

**MINISTERE DU COMMERCE, DE  
DE L'INDUSTRIE ET DE L'ARTISANAT**

-----  
**SECRETARIAT GENERAL**

-----  
**DIRECTION GENERALE  
DU COMMERCE**

**BURKINA FASO**

-----  
Unité -Progrès -Justice

**Rapport de l'atelier de partage d'expériences et d'élaboration d'une feuille  
de route dans le domaine du commerce électronique au Burkina Faso  
Koudougou les 18 et 19 juin 2018**

*Juin 2018*

Dans le cadre de la réalisation de ses activités annuelles, la Direction Générale du Commerce à travers la Direction de la Promotion du Commerce Electronique a organisé à Koudougou les 18 et 19 juin 2018, **un atelier de partage d'expériences et d'élaboration d'une feuille de route dans le domaine du commerce électronique au Burkina Faso.**

L'objectif général de cet atelier était d'échanger avec les praticiens du commerce électronique afin de parvenir à l'élaboration d'une feuille de route dans ce domaine.

Plus spécifiquement, il s'est agi :

- ✓ d'identifier les contraintes à l'essor du commerce électronique au Burkina Faso,
- ✓ de formuler des activités susceptibles de lever ces contraintes.

Ont pris part à cet atelier les professionnels du domaine du e-commerce, le Conseiller national du Programme Hub & Spokes II de l'Organisation Internationale de Francophonie (OIF) et les services techniques du ministère du commerce. La liste des participants est jointe en annexe.

L'atelier a été présidé par **Monsieur ILBOUDO Seydou**, Directeur Général du Commerce et s'est étalé sur les points suivants :

- la cérémonie d'ouverture ;
- les communications ;
- les échanges ;
- les travaux de groupe ;
- la cérémonie de clôture.

### **1. de la cérémonie d'ouverture**

Elle a été ponctuée par quatre allocutions. La première fut celle du Conseiller national du programme Hub and Spokes II de l'OIF. Dans son allocution, il a rappelé l'objectif et le contexte du programme Hub and Spokes II. Initié en 2006, le programme vise à améliorer les capacités commerciales des Pays d'Afrique des Caraïbes et du Pacifique (ACP). Il a également souligné que le commerce électronique constitue une composante du commerce international et les avantages qui y sont liés imposent aux pays de prendre des mesures visant son développement. Dans ce cadre, le conseiller a félicité les autorités du Burkina Faso de l'importance accordée si tôt au sujet à travers

la création de la direction du commerce électronique. Par ailleurs, il a remercié le ministère du commerce pour la collaboration avec l'OIF.

La deuxième allocution fut celle du Directeur régional du commerce, de l'industrie et de l'artisanat du Centre Ouest. Dans son allocution, il a souhaité la bienvenue à tous les participants dans la cité du cavalier rouge et insisté sur le rôle du commerce électronique dans la facilitation des échanges.

Dans la troisième intervention, Madame la Directrice de la Promotion du Commerce Electronique, a souhaité la bienvenue aux participants et réitéré ses remerciements à UNICOM-SA, Rigo Faso, Afromania et SwagPay qui ont bien voulu accepter faire des communications sur leurs activités.

La dernière intervention fut celle du Directeur Général du commerce qui, d'emblée a souhaité au nom de Monsieur le Secrétaire Général du ministère du commerce la bienvenue aux participants et remercier l'OIF, qui à travers le programme Hub & Spokes II ne cesse d'apporter un soutien sans faille à la Direction Générale du Commerce. Il a aussi insisté sur le fait que le commerce électronique suscite un grand intérêt dans les instances internationales de négociation et la nécessité de s'y prendre à temps. Tout en souhaitant plein succès aux travaux, il a déclaré ouvert l'atelier de partage d'expériences et d'élaboration d'une feuille de route dans le domaine du commerce électronique au Burkina Faso. S'en est suivie donc une phase de présentation des participants.

## **2. des communications**

### **Présentation 1 : UNICOM SA**

Assurée par monsieur Mahomed OUEDRAOGO, il ressort de sa communication que UNICOM SA est une société burkinabè créée en juin 2003 et évolue dans le domaine de l'informatique. Elle a pour principales activités la visioconférence, le U-business, la fourniture d'accès internet (avec trois types de connexion, gold, silver et platinum), l'audit et la sécurité informatique, la téléphonie IP (utilisée pour la retransmission de la voix sur IP), le Callcenter, et autres services tels que le e-learning et les formations. Le callcenter permet de faire de la télévente. Quant au U-business, c'est une plateforme internationale de mise en relation d'affaires. Elle permet aux PME de développer leurs affaires et de nouer des partenariats avec d'autres acteurs. On a

également le U-call center, le U-market (plateforme d'achat et de vente), le U-visio, le U-formation et le U-secrétariat qui sont disponibles pour les entreprises.

## **Présentation 2 : Rigo Faso**

Monsieur Ounteni T. Cyrille OUOBA, promoteur de la plateforme, a dans son intervention situé le contexte de la création de RigoFaso. Parti des défis commerciaux que rencontre les filières et du slogan « consommons burkinabè », la plateforme est une vitrine de promotion et de vente des produits exclusivement burkinabè. Rigo Faso est accessible par le site web [www.rigofaso.com](http://www.rigofaso.com) et par application android téléchargeable gratuitement sur PLAY STORE : RIGO FASO.

L'objectif est de faciliter l'accessibilité des produits burkinabè aux consommateurs présents sur le territoire national et également à la diaspora de plus en plus en quête des produits locaux. Il a aussi souligné que plus de neuf cent cinquante mille (950000) personnes au Burkina Faso sont connectées à Facebook et cela constitue un canal pour promouvoir les produits. Afin de satisfaire sa clientèle Rigo Faso s'est mis en partenariat avec les transformateurs de produits locaux, notamment ceux de la mangue, de l'anacarde, du sésame et les sociétés de transport.

## **Présentation 3 : Afromania**

La présentation a été assurée par monsieur Serge BAGUEMZANRE, Directeur de Afromania, filiale de Afromania Group. Il ressort de sa communication que sa société a été créée en 2011 par un groupe de français et burkinabè et est présente dans neuf pays que sont : Burkina Faso, Sénégal, le Togo, le Bénin, le Cameroun, le Congo, le Ghana, le Mali et la Cote d'Ivoire. Afromania offre plus de cent mille (100 000) produits de marque et de meilleure qualité à ses clients. Leurs produits proviennent essentiellement de l'Europe.

La plateforme offre aux clients les avantages suivants :

- ✓ diversité de l'offre en un seul lieu ;
- ✓ propose des produits introuvables sur le plan national ;
- ✓ livraison en huit (8) jours ;
- ✓ la qualité des produits ;
- ✓ multiplicités des modes de paiement ;
- ✓ services après-vente ;
- ✓ bureau à Ouagadougou.

Les principales difficultés rencontrées par la société sont :

- la faible connexion internet (20%) ;
- le coût d'accès à Internet (consommation de data pour un rendement faible) ;
- le manque de confiance des consommateurs ;
- l'adressage approximatif ;
- l'application arbitraire des taxes douanières lors de l'enlèvement des produits.

#### **Présentation 4 : SwagPay**

Solution de paiement électronique, Swagpay est à cheval entre le mobile money et le mobile banking. Monsieur Mahamadi ROUAMBA, Directeur Général de TICANALYSE, a fait la genèse de sa structure et une démonstration du fonctionnement de la solution SwagPay qui permet le paiement en ligne et en point de vente. Toutes les précautions sont prises pour assurer une transaction sécurisée à travers la plateforme. Il a aussi indiqué que cela fait quatre ans qu'ils travaillent sur le projet dans le but d'assurer une sécurité élevée dans les transactions. Il ressort également que celle-ci n'est pas encore ouverte au grand public.

A la suite des présentations, la parole a été donnée au représentant de la SONAPOST pour une brève présentation de leurs moyens de livraison Post'Eclair

Il ressort que la SONAPOST à travers Post'Eclair dispose d'un réseau de 110 agences réparties sur tout le territoire national, et assure la collecte, l'acheminement et la distribution à domicile.

Les différentes communications ont été suivies d'une phase d'échanges avec les participants.

### **3. Des échanges**

Il ressort des échanges que l'environnement est favorable au développement du e-commerce :

- le taux de bancarisation actuel est de 22% pour les banques et 18% pour les IMF. Il devrait atteindre les 70% d'ici à 2022.
- un nombre important de personnes utilisent de plus en plus les réseaux sociaux comme Facebook comme support de communication pour se faire connaître ;

- Les paiements mobiles se développent de plus en plus grâce à OrangeMoney et Mobicash
- Les questions sur le fonctionnement des plateformes e-commerce ont également reçues de réponses ce qui a permis d'éclairer les lanternes des uns et des autres.

#### **4. Des travaux de groupe**

Après les échanges, deux groupes de travail ont été formés et les attentes suivantes ont été émises pour faciliter la rédaction de la feuille de route électronique :

- les attentes des acteurs du e-commerce vis à vis de l'administration publique ;
- les activités à mener pour permettre l'essor du commerce électronique au Burkina Faso.

Les travaux des deux groupes ont été restitués en plénière et ont abouti à l'élaboration d'une feuille de route jointe en annexe.

#### **5. Conclusion**

L'atelier a pris fin aux environs de 14H00mn par l'allocution de Madame la Directrice de la Promotion du Commerce Electronique. Elle a d'abord au nom de Monsieur le Directeur Général du Commerce remercié les participants pour la qualité des échanges et des interventions qui ont permis d'aboutir à l'élaboration de la feuille de route dans le domaine du e-commerce. Ensuite, elle a traduit toute sa reconnaissance à l'OIF à travers le programme Hub and Spokes II pour son accompagnement constant à la réalisation de la présente activité. Elle a également traduit sa gratitude à UNICOM-SA, Rigo Faso, Afromania SwagPay pour leurs présentations et souhaité que la collaboration continue. Enfin, madame la Directrice a félicité les participants pour la qualité des travaux,des échanges,et leur a souhaité un bon retour dans leurs familles respectives.

## ANNEXES

### 1. Feuille de route

Activité	Objectifs	Responsables	Délais
Faire une cartographie des acteurs du e-commerce du Burkina Faso	Identifier l'ensemble des acteurs et les répertorier par maillon (e-marchands, acteurs du paiement électronique, acteurs de la distribution, législateur, etc.)	DGC	
Créer un cadre de concertation permanent sur le e-commerce	Servir de cadre d'échange et de promotion du e-commerce	DGC	
Mener une campagne de sensibilisation sur l'e-commerce au profit de tous les acteurs concernés <i>Sous-activités possibles :</i> 1) <i>Inviter les producteurs de produits locaux à intégrer les normes de qualité dans leur procédure de production (acteurs);</i> 2) <i>Améliorer la présentation des produits vendus sur les sites du e-commerce (acteurs)</i>	Vulgariser le e-commerce	DGC, Cadre de concertation du e-commerce	
Mettre en place un programme d'éducation sur le e-commerce à l'endroit des consommateurs, des étudiants et des scolaires, etc.	Vulgariser le e-commerce	DGC, MENA, MRSI, Cadre de concertation du e-commerce	
Co-organiser le salon du e-commerce Ouaga	Promouvoir le PPP dans le domaine du e-commerce	DGC, E-Commerce Ouaga SAS, Cadre de concertation du e-commerce, autres PTF	
Renforcer l'utilisation du numérique dans les prestations des services publics	Vulgariser le e-commerce	DGC, MDENP, Cadre de concertation du e-commerce	
Faciliter l'accompagnement technique et financier des acteurs du e-commerce	Développer et professionnaliser les activités des acteurs du e-commerce	DGC, MINEFID, MDENP, Cadre de concertation du e-commerce	
Promotion et utilisation des moyens de paiement électronique	Adopter les moyens de paiement électroniques	DGC, MINEFID, MDENP, Cadre de concertation du e-commerce	
Promouvoir un système d'adressage efficace et utilisable par les e-marchands	Faciliter les livraisons des produits du e-commerce	DGC, MATD, Cadre de concertation du e-commerce	

Mettre en place un cadre juridique adéquat et accélérer la mise en place des infrastructures de confiance numérique (Certificat numérique, PKI)	Disposer d'un environnement de confiance dans le e-commerce	DGC, MDENP, MJPDH, CIL, ARCEP Cadre de concertation du e-commerce	
Développer les infrastructures d'accès à Internet	Fluidifier les échanges électroniques	DGC, MDENP	
Faire un plaidoyer à l'endroit des acteurs de la chaîne d'acheminement pour une réduction des coûts à l'exportation des produits du e-commerce	Maitriser les coûts d'importation et d'exportation des produits du e-commerce	DGC, MINEFID, Ministère en charge des transports	

## 2. Liste de présence des participants à l'atelier

N°	Nom et Prénom(s)	Structures	Tel e	mail
01	BATTA Serge Landry	ANPTIC	71399166	serge.betta@tic.gov.bf
02	ZEIDA Y. Bruno	DPCE/DGC	70578646	zeida.bruno@yahoo.fr
03	ZIDA Balkissa	DPCE/DGC	70307303	zida.balkissa@gmail.com
04	ROUAMBA Mahamadi	SwagPay	76820157	mroumba@ticanalyse.org
05	OUOBA Ounteni T.Cyrille	Rigo Faso	70159393	ounteni.ouoba@rigofaso.com
06	LALSAGA Dramane	SONAPOST	71549724	lalsagadramane@sonapost.bf
07	BAGUEMZANRE Serge	AFROMANIA	70202788	betaticbf@gmail.com
08	BILGO Boubakar	DGC	78307772	boubakarbilgo@yahoo.fr
09	ZONGO/SANON Lydie	DPCE/DGC	70272025	sanonlyd1@yahoo.fr
10	SANKARE Afo Alpha	CN-OIF	75817858	sankareafo@yahoo.fr
11	OUATTARA Ibrahima	APBEF-B	70338643	ibrahima.ouattara@bcb.bf
12	PARE Ali Badra	DGC/DCC	70019230	abdala08@yahoo.fr
13	KABRE Patarebtallé	DRICA-CO		kpatarebtalle@yahoo.fr
14	TRAORE Fatoumata	DGC	70291828	fatoutraore@yahoo.fr
15	KOANDA Aissetou	DGC	70062979	alimasavdg@gmail
16	OUEDRAOGO P. Mohamed	UNICOM.SA		mosbi2004@gmail.com
17	NEBIE Kobié	DPCE/DGC		neb.kobié@gmail.com
18	OUEDRAOGO Marc	DGC		marcouedraogo80@yahoo.fr
19	ILBOUDO Seydou	DGC	70756650	ilseyf@yahoo.fr
20	LALLOGO P. Georges	ANSSI	46668659	glallogo@cirt.bf

## 3. Constitution des groupes de travail

Groupe 1	Groupe 2
UNICOM Swag-Pay	Rigo Faso Afromania ANSSI
ANPTIC SONAPOST DRICA-CO DGC	APBEF GPI Chambre de Commerce DGC

