ECOWAS COMMISSION
COMMISSION DE LA CEDEAO
COMISSÃO DA CEDEAO

Note de capitalisation

Moderniser sans attendre : Faciliter, mesurer et formaliser le commerce de bétail sur le corridor Ouagadougou–Abidjan

Avec l'appui technique et financier de :

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development and Cooperation SDC

Septembre 2025

Cette note de capitalisation a été réalisée dans le cadre de la Phase 1 du Programme d'Appui à la Commercialisation du Bétail en Afrique de l'Ouest mis en œuvre du 1er avril 2021 au 30 juin 2023 avec l'appui technique et financier de

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development and Cooperation SDC

Pour citer ce document :

Commission de la CEDEAO – Agence régionale pour l'agriculture et l'alimentation (ARAA), Note de capitalisation, 2025 : Moderniser sans attendre : Faciliter, mesurer et formaliser le commerce de bétail sur le corridor Ouagadougou–Abidjan

Projet : Modernisation et harmonisation des marchés à bétail sur le corridor Ouagadougou-Abidjan

Pays : Côte d'Ivoire et Burkina Faso

Institution de mise en œuvre : Fédération Nationale des Coopératives de la Filière Bétail Viande de Côte d'Ivoire (FENACOFBVI-CI)

Résumé exécutif

Pour moderniser le commerce transfrontalier du bétail entre le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire, le projet a mis en place un bureau de facilitation des exportations, introduit la pesée du bétail vif sur les marchés de Pouytenga et Port-Bouët, et standardisé les documents commerciaux utilisés par les acteurs. Plus de 100 commerçants ont adopté le bureau, réduisant d'une journée le délai d'exportation et économisant entre 10 000 et 15 000 FCFA par camion. En parallèle, près de 50 % des transactions intègrent désormais la pesée systématique des animaux, renforçant la transparence. L'adoption des documents standardisés par une centaine d'acteurs contribue à sécuriser et professionnaliser les échanges.

L'une des leçons clés est que des solutions simples, co-construites et localement pilotées peuvent produire des effets rapides et concrets, à condition d'être appuyées par un dialogue constant et une implication effective des parties prenantes.

Pour renforcer les acquis et assurer la pérennité de la démarche, il est recommandé de consolider la gouvernance locale, de poursuivre les actions de sensibilisation, et de soutenir les acteurs dans l'appropriation des outils et équipements, notamment par la formation et la concertation continue avec les autorités locales et les usagers.

Messages clés

- Le projet a été mis en œuvre pour répondre aux nombreuses contraintes affectant le commerce de bétail entre le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire, notamment les tracasseries routières, l'absence de formalisation des transactions, l'endettement des chevillards et le manque d'infrastructures adaptées.
- Le projet a centralisé les opérations pré-exportation via un bureau de facilitation, introduit la pesée du bétail vif avec des bascules sur les marchés, élaboré des documents commerciaux standardisés et engagé un dialogue multi-acteurs pour garantir l'adhésion et la participation des parties prenantes.
- Plus de 100 commerçants ont adopté le bureau de facilitation, réduisant d'une journée les délais d'exportation, et près de la moitié des transactions se font désormais sur la base du poids réel des animaux grâce aux bascules installées à Pouytenga et Port-Bouët. L'élaboration et la diffusion de documents commerciaux standard ont permis à une centaine d'acteurs de sécuriser leurs échanges, amorçant un processus de professionnalisation de la filière malgré des besoins persistants en accompagnement.
- La simplicité, la gouvernance locale et le dialogue inclusif sont des leviers essentiels pour la réussite et la durabilité. L'expérience montre que les solutions pragmatiques et co-construites comme le bureau de facilitation sont plus rapidement opérationnelles que les réformes institutionnelles lourdes, à condition d'être appuyées par un dialogue constant, un cadre de gestion partagé et un engagement clair des autorités.

Enjeu

Un commerce du bétail sous-régional stratégique mais entravé

Le commerce du bétail entre le Burkina Faso et la Côte d'Ivoire représente un pilier essentiel des échanges économiques régionaux en Afrique de l'Ouest. Environ 60 % du bétail consommé en Côte d'Ivoire est importé du Burkina Faso, tandis qu'une part importante des marchandises burkinabè transite par le port autonome d'Abidjan. Cette interdépendance économique est ancienne et structurante, notamment pour les filières bétail-viande de la région.

Cependant, malgré l'importance de ces flux, les exportations de bétail depuis le Burkina Faso vers la Côte d'Ivoire demeurent confrontées à de nombreux obstacles structurels et organisationnels qui limitent leur efficacité, leur transparence et leur rentabilité. Contrairement aux marchandises générales qui transitent relativement librement du port d'Abidjan vers Ouagadougou, le commerce du bétail reste entravé par des difficultés multiples qui affectent à la fois les commerçants, les transporteurs, les éleveurs et les consommateurs finaux.

Des entraves multiples freinant la modernisation de la filière

Les défis majeurs auxquels la filière est confrontée sont multiples et interconnectés. Les tracasseries routières persistent le long des corridors de transport, entraînant non seulement des retards et des coûts informels, mais aussi des risques sécuritaires pour les convoyeurs. À cela s'ajoute l'absence d'infrastructures modernes, en particulier de systèmes de pesée fiables, ce qui rend difficile la fixation de prix équitables sur les marchés. Par ailleurs, les transactions commerciales restent largement informelles, ce qui génère des contentieux fréquents, limite la traçabilité des flux et freine l'accès aux services financiers pour les acteurs. Cette situation est aggravée par l'endettement structurel des chevillards, notamment sur les marchés secondaires, qui affaiblit la chaîne de valeur dans son ensemble et réduit les marges des éleveurs. Enfin, la faible implication des institutions publiques compétentes – notamment en Côte d'Ivoire – combinée aux tensions internes entre acteurs professionnels de la filière, freine la mise en place de solutions concertées et durables.

À ces contraintes s'ajoutent des facteurs contextuels aggravants, comme l'instabilité politique au Burkina Faso, l'insécurité sur certaines zones du corridor, ou encore le faible niveau d'instruction d'une grande partie des commerçants, rendant plus complexe l'appropriation de nouveaux outils ou de procédures formalisées.

Un besoin de réforme porté par les acteurs de terrain

Face à cette situation, la FENACOFBVI-CI – la faîtière nationale de la filière bétail-viande en Côte d'Ivoire – a pris l'initiative, avec l'appui du Programme d'Appui à la Commercialisation du Bétail en Afrique de l'Ouest (PACBAO), de proposer un projet pilote de modernisation et d'harmonisation des marchés à bétail sur le corridor Ouagadougou-Abidjan. L'objectif fondamental : tester des solutions concrètes pour améliorer la fluidité, la transparence et la rentabilité du commerce du bétail, en s'appuyant sur les besoins exprimés par les acteurs eux-mêmes.

Le projet avait pour ambition de répondre aux principaux blocages identifiés en amont de l'exportation du bétail, à travers plusieurs actions ciblées. Il visait tout d'abord à centraliser les opérations de pré-exportation en créant un bureau de facilitation dédié, plus souple et rapidement opérationnel qu'un guichet unique institutionnel, afin de fluidifier les démarches pour les acteurs de la filière.

Il prévoyait également l'introduction d'un système d'achat et de vente basé sur le poids vif, rendu possible par l'installation de bascules sur les marchés primaires et terminaux, pour favoriser plus d'équité dans la fixation des prix. Par ailleurs, le projet entendait renforcer la formalisation des transactions commerciales en élaborant des documents contractuels simples, adaptés aux réalités du terrain, et facilement utilisables par les commerçants. Enfin, il ambitionnait de mettre en place un mécanisme de prélèvement automatique sur les transactions, destiné à alimenter un fonds de garantie au profit des organisations professionnelles, afin de sécuriser les échanges et renforcer la crédibilité de la filière.

Ce projet s'inscrivait dans une volonté plus large de transformation structurelle du commerce régional du bétail, à travers une meilleure organisation des échanges, une valorisation accrue de la production animale, et un appui au renforcement des capacités des acteurs de la filière. En améliorant les conditions de commercialisation, le projet entendait non seulement optimiser les revenus des opérateurs mais aussi contribuer à la sécurité alimentaire, à l'intégration économique régionale et à la stabilisation des marchés en Afrique de l'Ouest.

Dans la pratique

Activités menées

Pour répondre aux défis liés à l'inefficacité et à la faible structuration du commerce de bétail sur le corridor Ouagadougou-Abidjan, plusieurs initiatives ont été mises en œuvre dans le cadre du projet. Une première action a consisté à créer un bureau de facilitation des opérations d'exportation à Pouytenga, au Burkina Faso. Ce bureau a été conçu comme une alternative pragmatique à la mise en place, jugée trop complexe, d'un guichet unique national. Un local a été construit et aménagé pour accueillir l'équipe chargée de la centralisation des opérations, laquelle est animée par l'Association des commerçants de Pouytenga. Cette approche a permis d'associer directement les acteurs du terrain à la gestion des flux commerciaux.

En parallèle, le projet a conduit une série de campagnes de sensibilisation auprès des commerçants afin de favoriser l'adoption du bureau de facilitation. Ces efforts ont été complétés par des rencontres

de plaidoyer auprès des autorités administratives et techniques du Burkina Faso (les Ministères en charge du commerce et de l'élevage, ainsi que la représentation de la CEDEAO) afin d'obtenir une caution institutionnelle au dispositif proposé.

Une autre activité centrale dans la stratégie de modernisation a été l'introduction de la pesée du bétail vif. Deux bascules ont été acquises pour les marchés de Pouytenga et de Port-Bouët. Le choix des sites d'installation a été réalisé en concertation avec les organisations professionnelles locales. Des aménagements ont été entrepris pour mettre en place les postes de pesage. L'ensemble des acteurs, soit plus de mille professionnels de la filière, a été sensibilisé à l'usage des bascules, et un protocole de pesage a été élaboré pour cadrer les opérations.

Enfin, dans le souci de formaliser les transactions commerciales, le projet a recruté un juriste chargé d'élaborer des documents commerciaux standards tels que les bons de commande, les bons de livraison et les lettres de reconnaissance de dette. Ces documents ont été validés à travers un atelier réunissant les acteurs de la filière. Une première série de cinquante exemplaires de chaque document a été imprimée pour diffusion auprès des organisations concernées, accompagnée d'une campagne d'information sur leur usage.

Ces différentes actions ont permis d'aboutir à des changements concrets, analysés ci-après.

Résultats atteints

Les activités menées ont produit des résultats concrets sur le terrain, traduisant une amélioration réelle des pratiques commerciales. À Pouytenga, le bureau de facilitation a permis à plus de cent commerçants de centraliser leurs opérations d'exportation. Ce mécanisme a réduit d'une journée le délai d'exportation et a engendré une économie directe estimée entre 10 000 et 15 000 F CFA par camion. Il a également contribué à fluidifier le trafic routier en réduisant les tracasseries sur le corridor, ramenant le temps de convoyage du bétail de trois à deux jours.

L'introduction de la pesée du bétail vif a modifié les habitudes commerciales. Désormais, près de la moitié des commerçants exigent la pesée des animaux avant la fixation du prix d'achat, ce qui renforce la transparence et l'équité des échanges. Cette nouvelle pratique a également suscité un intérêt croissant chez les consommateurs, qui y voient une garantie de juste valeur. Les deux bascules installées sont désormais des équipements attendus et valorisés par les acteurs des deux marchés.

Concernant la formalisation des transactions, une centaine de commerçants ont adopté les nouveaux documents commerciaux produits par le projet. Ce changement marque une avancée significative vers une meilleure traçabilité des échanges, une sécurisation des relations commerciales et un accès potentiel à des services financiers. L'usage des documents standardisés contribue à professionnaliser les pratiques au sein de la filière.

Défis rencontrés

La mise en œuvre de cette composante du projet a rencontré plusieurs contraintes. Initialement, le projet ambitionnait de créer un guichet unique pour les exportations. Cependant, la complexité institutionnelle d'un tel dispositif, qui relève de la compétence des États, a obligé les promoteurs à revoir leur ambition à la baisse et à opter pour une solution intermédiaire, plus facilement réalisable : le bureau de facilitation. Ce changement a nécessité des ajustements organisationnels mais a permis de maintenir les objectifs opérationnels.

L'installation des bascules, prévue pour janvier 2022, n'a pu se faire qu'en mars-avril 2023. Ce retard est imputable à deux facteurs principaux. D'une part, la difficulté à identifier des fournisseurs intéressés par l'appel d'offres du projet, jugé peu attractif. D'autre part, des blocages internes sur le marché de Port-Bouët, où les acteurs ont mis du temps à s'entendre sur le mode de gestion de l'équipement. Ce différend a entraîné une interruption temporaire des travaux et a nécessité de nombreuses concertations pour aboutir à un consensus.

Enfin, des tensions internes au sein de la filière, en particulier en Côte d'Ivoire, ont freiné l'adhésion initiale de certains acteurs. Le leadership contesté de la FENACOFBVI-CI, porteur du projet, a suscité des réticences, notamment parmi les commerçants de Port-Bouët qui ne se reconnaissaient pas dans cette structure. Le fait que le projet se concentre uniquement sur le corridor Ouagadougou-Abidjan a également été perçu comme une forme d'exclusion par les commerçants maliens. Ces résistances ont mis en lumière l'importance d'un dialogue inclusif et d'une communication constante pour assurer l'appropriation des actions par l'ensemble des parties prenantes.

Leçons apprises et recommandations

- **La mise en place d'un bureau de facilitation local est une alternative pragmatique, efficace et plus rapide qu'un guichet unique institutionnel**. L'expérience du projet a montré que la création d'un guichet unique pour les opérations d'exportation, bien qu'idéale sur le papier, se heurte à des obstacles institutionnels et politiques majeurs, notamment en contexte transfrontalier. La mise en place d'un bureau de facilitation à Pouytenga, géré par les acteurs eux-mêmes, s'est révélée une solution réaliste et fonctionnelle. Ce dispositif, plus souple et rapidement opérationnel, a permis de centraliser les opérations, de réduire les tracasseries, de gagner une journée sur les délais logistiques et de générer des économies pour les commerçants. Il a aussi favorisé une meilleure coordination des acteurs locaux.

  Dans des contextes similaires, il est donc judicieux de privilégier des mécanismes décentralisés de facilitation, gérés localement, tout en assurant leur reconnaissance par les autorités compétentes afin de garantir leur légitimité et leur efficacité.

- **L'introduction du pesage systématique du bétail répond à une forte demande de transparence et contribue à une transformation des pratiques commerciales**. L'installation de bascules et la sensibilisation des acteurs ont conduit à une évolution des habitudes d'achat et de vente. Désormais, une part significative des commerçants exige la pesée avant toute transaction, garantissant une évaluation plus objective des animaux. Cette innovation technique a également accru la confiance entre vendeurs et acheteurs, et a suscité l'adhésion des consommateurs finaux. Toutefois, l'acceptation n'a pas été immédiate et a nécessité un travail d'information en amont, ainsi que la résolution de conflits de gouvernance autour de la gestion des équipements.

  Il apparaît essentiel, dans ce type de démarche, de combiner l'introduction d'équipements techniques à des actions de sensibilisation structurées et à un cadre de gouvernance partagé, afin d'assurer une appropriation durable par les acteurs de la filière.

- **La formalisation des transactions commerciales est un levier essentiel pour structurer la filière et professionnaliser les échanges, mais elle doit être adaptée au niveau d'instruction des usagers**. La production et la diffusion de documents commerciaux (bons de commande, lettres de reconnaissance de dette, etc.) ont été bien accueillies par une majorité de commerçants. Néanmoins, des difficultés sont apparues dans leur utilisation effective, en raison du faible niveau d'instruction de certains acteurs et de l'absence d'un appui continu. L'élaboration de ces documents avec un juriste a renforcé leur crédibilité, mais leur appropriation reste conditionnée à des efforts pédagogiques adaptés.

  Pour améliorer l'impact de telles démarches, il est recommandé de développer des outils de vulgarisation simples, de proposer des sessions pratiques de formation, et d'identifier des relais communautaires capables d'accompagner l'adoption progressive des nouveaux outils.

- **La réussite d'un projet dépend fortement de la qualité du dialogue entre les parties prenantes et de la capacité à gérer les tensions internes**. Le projet a été confronté à des blocages liés à des désaccords internes entre acteurs de la filière, notamment à Port-Bouët. Certains commerçants se sentaient exclus ou ne se reconnaissaient pas dans la structure porteuse du projet, ce qui a retardé l'installation des équipements. C'est grâce à des réunions de concertation et à une médiation patiente que le dialogue a pu être rétabli. Cette expérience souligne l'importance de l'inclusivité et de la transparence dès la phase de conception. Il est donc pertinent d'intégrer très tôt, dans la gouvernance du projet, des mécanismes de dialogue structuré et représentatif, afin de renforcer la légitimité du processus et d'éviter les résistances pouvant compromettre la mise en œuvre.

- **La durabilité technique et économique des innovations introduites repose sur la gouvernance locale et des mécanismes de financement partagés**. L'utilisation des bascules et la gestion du bureau de facilitation posent la question de leur maintien dans le temps. Le projet a prévu un système de prélèvement automatique pour entretenir les équipements et alimenter un fonds de garantie. Toutefois, les négociations entre les organisations ont été longues et tendues, freinant la mise en place effective du dispositif. L'absence d'un cadre clair sur la répartition des responsabilités a également ralenti les choses. Pour garantir la pérennité de ces acquis, il est essentiel de définir dès le départ un protocole de gestion technique et financière, approuvé par les parties prenantes, et de prévoir des règles de gouvernance équitables et consensuelles.

- **L'environnement sécuritaire et institutionnel du pays d'intervention influe fortement sur la capacité de mise en œuvre et le respect du calendrier**. L'insécurité au Burkina Faso et l'instabilité politique ont eu un impact direct sur le projet, à tel point qu'une relocalisation du bureau de facilitation a été envisagée. De plus, les blocages administratifs dus à une faible implication des autorités ivoiriennes ont également contribué aux retards. Cela montre combien la réussite d'un projet transfrontalier dépend de facteurs exogènes parfois difficiles à maîtriser. Il est donc recommandé de toujours intégrer une analyse contextuelle approfondie en amont et d'anticiper des mécanismes d'adaptation souples, capables de faire face à des imprévus sécuritaires ou institutionnels.

À propos de cette note de capitalisation

Cette note est issue d'un processus de capitalisation participatif conduit dans le cadre du Programme d'Appui à la Commercialisation du Bétail en Afrique de l'Ouest (PACBAO). L'objectif de la capitalisation est de documenter et valoriser les expériences menées sur le terrain afin de favoriser l'apprentissage, la redevabilité et la mise à l'échelle des approches prometteuses. Les informations ont été recueillies à travers des entretiens, des visites de terrain, l'analyse de documents et la consultation des parties prenantes.

À propos du programme PACBAO

Le Programme régional d'appui à la commercialisation du bétail en Afrique de l'Ouest (PACBAO) est une initiative de la CEDEAO avec l'appui financier de la Coopération Suisse (DDC). Elle s'inscrit dans le cadre de la mise en œuvre de la Politique agricole régionale, l'ECOWAP. Elle vise à créer des conditions favorables à l'accroissement des revenus des éleveurs en s'appuyant sur le secteur privé du commerce régional du bétail et les institutions publiques régionales. Au cours de sa première phase (2018 – 2023), le programme a contribué au renforcement des capacités institutionnelles et opérationnelles de la CEDEAO et a financé 16 projets pilotes dans 11 pays en Afrique de l'Ouest et au Sahel qui ont permis de générer une dizaine de bonnes pratiques et innovations. Les projets pilotes visaient essentiellement à accroître la productivité du bétail, améliorer la compétitivité de la viande produite dans la région face à la concurrence des importations extra-communautaires, faciliter et moderniser le commerce intra-régional du bétail et, améliorer les relations entre les acteurs des chaines de valeur, les installations et les moyens destinés à la transformation et au transport de la viande rouge.

La deuxième phase du programme (2024-2028) s'inscrit dans la même perspective et mettra l'accent sur la mise à l'échelle des pratiques innovantes existantes tout en créant des conditions favorables à la promotion de la filière bétail-viande. Son objectif global est de contribuer à couvrir les besoins en viande rouge et produits carnés des populations de l'Afrique de l'Ouest et du Sahel à travers le développement du commerce intrarégional de bétail et de la viande et la maîtrise des importations extrarégionales des produits carnés. De façon spécifique, la seconde phase du programme vise à accroitre d'au moins 2,6% l'offre de bétail et de viande sur les marchés terminaux et toucher environ 500 000 bénéficiaires directs dont 40% de jeunes et de femmes.

Remerciements

Nous exprimons notre sincère gratitude à toutes les personnes et institutions qui ont contribué à la réalisation de ce document de capitalisation. Votre soutien, votre engagement et votre participation ont été essentiels à la réussite de ce processus.

ECOWAS COMMISSION
COMMISSION DE LA CEDEAO
COMISSÃO DA CEDEAO

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Swiss Agency for Development and Cooperation SDC

Agence régionale pour l'agriculture et l'alimentation
4e et 5e étages, Immeuble de la CRBC
Place de la Réconciliation, Cité OUA, Quartier Atchanté
01 BP4817, Lomé 01, Togo
Courriel : araa@araa.org
Site Web: www.araa.org