terrain, les bonnes pratiques et les enjeux du commerce transfrontalier.

Véritable outil de plaidoyer, le magazine ambitionne de renforcer la visibilité des acteurs et de positionner l'AOCTAH comme une référence en matière d'expertise sur les échanges intrarégionaux.





AOCTAH MAG, vitrine et outil de plaidoyer



Road Show AOCTAH 2025



3 Fluidité routière : l'OFR s'impose sur les corridors ouest-africains pour lever les obstacles

L'opération fluidité routière initiée et mise en œuvre par l'AOCTAH est un mécanisme concret de lutte contre les entraves au commerce des produits agro-sylvo-pastoraux et halieutiques en Afrique de l'Ouest et au Sahel.

Dans un entretien accordé au ReJPAH-AOS, le Secrétaire Permanent de l'AOCTAH revient plus spécifiquement sur l'une des initiatives phares de l'Organisation : l'Opération Fluidité Routière (OFR). Ce mécanisme innovant, mis en place pour sécuriser et fluidifier le transport des produits agro-sylvo-pastoraux et halieutiques le long des corridors, apparaît aujourd'hui comme une réponse concrète aux difficultés rencontrées par les acteurs du commerce transfrontalier. Entre résultats encourageants, défis persistants et perspectives d'extension, le Secrétaire permanent expose les ambitions de l'AOCTAH pour faire des corridors ouest-africains de véritables espaces d'échanges fluides et compétitifs.

Lisez plutôt.



ReJPAH-AOS : Monsieur le Secrétaire Permanent, la promotion du commerce transfrontalier est l'épine dorsale de l'AOCTAH qui ne cesse de s'y s'investir. Pourquoi ce fort engagement de l'AOCTAH ?

L'AOCTAH est née du constat d'un vide institutionnel dans la gestion des défis liés au commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest et au Sahel. Elle a pour mission d'initier, de conduire et de coordonner les actions relatives aux échanges des produits alimentaires, agro-sylvo-pastoraux et halieutiques, en fédérant les organisations socioprofessionnelles privées des chaînes de valeur actives au sein de la CEDEAO et du CILSS. À travers ce rôle structurant, elle se positionne comme un cadre de concertation et d'action visant à mieux organiser, sécuriser et valoriser les flux commerciaux intrarégionaux.

Cet engagement s'explique par le rôle déterminant du commerce transfrontalier dans la sécurité alimentaire et nutritionnelle, la résilience et le développement économique de la région. En facilitant la circulation des produits entre zones excédentaires et déficitaires, ces échanges dynamisent les économies locales, créent des opportunités pour les acteurs et renforcent l'intégration régionale. Toutefois, leur plein potentiel reste entravé par des obstacles persistants tels que les barrières tarifaires et non tarifaires, les lourdeurs administratives, l'insuffisance d'infrastructures et l'ampleur de l'informel. L'AOCTAH agit donc à travers le plaidoyer, la structuration des acteurs, la production de données et la facilitation des échanges pour fluidifier les corridors commerciaux, améliorer la compétitivité des produits et promouvoir un environnement favorable aux investissements, faisant ainsi du commerce transfrontalier un véritable levier de développement durable.



ReJPAH-AOS : L'opération fluidité routière reste une initiative majeure de l'AOCTAH. Quel est véritablement l'objectif de ce dispositif ?

L'Opération Fluidité Routière (OFR) initiée par l'AOCTAH est un mécanisme concret de lutte contre les entraves au commerce des produits agro-sylvo-pastoraux et halieutiques en Afrique de l'Ouest et au Sahel. Elle repose sur un dispositif de suivi de bout en bout des camions, depuis le point de chargement jusqu'au point de déchargement, permettant d'assister en temps réel le transport de produit le long des corridors commerciaux transfrontaliers.

Son objectif est de réduire voire supprimer les paiements illicites, les tracasseries et les pertes de temps qui alourdissent les coûts du transport et freinent les échanges. En parallèle, l'initiative contribue à améliorer la transparence, à renforcer la confiance entre les acteurs et à promouvoir de bonnes pratiques le long des axes routiers. À terme, l'opération fluidité routière vise à rendre le commerce transfrontalier plus fluide, plus compétitif et conforme aux règles communautaires de libre circulation des biens.

ReJPAH-AOS : Comment se présente ce mécanisme ?

Le mécanisme de l'Opération Fluidité Routière se présente comme un dispositif structuré de suivi continu des camions transportant des produits agro-sylvo-pastoraux et halieutiques, depuis le point de chargement jusqu'au point de déchargement. À chaque opération, un point focal désigné par l'AOCTAH, au sein d'une organisation professionnelle partenaire, assure l'identification et la traçabilité du convoi en apposant un macaron de fluidité et en renseignant une fiche de chargement détaillée. Cette fiche recense toutes les informations essentielles liées au transport (nature et volume des produits, immatriculation, documents administratifs, identité des occupants et permis du chauffeur), garantissant ainsi la conformité et la transparence du voyage.

Une fois le camion en circulation, le mécanisme repose sur un système d'alerte et d'assistance en temps réel. Le transporteur reste en contact permanent avec les points focaux pays de l'AOCTAH, qui sont immédiatement saisis en cas d'irrégularités telles que des paiements illicites ou des retards injustifiés. Le chauffeur appelle l'AOCTAH qui intervient alors pour résoudre rapidement la situation et, si nécessaire, mobilise les points focaux institutionnels au niveau des ministères à travers les commissions nationales de fluidité. Cette chaîne coordonnée d'intervention permet de sécuriser le trajet, de limiter les abus et de renforcer la confiance des acteurs tout au long des corridors commerciaux.



ReJPAH-AOS : Pensez-vous que cette opération a réellement un impact sur le racket, la contrebande et les tracasseries sur les corridors ?

Les résultats enregistrés par l'Opération Fluidité Routière sont significatifs et ont un fort impact. L'initiative a permis :

- *Une réduction drastique de 80% du temps de transport ;*
- *Une diminution notable de 70% des paiements illicites ;*
- *Une amélioration globale des conditions de circulation des produits sur les corridors commerciaux ouest africains et sahéliens.*

Ces acquis confirment la pertinence de l'approche adoptée par l'AOCTAH et son impact positif sur la compétitivité des acteurs du commerce transfrontalier.

ReJPAH-AOS : Est-ce que l'AOCTAH est soutenue dans ce processus par certains partenaires ?

Oui, l'AOCTAH bénéficie de l'appui de quelques partenaires dans la mise en œuvre de ses actions. Ces appuis sont aujourd'hui limités et insuffisants ; Elle continue de lancer un appel aux partenaires techniques et financiers pour renforcer ses interventions. Depuis sa création, l'AOCTAH bénéficie du soutien important de la Commission de la CEDEAO, et des projets régionaux tels que EAT-GIZ, PRIMA et PAGBAO 2, qui accompagnent les dynamiques de facilitation du commerce et de gouvernance des corridors.

Par ailleurs, les États membres couverts par l'AOCTAH jouent un rôle déterminant dans l'opérationnalisation des initiatives, notamment à travers les mécanismes nationaux de coordination. L'AOCTAH bénéficie également de l'appui du partenaire AGRA, à travers un projet dédié au renforcement de la participation des femmes et des jeunes dans le commerce transfrontalier. Le projet a permis de digitaliser le dispositif de la fluidité routière avec une application digitale dénommée ROAD FLUIDITY disponible et téléchargeable gratuitement sur Play Store et App Store.

Cet ensemble de partenariats témoigne d'une reconnaissance croissante de la pertinence des actions de l'AOCTAH et contribue à renforcer son impact sur le terrain.

ReJPAH-AOS : Quel est le niveau d'implication des autorités politiques des différents pays concernés par cette initiative ?

Le niveau d'implication des autorités publiques des pays concernés est globalement significatif et est essentiel pour la réussite de nos initiatives. Les États accompagnent l'opération fluidité routière à travers la désignation des points focaux institutionnels, généralement issus des ministères sectoriels (commerce, agriculture, transport, sécurité, douane, eaux-forets, action sociale…), qui siègent au sein des commissions nationales de fluidité. Ces dispositifs permettent une prise en charge rapide des incidents signalés sur les corridors et traduisent une volonté politique de soutenir la libre circulation des biens conformément aux engagements communautaires.

ReJPAH-AOS : Avez - vous un dernier mot sur ce sujet, Monsieur le Secrétaire Permanent ?

En guise de mot de fin, je voudrais réaffirmer que le commerce transfrontalier est un axe stratégique incontournable pour le développement économique, la sécurité alimentaire et l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest et au Sahel. L'opération fluidité routière en est une illustration au même titre que les Bureaux d'Informations commerciales et d'Assistance aux Frontières (BICAF). Ces activités démontrent qu'avec de la coordination, de la transparence et un engagement collectif, il est possible de réduire significativement les entraves qui freinent nos échanges.

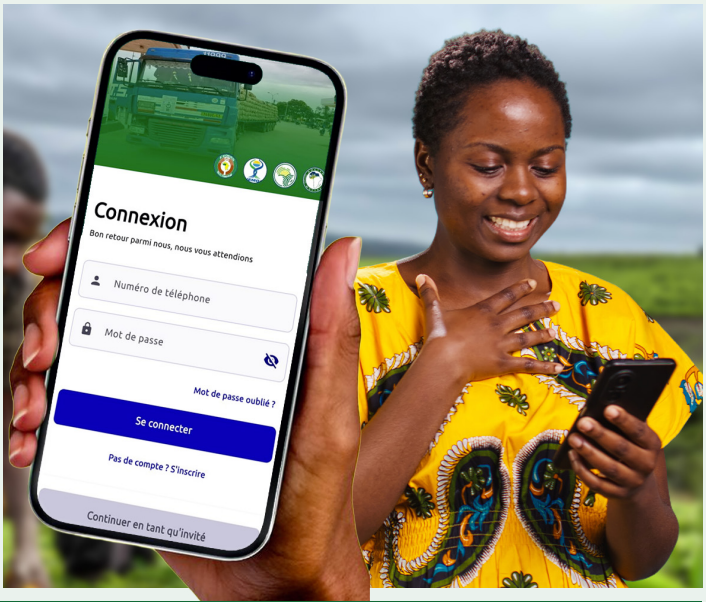
J'en appelle ainsi à une mobilisation accrue de l'ensemble des parties prenantes : États, partenaires techniques et financiers, organisations professionnelles et acteurs du terrain afin de consolider et d'étendre cette initiative. L'ambition de l'AOCTAH est de faire des corridors commerciaux des espaces fluides, sécurisés et compétitifs, au service des populations et d'une intégration régionale durable.





4 Innovation digitale : "Road Fluidity", un tournant majeur pour la fluidité routière en Afrique de l'Ouest





PROCEDURE D'INSTALLATION

1. Accédez au Google Play Store ou à l'App Store ;
2. Recherchez « Road Fluidity AOCTAH » ;
3. Téléchargez et installez l'application ;
4. Créez votre compte via votre numéro de téléphone ou votre adresse e-mail ;
5. Rejoignez votre coopérative ou votre point focal AOCTAH pour validation ;
6. Commencez à enregistrer vos flux et à contribuer activement à la fluidité des échanges.

L'AOCTAH franchit une étape majeure dans la facilitation des échanges en Afrique de l'Ouest et Sahel avec la digitalisation de l'Opération Fluidité Routière (OFR), désormais portée par l'application mobile Road Fluidity.

Développée avec l'appui de l'AGRA dans le cadre du projet « Renforcer la participation des femmes et des jeunes dans le commerce transfrontalier », cette innovation marque un tournant décisif dans la modernisation des outils d'intervention de l'AOCTAH.

Face aux multiples entraves qui freinent le commerce régional, l'Opération Fluidité Routière s'est imposée, au fil des années, comme une initiative efficace pour faciliter la libre circulation des produits agro-sylvo-pastoraux et halieutiques. Avec Road Fluidity, cette initiative entre dans une nouvelle ère : celle d'un écosystème digital intégré, capable de collecter, centraliser et exploiter des données en temps réel, tout en renforçant la capacité d'intervention rapide de l'AOCTAH sur les corridors commerciaux.

Cette transformation permet non seulement de mieux documenter les réalités du terrain, mais aussi d'orienter les actions de plaidoyer en faveur d'un commerce plus fluide, plus équitable et mieux régulé.

Déjà déployée auprès des collecteurs, l'application s'impose comme un outil opérationnel pour les acteurs du commerce transfrontalier. Elle offre des fonctionnalités stratégiques telles que :

- L'optimisation de la circulation des produits grâce au suivi en temps réel des convois et à la géolocalisation des cargaisons ;
- L'anticipation et la réduction des blocages via un système d'alertes sur les retards, incidents ou points de contrôle ;
- L'amélioration de la prise de décision grâce à une centralisation fiable des données sur les marchés et les frontières ;
- Le renforcement de la transparence et de la sécurité, en limitant les pertes post-récolte et les pratiques frauduleuses ;
- Une accessibilité élargie, y compris en zones à faible connectivité, grâce à une interface mobile intuitive.

Au-delà de la performance logistique, Road Fluidity contribue à structurer un commerce transfrontalier plus inclusif, en valorisant le rôle des femmes et des organisations professionnelles dans les chaînes de valeur régionales.

Dans le cadre de sa mise en œuvre, l'AOCTAH a organisé des sessions de formation stratégiques à Lomé avec l'appui du programme EAT de la GIZ ainsi qu'aux principaux postes frontaliers entre le Togo et le Bénin. Ces sessions ont permis de renforcer les capacités des points focaux nationaux et des collecteurs, garantissant une appropriation rapide de l'outil et un déploiement harmonisé sur les corridors prioritaires.

L'application Road Fluidity est disponible gratuitement et accessible à tous les acteurs du commerce transfrontalier.

5 Le MAOC : un levier de lutte contre les barrières au commerce en Afrique de l'Ouest



Le Mécanisme d'Alerte aux Obstacles au Commerce (MAOC) est l'une des réponses innovantes face aux barrières qui freinent encore les échanges commerciaux en Afrique de l'Ouest. Porté par le Centre du Commerce International (ITC), avec l'appui de partenaires techniques et institutionnels, ce dispositif ambitionne de fluidifier le commerce régional à travers une plateforme digitale permettant aux opérateurs économiques de signaler les difficultés rencontrées dans leurs activités.

Le MAOC offre ainsi aux entreprises la possibilité de dénoncer les tracasseries administratives, les barrières non tarifaires, les lenteurs aux frontières ou encore certaines pratiques abusives observées sur les corridors commerciaux. En centralisant ces alertes, le mécanisme contribue à une meilleure visibilité des contraintes du terrain et facilite leur prise en charge par les institutions compétentes.

Dans cette dynamique, l'AOCTAH et l'ITC, initiateur du MAOC, travaillent en synergie pour assurer l'interopérabilité entre le MAOC et l'application Road Fluidity développée par l'AOCTAH dans le cadre de l'Opération Fluidité Routière. Cette collaboration vise notamment le transfert des données collectées par Road Fluidity vers le MAOC afin de renforcer la remontée d'informations fiables et en temps réel sur les obstacles au commerce et à la libre circulation dans l'espace régional.

Cette interconnexion constitue une avancée majeure pour la facilitation des échanges. Grâce aux données de terrain collectées par l'AOCTAH sur les corridors routiers, le MAOC pourra disposer d'informations encore plus précises sur les entraves au commerce régional. Une démarche qui permettra non seulement d'améliorer le traitement des alertes, mais également de renforcer le suivi des actions correctives engagées par les autorités compétentes.

Le mécanisme contribue par ailleurs à instaurer un dialogue structuré entre administrations publiques et acteurs privés, tout en renforçant la transparence et la redevabilité dans la gestion des questions commerciales. Il participe ainsi à la construction d'un environnement des affaires plus fluide, plus sain et plus prévisible.







6 PRIMA : des solutions concrètes pour booster le commerce régional

Face à aux obstacles freinant le commerce transfrontalier en Afrique de l'Ouest et au Sahel, le Programme Régional d'Intégration des Marchés Agricoles (PRIMA), porté par la Commission de la CEDEAO à travers son Agence Régionale pour l'Agriculture et l'Alimentation (ARAA/CEDEAO), déploie une approche structurée et résolument tournée vers l'impact.

Entretien avec GNIKPO Fassinou Aristide, Assistant Suivi-Évaluation et Production de Connaissances.

Mieux comprendre pour mieux agir

Pour faciliter durablement les échanges entre le Togo et le Bénin, le PRIMA a fait un choix stratégique : partir des réalités du terrain.

« *Nous avons d'abord investi dans la production de données fiables sur les flux transfrontaliers* », explique GNIKPO Fassinou Aristide. À travers des études de base et des dispositifs de collecte d'informations, le programme décrypte les dynamiques commerciales, identifie les points de blocage et éclaire la prise de décision publique.

Cette démarche analytique constitue le socle d'une action plus large : la mise en place d'une stratégie régionale de réduction des barrières non tarifaires (BNT). Véritable feuille de route, celle-ci combine cartographie des obstacles, évaluation des solutions existantes et définition d'actions concrètes pour fluidifier les échanges.

De la stratégie à l'action sur les corridors

Au-delà des orientations stratégiques, le PRIMA mise sur des solutions opérationnelles à fort impact. C'est notamment le cas de l'Opération Fluidité Routière (OFR) initiée par l'AOCTAH et qui est devenue une référence dans la lutte contre les tracasseries.

Sur le terrain, le dispositif est simple mais efficace. Il consiste en la vérification des documents avant le départ, suivi en temps réel des convois via des outils digitaux, et intervention rapide en cas d'abus. Résultat : une réduction significative des paiements illicites et des temps de transport sur plusieurs corridors.

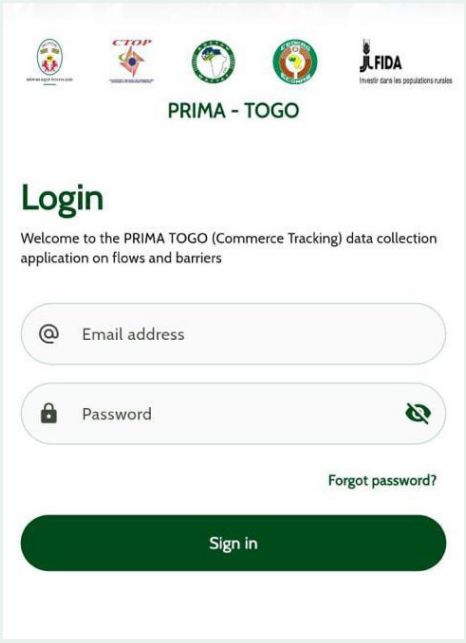
Dans la même dynamique, le programme soutient la digitalisation des procédures commerciales, avec des outils comme les guichets uniques et le système interconnecté de gestion des marchandises en transit (SIGMAT). L'objectif est de simplifier les formalités, réduire les délais et limiter les opportunités de corruption.

Le numérique et la donnée au service du commerce transfrontalier

Le PRIMA s'inscrit également dans une logique d'innovation en accompagnant le développement de solutions digitales telles que Commerce Tracking et Road Fluidity. Ces plateformes permettent un suivi en temps réel des flux et renforcent la transparence sur les corridors.

En parallèle, un effort important est consacré à l'harmonisation des Systèmes d'Informations de Marché (SIM) entre le Bénin et le Togo, afin d'améliorer l'accès à des données fiables sur les prix et les opportunités commerciales.

Car au-delà des outils, c'est aussi le capital humain qui est au cœur de l'approche. Les formations, les sensibilisations et la diffusion d'informations permettent aux producteurs, commerçants et transporteurs de mieux maîtriser les règles du commerce régional et de réduire les erreurs administratives.



Une coordination renforcée aux frontières

L'un des leviers essentiels du PRIMA reste la concertation entre acteurs publics et privés. À ce titre, des rencontres conjointes ont été organisées entre les services opérant au poste frontalier de Hillacondji et Sanvee-Condji.

Ces échanges contribuent à améliorer la coordination opérationnelle et à résoudre plus rapidement les difficultés rencontrées sur le terrain.

Des résultats tangibles... des défis persistants

À ce jour, 628 acteurs du commerce transfrontalier ont été directement impactés par les actions du programme. Une avancée notable, accompagnée de résultats qualitatifs importants : meilleure disponibilité des données, montée en compétence des acteurs, amélioration progressive de la fluidité aux frontières et adoption accrue d'outils numériques.

Cependant, des obstacles demeurent. Le principal défi reste la mise en œuvre effective des actions harmonisées. « *Les stratégies existent, mais leur application n'est pas toujours synchronisée entre les pays* », souligne GNIKPO Fassinou Aristide. Les décalages d'agenda entre États ralentissent parfois les réformes.

Plus largement, l'application concrète de la stratégie de réduction des BNT reste un enjeu majeur pour garantir des résultats durables à l'échelle régionale.

Malgré ces défis, certaines initiatives se démarquent clairement. L'opérationnalisation de l'OFR au niveau national au Togo et au Bénin constitue une avancée majeure dans la sécurisation des corridors.

Autre innovation notable : la digitalisation de l'OFR à travers l'application « Road Fluidity » permet un suivi en temps réel des flux et des incidents, renforçant ainsi la transparence et la réactivité des acteurs.

Vers un commerce régional plus fluide et compétitif

En combinant réformes structurelles, innovations technologiques et actions de terrain, le PRIMA trace progressivement la voie vers un commerce intrarégional plus fluide, plus transparent et plus compétitif.

Une dynamique essentielle pour renforcer l'intégration économique en Afrique de l'Ouest... et surtout, pour améliorer concrètement le quotidien des acteurs du commerce transfrontalier.





7 Tracasseries routières : immersion au Mali dans le quotidien éprouvant des transporteurs

Troisième zone économique majeure du Mali, la région de Koutiala, à la croisée des frontières avec le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire, constitue un carrefour stratégique pour le transport de marchandises et de passagers. Pourtant, sur ces axes vitaux pour le commerce sous-régional, les usagers dénoncent un quotidien marqué par les tracasseries routières, les retards et les coûts informels. Du centre du pays jusqu'aux corridors reliant la Guinée, le Sénégal ou encore la Côte d'Ivoire, le constat est largement partagé : circuler reste une épreuve.

Sur les grands axes routiers maliens, les transporteurs évoluent dans un environnement contraignant. Malgré les engagements politiques en faveur de la libre circulation des biens et des personnes, les barrières non tarifaires persistent. Multiplication des postes de contrôle, lenteurs administratives et pratiques informelles continuent de freiner les flux commerciaux. Dans l'espace ouest-africain, plusieurs études classent le Mali parmi les pays les plus touchés par la mauvaise gouvernance routière, à l'inverse de pays comme le Bénin ou le Togo, souvent cités comme modèles en matière de fluidité.

Sur l'axe Bamako - Guinée et Bamako - Dakar, les camions progressent difficilement. Tous les quelques kilomètres, un nouveau contrôle impose un arrêt. Police, gendarmerie et douanes interviennent successivement, chacun procédant à ses vérifications. « *On peut s'arrêter dix à quinze fois sur un seul trajet* », témoigne un chauffeur rencontré dans une aire de stationnement. À chaque étape, le même rituel : présentation des documents, inspection du véhicule, parfois fouille complète de la marchandise.

Officiellement, ces contrôles répondent à des impératifs de sécurité. Mais sur le terrain, leur accumulation entraîne des retards considérables. Des trajets initialement prévus en une journée peuvent s'étendre sur deux à trois jours. Ces délais ont un impact direct retards de livraison, pertes pour les produits périssables, tensions avec les clients. Pour les transporteurs, la rentabilité est fortement compromise.

Au-delà des contrôles, la question des documents constitue un autre point de blocage majeur. Les exigences varient souvent d'un poste à un autre, créant une confusion permanente. Certificats de transport, documents douaniers, autorisations spécifiques aucune harmonisation claire ne semble s'imposer. « *Un document accepté à un poste peut être rejeté au suivant … On ne sait jamais vraiment à quoi s'attendre* », explique un transporteur sous anonymat.

Cette situation expose les conducteurs à des pertes de temps considérables, des sanctions administratives, des pressions pour des arrangements informels, Ce flou administratif alimente largement les pratiques abusives.

Les tracasseries routières ont également un coût financier important. Selon un rapport de l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), environ 1 346 FCFA sont prélevés illégalement par kilomètre parcouru par les transporteurs de marchandises au Mali.

Certaines estimations évoquent des montants encore plus élevés selon les axes. Sur les corridors vers la Guinée et le Sénégal, les transporteurs affirment dépenser entre 50 000 et 100 000 FCFA par camion lors des contrôles.



Ces paiements, généralement sans reçu, viennent s'ajouter aux charges déjà lourdes carburant, entretien des véhicules, péages officiels.

Selon l'Observatoire des pratiques anormales (OPA), le Mali figure parmi les pays les plus affectés par ces pratiques dans l'espace UEMOA. Les conséquences dépassent le secteur du transport : l'augmentation des coûts se répercute directement sur les prix des denrées, affectant le pouvoir d'achat des populations.

À ces contraintes administratives s'ajoute l'état souvent dégradé des routes. Sur plusieurs axes, les infrastructures restent précaires. Nids-de-poule, routes non bitumées, signalisation insuffisante : les conditions de circulation sont difficiles.

Les impacts sont multiples : augmentation du temps du transit, inflation du prix des produits, épuisement des conducteurs, usure prématurée des camions, recours à l'informel ...

Certains tronçons sont particulièrement redoutés. Toutefois, des améliorations sont signalées sur certains axes comme celui de Ségou, où les conditions de circulation sont jugées plus favorables. Le passage des frontières constitue un autre point critique. Selon les données disponibles, le poste frontalier Kidira - Diboli, entre le Sénégal et le Mali, est l'un des plus longs à franchir, avec des temps d'attente pouvant dépasser 2h30.

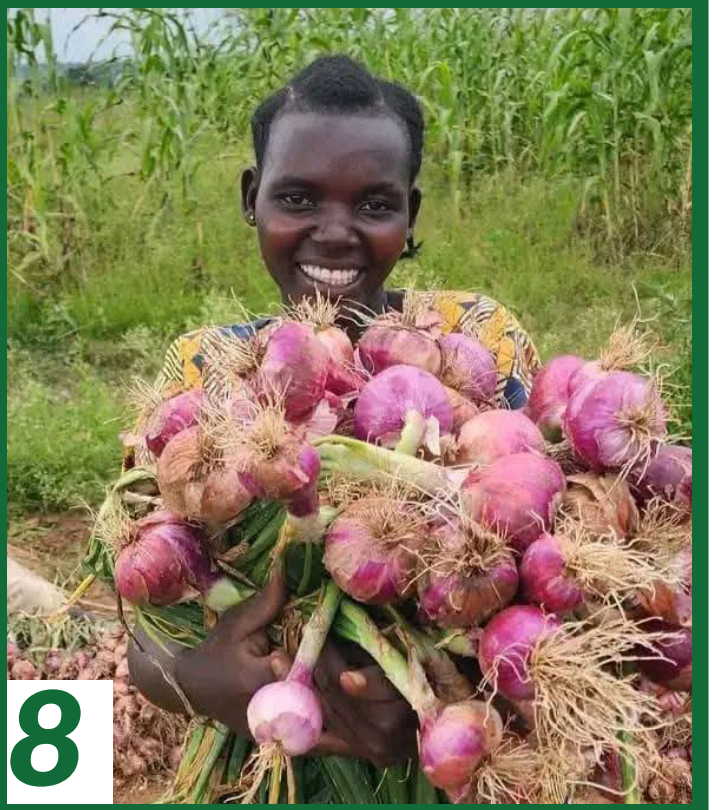
À l'inverse, l'axe Pogo - Zégoua, reliant la Côte d'Ivoire au Mali, est considéré comme plus fluide. Malgré ces différences, les délais restent globalement élevés sur l'ensemble des corridors, freinant la compétitivité des produits.

Aux frontières, les formalités d'entrée et de sortie viennent s'ajouter à ces procédures. « *On a parfois l'impression de recommencer les mêmes démarches à chaque poste* », déplore un conducteur.

Face à ces difficultés, certaines initiatives émergent. L'AOCTAH a mis en place le macaron L'Opération Fluidité Routière (OFR). Cet outil vise à combattre les obstacles au commerce. Les tracasseries routières dépassent le cadre national. Elles constituent un frein majeur à l'intégration économique en Afrique de l'Ouest, où la fluidité routière est essentielle aux échanges.







8

L'oignon : Une filière stratégique qui peine encore à créer de la richesse en Afrique de l'Ouest

Paradoxalement abondant mais structurellement fragile, l'oignon ouest-africain illustre les limites d'une croissance agricole non maîtrisée. Derrière les records de production célébrés dans plusieurs pays de la sous-région, la filière reste minée par des pertes post-récolte massives, une commercialisation désorganisée, des coûts de production en hausse et une dépendance persistante aux importations.

Le Sénégal, locomotive régionale du secteur, cristallise à lui seul les contradictions d'une chaîne de valeur encore inachevée.

Dans les champs des Niayes, de la vallée du fleuve Sénégal ou encore dans les bassins maraîchers du Niger, du Mali et du Nigeria, l'oignon s'est imposé comme l'une des cultures les plus stratégiques de l'agriculture ouest-africaine.

Portée par l'urbanisation rapide, la hausse de la consommation alimentaire et les politiques de souveraineté alimentaire, sa production ne cesse de croître.

Au Sénégal, premier producteur d'Afrique de l'Ouest, la récolte 2025 est estimée à 450 000 tonnes, un niveau historique contre une moyenne de 429 000 tonnes entre 2018 et 2023. Un volume qui dépasse largement les besoins nationaux, évalués à environ 350 000 tonnes par an. Des records sont attendus pour la campagne horticole 2026.

Mais cette performance masque une réalité plus complexe de l'avis du Président Boubacar Sal de l'Interprofession Oignon à Podor ; « *La croissance spectaculaire de la production se heurte à des limites structurelles majeures* », analyse M. Sall « *Produire plus ne signifie pas automatiquement mieux valoriser*. »

En théorie, le Sénégal produit aujourd'hui davantage d'oignons qu'il n'en consomme.

En pratique, le pays continue pourtant d'ouvrir périodiquement ses frontières aux importations pour éviter les pénuries en basse saison.

En 2024, le Sénégal a importé 177 803 tonnes d'oignons, pour une valeur estimée à 39 millions de dollars, principalement en provenance des Pays-Bas.

Un paradoxe qui révèle une faiblesse majeure de la filière liée à l'incapacité à conserver durablement la production locale.

« *Nous produisons beaucoup sur une courte période, mais nous ne savons pas encore conserver suffisamment longtemps* », reconnaissent plusieurs opérateurs de la filière horticole sénégalaise.

« *Les pertes post-récolte constituent l'hémorragie silencieuse de la filière* » révèlent - ils ; et le principal goulet d'étranglement se situe après la récolte.

Faute de magasins de stockage adaptés, de chaînes logistiques efficaces et de maîtrise des techniques de conservation, près de 30 % de la production d'oignon est perdue dans certaines zones de production.

Dans le département de Podor, important bassin maraîcher du nord du Sénégal, les pertes cumulées depuis 2022 sont estimées à 5,6 milliards de FCFA selon une source technique.

Les conséquences immédiates sont la saturation brutale des marchés pendant la campagne ; doublée de l'effondrement des prix producteurs, mais aussi la pourriture des stocks avant commercialisation. Le sac de 40 kg peut ainsi passer de 14 000 FCFA à 3 000 FCFA en quelques semaines.

Pour de nombreux producteurs, la surproduction se transforme alors en catastrophe économique.

Au-delà des pertes physiques, la faiblesse de la chaîne de commercialisation prive les producteurs d'une part importante de la valeur créée.

Faiblement organisés, peu financés et rarement connectés directement aux circuits de distribution modernes, les maraîchers restent dépendants d'intermédiaires qui captent l'essentiel des marges.

Cette asymétrie s'explique notamment par le manque d'information sur les prix en temps réel ; la faible contractualisation avec les acheteurs ; l'insuffisance d'infrastructures logistiques ; la volatilité des coûts de transport et l'accès limité au financement de campagne.

Une réalité largement partagée dans l'ensemble de la sous-région avec le défi de la régulation et de l'intégration régionale.

Au Sénégal, l'Agence de Régulation des Marchés (ARM) tente de stabiliser les cours et d'améliorer la rémunération des acteurs à travers des mécanismes de régulation des importations et de suivi des marchés.

Mais pour les experts, la solution ne peut être uniquement nationale.

L'un des enjeux majeurs réside désormais dans la structuration de corridors commerciaux régionaux capables d'absorber les surplus de production entre pays voisins.

Une meilleure intégration des marchés ouest-africains permettrait d'écouler les excédents plus rapidement, de réduire les pertes, de fluidifier les échanges transfrontaliers, de mutualiser les infrastructures logistiques et de renforcer la résilience régionale face aux pénuries saisonnières.

Encore faut-il lever les nombreuses barrières persistantes : fragmentation des marchés, contrôles routiers, faiblesse des infrastructures et harmonisation incomplète des politiques commerciales.



Autre menace pour la compétitivité de la filière est illustrée par la hausse continue des coûts de production.

Dans les Niayes, principal bassin horticole sénégalais, les producteurs dénoncent depuis plusieurs campagnes la flambée des prix des engrais ; le coût croissant de l'énergie pour l'irrigation ; l'augmentation des frais de transport ; la dépendance persistante aux intrants importés.

« *Sans engrais, on ne peut pas cultiver ici* », résume un producteur maraîcher de la zone des Niayes.

Cette dépendance expose directement la filière aux chocs internationaux sur les marchés des intrants.

Malgré les volumes croissants produits chaque année, la transformation industrielle de l'oignon demeure quasi inexistante en Afrique de l'Ouest. Elle constitue un maillon encore manquant.

Pourtant, la déshydratation, le conditionnement industriel ou la transformation agroalimentaire pourraient absorber une part importante des surplus.

Aujourd'hui, l'essentiel de la production reste vendu brute sur les marchés frais.

Le Sénégal mise sur de nouvelles capacités industrielles, notamment avec l'usine de déshydratation de Ross Béthio, annoncée pour traiter jusqu'à 50 000 tonnes par an.

Un projet considéré comme stratégique pour réduire les pertes post-récolte ; diversifier les débouchés ; créer davantage de valeur ajoutée locale et renforcer les perspectives d'exportation régionale.

Produire mieux, et non plus seulement plus, pour la filière oignon, reste un levier stratégique majeur pour l'Afrique de l'Ouest, source de création d'emplois ruraux ; d'autonomisation économique des exploitations familiales ; de réduction des importations alimentaires et de stabilisation de l'approvisionnement des marchés urbains.

Mais pour plusieurs experts, le véritable défi n'est plus d'augmenter les volumes. Il est désormais de mieux conserver, mieux transformer et mieux commercialiser.

Sans investissements massifs dans le stockage moderne, la transformation industrielle, la logistique de distribution, la gouvernance des marchés, la professionnalisation des organisations de producteurs, les records de production risquent de continuer à se transformer en crises de surproduction.

Dans la chaîne de valeur de l'oignon ouest-africain, le problème n'est plus seulement agricole, il est économique, logistique et politique. Tant que la région continuera à célébrer les volumes sans maîtriser la valorisation, ses surplus resteront synonymes de pertes plutôt que de prospérité.





9 Burkina Faso : les femmes, piliers essentiels de l'économie agro-sylvo-pastorale

À Ouagadougou, des femmes s'imposent comme de véritables piliers du secteur agro-sylvo-pastoral. À travers la transformation et la commercialisation des produits locaux, elles contribuent activement à la création d'emplois et à la sécurité alimentaire. Le Réseau des journalistes pour la promotion des produits agro-sylvo-pastoraux et halieutiques (REJPAH-AOS) est allé à la rencontre de deux de ces femmes engagées dans cette dynamique. Reportage !

Dans la capitale burkinabè et à Loumbila, localité située à environ 15 km au nord-est de Ouagadougou, sont implantées des unités de production d'attieké, semoule obtenue à base du manioc. La responsable et l'initiatrice : Wendlasida Florence Bassono, passionnée de l'agriculture plus précisément du manioc. Le cinquantenaire, sourire aux lèvres, affirme qu'elle exerce dans le domaine de production de semoule de manioc depuis une dizaine d'années. « *Depuis 2017, je suis dans la production et la commercialisation de l'attiéké. Nous produisons en moyenne trois tonnes par jour* », affirme-t-elle.

A travers ses deux usines de Noumbila et Ouagadougou, dame Bassono créé de l'emploi contribuant ainsi à réduire le taux de chômage au Burkina Faso. Mme Bassono précise qu'elle emploie 80 agents dont 69 femmes. Avec un air de ravissement, elle affirme être fière de savoir que plusieurs ménages subviennent à leurs besoins grâce à la production et à la commercialisation de l'attiéké. « *Lorsque j'arrive au travail et je vois des femmes à l'œuvre, je vois de la vie. Je me suis amusée à compter le nombre d'enfants de ces femmes et j'ai dénombré environ 200. Cela signifie que nous contribuons indirectement à la scolarisation, à l'alimentation et aux soins de près de 200 enfants. C'est une immense source de joie pour nous. Au-delà, ce sont des emplois directs que nous créons chaque jour* », avoue-t-elle, le visage radieux.

« *La filière manioc, favorise la création d'emplois et développe l'économie.* »

Après production, le produit connu sous le nom « Faso Attiéké », est conditionné dans les emballages et commercialisé au Burkina Faso, dans la sous-région et même à l'internationale. « *Nous exportons au Bénin, au Togo, en Russie et au Japon et nous travaillons à rester toujours dans la démarche qualité pour le bien-être du consommateur* », fait-elle savoir. La passionnée productrice déclare être en phase avec la mesure gouvernementale qui invite la population à la consommation locale. Pour elle, le « consommons local », en plus de booster la filière manioc, favorise la création d'emplois et développe l'économie. « *J'aime le slogan, notre assiette, notre fierté* », avoue dame Bassono. A l'entendre, il s'agit d'un message lancé au burkinabè et aux Africains. « *Si nous consommons et transformons ce que nous produisons, nous développons l'économie nationale et nous augmentons les revenus des producteurs* », dit-elle avec assurance.

A l'image de la patronne de Faso attiéké, Mme Sakinatou Sophie Nacoulma/Bonkoungou, chevalier de l'ordre du développement rural avec agrafe pêche et agriculture fait de la transformation et la vente du poisson son cheval de bataille. Elle affirme qu'elle commercialise le poisson depuis 1988 et emploie une dizaine de personnes assurant ainsi l'approvisionnement des ménages et l'autonomisation financière des familles. « *Je vends du poisson frais et du poisson fumé par mes soins pour une conservation durable. A travers, cette activité, nous faisons du profit. Des personnes extérieures également prennent le poisson chez nous pour la commercialisation* », conte-t-elle avec joie. De son avis, le poisson fumé est expédié dans la sous-région. Madame Nacoulma fait remarquer que grâce à la commercialisation du poisson, elle a assuré la scolarisation de ses enfants dans les écoles françaises réputées. Elle confie en suite qu'elle arrive à offrir des motocycles à ses employés. Ilboudo Dénise, une des employées de dame Nacoulma, louche en main, active le feu et surveille les poissons entreposés sur le four de fumage avec sérénité. Elle affirme collaborer avec Mme Nacoulma depuis trois ans. « *Grâce au fumage de poisson, ma famille et moi sommes à l'abri. J'ai reçu un nouveau motocycle pour faciliter les déplacements* », se réjouit-elle.

Les deux promotrices de la chaine de valeur soulignent comme difficultés, le manque de financement. Pour elles, l'Etat et les structures financières doivent travailler à alléger les conditions d'octroi des prêts.



Madame Bassono : « C'est une entreprise qui travaille vraiment à l'autonomisation de la femme ».









Du poisson fumé pour une meilleure conservation.

10 ReJPAH-AOS : des journalistes engagés au service des filières agricoles ouest-africaines



Entre tracasseries routières et faible visibilité médiatique des acteurs, les filières agro-sylvo-pastorales ouest-africaines évoluent dans un paradoxe. Essentielles aux économies régionales, elles demeurent pourtant insuffisamment mises en lumière. Pour y remédier, des professionnels des médias réunis au sein du Réseau des Journalistes pour la Promotion des Produits Agro-Sylvo-Pastoraux et Halieutiques (ReJPAH-AOS) s'emploient à réduire ce déficit narratif.



Dans la sous-région, les initiatives ne manquent pas dans les domaines agricoles, pastorals et halieutiques : innovations scientifiques, pratiques culturales améliorées, programmes de développement… Toutefois, ces avancées peinent encore à atteindre le grand public. Cette situation s'explique notamment par une communication insuffisante autour des actions menées sur le terrain. Conscient de cet enjeu, le ReJPAH-AOS se positionne comme un relais entre les acteurs de ces filières et le grand public, avec pour ambition de contribuer à fluidifier la circulation de l'information et de mieux valoriser les produits locaux.

« *Nous devons nous approprier des réalités auxquelles sont confrontés les acteurs afin de pouvoir mener notre mission d'information, d'éducation et de sensibilisation* », reconnaît Gilles Podjoley, président du réseau. L'objectif est de produire une information utile, accessible et en phase avec les dynamiques des filières.WW

Former pour mieux informer

Créé en juillet 2025 avec l'appui de partenaires sous-régionaux, dont l'AOCTAH, le ReJPAH-AOS mise sur la formation de ses membres. Ateliers, séminaires, forums… les initiatives se multiplient pour rapprocher les professionnels des médias des enjeux liés à l'agriculture, à l'élevage ou encore à la pêche.

En octobre 2025, à Agomé Kpodzi, au Togo, un atelier a offert aux journalistes l'opportunité de mieux appréhender les réalités de la production ainsi que les contraintes auxquelles font face les acteurs des filières. « *Ce type d'initiatives permet non seulement aux membres du ReJPAH-AOS, mais aussi à l'ensemble des journalistes, de s'immerger dans les réalités des différentes filières afin d'améliorer le traitement de l'information et d'éclairer plus efficacement la gouvernance des acteurs* », souligne le président du réseau. Progressivement, ces professionnels renforcent leurs réseaux de contacts et affinent leur capacité d'analyse.



Des défis à relever

Malgré les avancées, des obstacles subsistent. Le ReJPAH-AOS fait face à un manque de moyens pour étendre ses actions à l'échelle régionale. « *Sans moyens, nous ne pouvons pas y parvenir* », admet son président, tout en soulignant la motivation des journalistes à s'investir davantage dans ces thématiques.

Au-delà des stratégies et des partenariats, l'enjeu reste humain. Derrière ces filières se trouvent des milliers de producteurs, transformateurs, commerçants et transporteurs qui dépendent de ces activités pour vivre. « *Il ne faut pas perdre de vue que nous travaillons pour la petite revendeuse, le petit producteur, le petit consommateur* », rappelle le SG de l'AOCTAH Bénin. Un rappel essentiel qui donne tout son sens à l'action du ReJPAH-AOS : faire de l'information un outil au service du développement. Comme le souligne son président « *Ce trait d'union est important et stratégique car notre réseau aura cette force d'apporter des informations vérifiées et de qualité ; ce qui contribue énormément au développement de nos économies respectives*. »



Vers un renforcement des actions à l'échelle régionale

Le ReJPAH-AOS prévoit de renforcer ses activités dans les mois à venir, notamment à travers des formations sur des thématiques émergentes comme l'économie bleue. Ces initiatives s'inscrivent en lien avec des programmes régionaux, dont WASOP de l'Union européenne, lancé en novembre 2025 à Mindelo (Cap-Vert). « *Nous comptons donc au niveau du ReJPAH-AOS collaborer pour l'atteinte de ce projet qui a déjà amorcé sa mise en œuvre* », ajoute Gilles Podjoley. Des collaborations sont également envisagées avec d'autres organisations régionales, comme le Réseau des organisations paysannes et de producteurs agricoles (ROPPA), afin de renforcer la sensibilisation et la promotion des produits locaux.

Au-delà des contraintes, une conviction demeure. Mieux informer, c'est déjà transformer. Dans ces marchés, sur ces routes, au cœur de ces filières souvent invisibles, chaque reportage peut contribuer à faire évaluer les pratiques, à renforcer la transparence et à améliorer les conditions des acteurs. Car derrière chaque sac de gari, chaque cage de volailles ou chaque camion d'oranges, il y a une chaîne et désormais, des journalistes pour lui donner une voix.





AGRA
Sustainably Growing Africa's Food Systems

Mission de redynamisation du BICAF de Dan-Issa



Assemblée Générale Annuelle





Vision 2030

Faire de l'AOCTAH à l'horizon 2030 une plateforme de coopération, d'intermédiation et de déconcertation animée par des acteurs formels et professionnels pour un commerce intra-régional harmonisé, fluide et intégré des produits alimentaires, agro-sylvo-pastoraux et halieutiques dans l'espace communautaire ouest-africain et sahélien.

AXE 1

Faciliter le commerce intra régional des produits agro-sylvo pastoraux et halieutiques à travers les instruments juridiques, politiques et institutionnels de la région ouest africaine et sahélienne.

AXE 2

Renforcer la gouvernance et la capacité opérationnelle de l'AOCTAH

AXE 3

Renforcer la résilience des acteurs du commerce des produits agro-sylvo-pastoraux et halieutiques

Contact : (+234) 802 478 2037 ; (+228) 99 61 44 44 / 91 30 08 14. BP : 135 Lomé 05 Togo
E-mail : administration.sp@aocta-wacta.net
aoctahwactafregionale@gmail.com, aoctah.wactaf@gmail.com
Site internet : www.aocta-wacta.net

AOCATH MAG EDITION 2026 ALL RIGHT RESERVED AOCATH MAG EDITION 2026 ALL RIGHT RESERVE
AOCATH MAG EDITION 2026 ALL RIGHT RESERVED AOCATH MAG EDITION 2026 ALL RIGHT RESERVE