

GUINÉE: PERSPECTIVES DES ENTREPRISES

SÉRIE DE L'ITC
SUR LES MESURES NON TARIFAIRES



**GUINÉE:
PERSPECTIVES DES
ENTREPRISES**

**SÉRIE DE L'ITC
SUR LES MESURES NON TARIFAIRES**

Résumé à l'intention des services d'information commerciale

ID= 43144

2015

C-16 324 GUI

Centre du commerce international (ITC)

Guinée : Perspectives des entreprises – Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires

Genève : ITC, 2015. xvi, 104 p. (Document technique)

Doc. No. MAR-14-260.F

Rapport faisant partie d'une série de publications qui identifient les principaux obstacles relatifs aux mesures non tarifaires (MNT) auxquels le secteur privé est confronté – analyse l'expérience des entreprises exportatrices et importatrices en Guinée à travers une enquête directe à grande échelle; identifie les principaux obstacles MNT d'ordre réglementaire et procédural imposés par les pays partenaires ainsi que par la Guinée; fournit une analyse sectorielle des problèmes relatifs aux MNT dans le secteur agricole et manufacturier; les appendices incluent la méthodologie globale des enquêtes sur les MNT, les résultats détaillés de l'enquête, un résumé de la classification internationale des MNT, la liste des obstacles procéduraux, et les références bibliographiques.

Descripteurs : **Guinée, Mesures non tarifaires, Politique commerciale, PME.**

Pour plus d'information sur ce document technique prendre contact avec M. Mathieu Lorian (ntm@intracen.org)

Français

Le Centre du commerce international (ITC) est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

ITC, Palais des Nations, 1211 Genève 10, Suisse (www.intracen.org)

Les opinions exprimées dans le présent document sont celles de consultants et ne coïncident pas nécessairement avec celles de l'ITC, de l'ONU ou de l'OMC. Les appellations employées dans le présent document technique et la présentation des données qui y figurent n'impliquent de la part du Centre du commerce international aucune prise de position quant au statut juridique des pays, territoires, villes ou zones ou de leurs autorités, ni quant au tracé de leurs frontières ou limites. La mention de noms d'entreprises ou d'une marque commerciale ne signifie pas qu'elles sont l'aval de l'ITC.

Le présent rapport n'a fait l'objet d'aucune modification par le Centre du commerce international quant à sa rédaction.

Images numériques sur la couverture : © iStockphoto et © West Africa Trade Hub

© Centre du commerce international 2015

De brefs extraits de ce document technique peuvent être librement reproduits, pourvu que la source en soit dûment mentionnée. Une autorisation est nécessaire pour réaliser une reproduction ou traduction plus étendue. Un exemplaire du matériel reproduit ou traduit devra être envoyé à l'ITC.

Avant-propos

Le commerce représente un outil majeur de croissance et un facteur fondamental de développement et de réduction de la pauvreté. Il s'avère également un rempart solide face aux crises économiques et sociales et favorise bien souvent la reprise.

Cela est particulièrement vrai dans la période actuelle que traverse la République de Guinée dont l'économie est fragilisée par l'épidémie Ébola. Le Centre du commerce international (ITC), qui est un partenaire historique de la Guinée, souhaite continuer d'accompagner le pays sur le chemin de cette reprise économique en soutenant le commerce, l'investissement au service de l'emploi. Cette assistance doit se fonder sur une étude approfondie des besoins afin de développer et mettre en œuvre les politiques appropriées.

Le rapport de l'ITC sur les mesures non tarifaires (MNT) et obstacles au commerce, intitulé « Guinée : perspectives des entreprises », s'inscrit dans cette démarche. Ce rapport décrit les obstacles réglementaires et procéduraux auxquels les exportateurs et importateurs guinéens font face sur la base d'une enquête réalisée auprès de plus de 300 entreprises.

Les difficultés rapportées par les entreprises guinéennes lors de la présente enquête concernent, d'une part, la rigueur et la complexité des exigences techniques et de conformité imposées par les partenaires européens et, d'autre part, le manque d'efficacité et de transparence des procédures d'inspection et de taxation au niveau national et régional.

Cette étude vise ainsi à améliorer la transparence et la compréhension des entraves au commerce dans le but de les éliminer. Les conclusions de ce rapport ont été discutées lors d'un atelier national qui a permis d'identifier des actions ciblées, notamment la mise à niveau de la qualité des produits exportés, la simplification des procédures régionales de contrôle aux frontières et la révision du système de taxation douanière. La réduction des obstacles non tarifaires permettrait, en effet, de renforcer l'intégration régionale et favoriserait le commerce au sein de la sous-région.

Cette publication apportera, nous l'espérons, une nouvelle vision des effets des mesures non tarifaires afin de développer des initiatives novatrices en matière de facilitation du commerce et de l'environnement des affaires en Guinée et dans sa région.

L'ITC se tient prêt à participer à ces initiatives au travers de ses services d'information commerciale ainsi que d'assistance technique directe dédiée aux entreprises, aux institutions d'appui au commerce et aux décideurs politiques.

Aranca González
Directrice exécutive
Centre du commerce international

Remerciements

Le Centre du commerce international (ITC) souhaite, avant tout, exprimer ses sincères remerciements à l'ensemble des entreprises et des personnes ayant participé à l'enquête et partagé leurs expériences sur les mesures non tarifaires (MNT).

Ce rapport a été écrit par M. Abdoulaye Magassouba, économiste et expert en organisation et en gestion de projets, sous la direction de M. Mathieu Loridan (ITC). L'étude a été révisée par Mme Antsa Rajaonarivelo (ITC).

L'enquête fut mise en œuvre par Mme Poonam Mohun et M. Mathieu Loridan avec le soutien de l'équipe MNT de l'ITC. Les entretiens ont été réalisés par le cabinet d'étude Vision Consulting International (VCI), en Guinée. Les statistiques et tableaux d'analyse du rapport ont été réalisés par M. Abdellatif Benzakri (ITC). L'équipe MNT de l'ITC dont la responsable, Mme Ursula Hermelink, a apporté une aide précieuse pour la finalisation de cette publication.

Nous remercions également tous les participants à l'atelier de présentation des résultats pour avoir partagé leurs points de vue et contribué au développement des recommandations. Nous sommes particulièrement reconnaissants au Ministère du commerce, notamment M. Ousmane Bah, Directeur national du commerce extérieur et de la compétitivité, et son équipe, pour leur soutien et leurs conseils tout au long de l'enquête.

L'ITC souhaite enfin exprimer toute sa gratitude au Département du développement international du Gouvernement britannique (Department for International Development – DFID) pour leur contribution financière au projet.

Table des matières

Remerciements	iii
Note	xi
Résumé	xiii
Introduction	1
Chapitre 1 Contexte économique et commercial de la Guinée	5
1. Situation économique	5
2. Structure commerciale	6
2.1. Importance du secteur agricole et alimentaire dans les exportations guinéennes	9
2.2. Importance du secteur manufacturier dans les exportations guinéennes	11
3. Politique commerciale	13
3.1. Accords commerciaux et dispositions tarifaires	13
3.2. Principales préférences accordées aux exportations de la Guinée	15
4. Stratégie nationale de promotion et de facilitation des échanges	15
4.1. Principales politiques de développement économique et commercial	15
4.2. Renforcement des capacités des institutions d'appui au commerce et soutien aux exportateurs	16
4.3. Amélioration de l'environnement des affaires et facilitation commerciale	16
Chapitre 2 Méthodologie et mise en œuvre de l'enquête en Guinée	18
1. Spécificité méthodologique de l'enquête en Guinée	18
1.1. Population cible et registre d'entreprises	18
1.2. Échantillonnage et étapes de l'enquête	18
2. Mise en œuvre de l'enquête	19
2.1. Participation à l'enquête	19
2.2. Profil des entreprises enquêtées	20
3. Saisie des données et difficultés lors des entretiens	22
Chapitre 3 Expérience des entreprises face aux mesures non tarifaires	24
1. Perception des MNT selon les types d'entreprises	24
2. MNT et obstacles y étant relatifs à l'exportation	26
2.1. Principales MNT contraignantes et obstacles à l'exportation	26
2.2. Principaux partenaires appliquant des MNT contraignantes à l'exportation	29
2.3. Obstacles procéduraux à l'exportation	31
3. MNT et obstacles y étant relatifs à l'importation	32
4. Problèmes relatifs à l'environnement des affaires en Guinée	34

Chapitre 4	Analyse sectorielle des mesures non tarifaires	35
1.	Produits agricoles et alimentaires	35
1.1.	Expérience des exportateurs de produits agricoles vis-à-vis des règlements étrangers	35
1.2.	Expérience des exportateurs de produits agricoles vis-à-vis des règlements nationaux	39
1.3.	Expérience des entreprises du secteur agricole vis-à-vis des règlements à l'importation	41
1.4.	Analyse des principales filières agricoles	43
1.5.	Résumé et recommandations pour le secteur agricole	48
2.	Produits manufacturés	50
2.1.	Expérience des exportateurs de produits manufacturés vis-à-vis des règlements étrangers	51
2.2.	Expérience des exportateurs de produits manufacturés vis-à-vis des règlements nationaux	54
2.3.	Expérience des entreprises du secteur manufacturier vis-à-vis des règlements à l'importation	55
2.4.	Résumé et recommandations pour le secteur manufacturier	57
	Conclusion et recommandations	59
	Appendice I Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT	67
	Appendice II Classification des mesures non tarifaires pour les enquêtes ITC	74
	Appendice III Liste des obstacles procéduraux	77
	Appendice IV Résultats détaillés	78
	Appendice V Liste des experts et agences interviewés	99
	Bibliographie	100
	Sources des données	102
	Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires	103
Tableau 1.	Tarifs appliqués par les principales destinations	15
Tableau 2.	Agences nationales impliquées dans les obstacles procéduraux à l'exportation	31
Tableau 3.	Agences nationales impliquées dans les obstacles procéduraux à l'importation	33
Tableau 4.	Étude de l'ITC sur les MNT en Guinée : matrice des recommandations préliminaires	63
Tableau A1.	Dimensions d'un cas MNT	71
Tableau A2.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	78

Tableau A3.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT étrangères et obstacles y étant relatifs	80
Tableau A4.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par la Guinée	81
Tableau A5.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par la Guinée et obstacles y étant relatifs	82
Tableau A6.	Exportations de produits agricoles et alimentaires : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires	83
Tableau A7.	Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	84
Tableau A8.	Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs	84
Tableau A9.	Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par la Guinée	85
Tableau A10.	Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par la Guinée et obstacles y étant relatifs	86
Tableau A11.	Importations de produits agricoles et alimentaires : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires	86
Tableau A12.	Exportations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	87
Tableau A13.	Exportations de produits manufacturés : MNT étrangères et obstacles y étant relatifs	88
Tableau A14.	Exportations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par la Guinée	89
Tableau A15.	Exportations de produits manufacturés : MNT appliquées par la Guinée et obstacles y étant relatifs	90
Tableau A16.	Exportations de produits manufacturés : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires	90
Tableau A17.	Importations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	91
Tableau A18.	Importations de produits manufacturés : MNT étrangères et obstacles y étant relatifs	92
Tableau A19.	Importations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par la Guinée	93
Tableau A20.	Importations de produits manufacturés : MNT appliquées par la Guinée et obstacles y étant relatifs	97
Tableau A21.	Importations de produits manufacturés : obstacles procéduraux dans les institutions nationales et dans les pays partenaires	98
Figure 1.	Croissance réelle du PIB de la Guinée entre 2000 et 2012 (en pourcentage)	5
Figure 2.	Contribution des principaux secteurs aux PIB et à l'emploi	6
Figure 3.	Évolution du commerce extérieur entre 2001 et 2011 (en millions de \$E.-U.)	7
Figure 4.	Exportations et importations guinéennes par secteur	8
Figure 5.	Principaux partenaires de la Guinée à l'exportation et à l'importation	8
Figure 6.	Principaux produits agricoles et alimentaires exportés par la Guinée	10
Figure 7.	Principaux importateurs de produits agricoles et alimentaires guinéens	11
Figure 8.	Principaux produits manufacturés exportés par la Guinée	12
Figure 9.	Principaux importateurs de produits manufacturés guinéens	13
Figure 10.	Accords commerciaux et préférences octroyées à la Guinée	14
Figure 11.	Évolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête	20
Figure 12.	Répartition sectorielle des entreprises interviewées par téléphone	20
Figure 13.	Répartition des entreprises interviewées par téléphone selon leur taille	21
Figure 14.	Répartition des entreprises interviewées en face-à-face selon leur âge	21

Figure 15.	Répartition des entreprises interviewées par téléphone selon leur localité	22
Figure 16.	Part des entreprises affectées par des obstacles relatifs aux MNT selon l'activité	24
Figure 17.	Part des entreprises affectées par des obstacles relatifs aux MNT selon le secteur	25
Figure 18.	Part des entreprises affectées par des obstacles relatifs aux MNT selon leur taille	25
Figure 19.	Origine et type de MNT contraignantes à l'exportation	27
Figure 20.	Origine et type d'obstacles procéduraux à l'exportation	28
Figure 21.	Exportations et MNT appliquées par les régions partenaires	30
Figure 22.	Exportations et MNT appliquées par les pays partenaires	30
Figure 23.	Origine et type de MNT contraignantes à l'importation	32
Figure 24.	Obstacles procéduraux à l'importation rencontrés en Guinée	33
Figure 25.	Problèmes relatifs à l'environnement des affaires en Guinée	34
Figure 26.	Exportations de produits agricoles et MNT appliquées par les régions partenaires	36
Figure 27.	MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations de produits agricoles et alimentaires	36
Figure 28.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT étrangères affectant les exportations agricoles et alimentaires	37
Figure 29.	MNT appliquées par la Guinée aux exportations de produits agricoles et alimentaires	39
Figure 30.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales affectant les exportations de produits agricoles et alimentaires	40
Figure 31.	MNT appliquées par la Guinée et les pays partenaires aux importations de produits agricoles et alimentaires	42
Figure 32.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT affectant les importations agricoles et alimentaires	42
Figure 33.	Principales MNT contraignantes aux exportations de fruits et légumes	44
Figure 34.	Principales MNT contraignantes aux exportations des produits de mer	45
Figure 35.	Principales MNT contraignantes aux exportations de café, cacao et épices	46
Figure 36.	Principales MNT contraignantes aux exportations des autres produits agricoles	47
Figure 37.	Exportations de produits manufacturés et MNT appliquées par les régions partenaires	51
Figure 38.	MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations de produits manufacturés	52
Figure 39.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT étrangères affectant les exportations de produits manufacturés	52
Figure 40.	MNT appliquées par la Guinée aux exportations de produits manufacturés	54
Figure 41.	MNT appliquées par la Guinée et les pays partenaires aux importations de produits manufacturés	55
Figure 42.	Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales affectant les importations de produits manufacturés	56
Figure A1.	Structure de la classification des MNT pour les enquêtes ITC	74
Encadré 1.	Taxes et redevances à l'exportation appliquées par la Guinée	41
Encadré 2.	Procédures guinéennes d'inspection avant expédition	43

Note

Sauf indication contraire, le terme dollars (\$) ou \$E.-U.) s'entend dans tous les cas de dollars des États-Unis, et le terme tonnes de tonnes métriques.

Dans ce rapport, le taux de change retenu pour le dollar correspond au taux de change des Nations Unies au 29 décembre 2011, soit 1,00 \$E.-U. équivaut à 7,217 Franc guinéen.

Les abréviations suivantes ont été utilisées :

AFD	Agence française de développement
AGOA	African Growth and Opportunity Act (cf. LCOA)
APE	Accord de partenariat économique
BCRG	Banque centrale de la République de Guinée
BNT	Barrières non tarifaires
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CIR	Cadre intégré renforcé
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
DFE	Droit fiscal à l'exportation
DFID	Department for International Development
DSRP	Document de stratégie de la réduction de la pauvreté
EDIC	Étude diagnostique sur l'intégration du commerce
FG	Franc guinéen
FMI	Fond monétaire international
GNTG	Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers
IPC	Indice de perception de la corruption
ITC	International Trade Center (Centre du commerce international)
LCOA	Loi sur la croissance et les opportunités économiques pour l'Afrique (cf. AGOA)
LPNI	Lettre de politique nationale des investissements
MAST	Multi Agency Support team
MIN	Marché d'intérêt national
MNT	Mesure non tarifaire
N.d	Non défini
NPF	Nation la plus favorisée
OCDE	Organisation pour le commerce et le développement économique
OHADA	Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires
OIF	Organisation internationale de la francophonie
OMC	Organisation mondiale du commerce
OP	Obstacles procédurax
OTC	Obstacles techniques au commerce
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PRCC	Programme de renforcement des capacités commerciales
PREMA	Projet de réforme de l'État et de modernisation de l'administration
SDI	Schéma directeur d'industrialisation
SGS	Société guinéenne de surveillance
SH	Système harmonisé
SOGUIPAH	Société guinéenne de palmier à huile et d'hévéa
SPS	Sanitaires et phytosanitaires

TEC	Tarif extérieur commun
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
UOA	Usine d'outillage agricole
VCI	Vision Consulting International
ZEE	Zone économique exclusive

Résumé

Introduction

L'importance des mesures non tarifaires (MNT) s'est considérablement accrue ces dernières années. Face aux exigences croissantes des consommateurs en matière de qualité et d'information pour les produits qu'ils achètent, les pays mettent en place de plus en plus de règlements pour encadrer les importations. Bien qu'il n'y ait, derrière les règlements appliqués, aucun objectif en matière de politiques commerciales, ces derniers peuvent avoir un effet négatif pour les entreprises exportatrices et importatrices. La montée des MNT se fait également en parallèle à la baisse continue du niveau général des tarifs douaniers.

Le Centre du commerce international (ITC) travaille activement sur les MNT afin de mieux comprendre le défi qu'elles représentent aujourd'hui pour les entreprises. L'ITC conduit notamment dans les pays en développement des enquêtes de grande échelle qui visent à saisir la perception des entreprises sur les MNT et les obstacles qui y sont liés. L'objectif de cette étude est d'apporter aux autorités nationales et internationales une meilleure compréhension des MNT pour la mise en œuvre ou le recadrage des politiques commerciales. Les MNT concernent un large éventail de politiques commerciales, dont les règlements techniques, les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), les exigences en matière de certification, les restrictions quantitatives, les charges additionnelles ou encore les mesures financières. L'enquête de l'ITC ne se focalise pas uniquement sur les MNT imposées par les gouvernements mais cherche également à comprendre les obstacles procéduraux (OP) qui y sont liés lorsque les entreprises doivent s'y conformer ainsi que tous les autres obstacles relatifs à l'environnement des affaires. Les principaux OP incluent les retards administratifs, les difficultés liées à la documentation, ou encore le manque d'installations pour des opérations commerciales.

L'enquête de l'ITC se fonde sur une classification internationale des MNT à laquelle un classement des obstacles procéduraux a été introduit. Elle utilise une méthodologie globale qui a été testée dans six pays pendant une phase expérimentale entre 2008 et 2009. Depuis, l'enquête a été réalisée dans plus de 26, pays sur plusieurs continents, et à des niveaux de développement différents.

Méthodologie de l'enquête et mise en œuvre en Guinée

L'enquête de l'ITC vise à identifier les principaux obstacles non tarifaires auxquels le secteur privé est confronté dans les pays en question.

En Guinée, l'enquête a été mise en œuvre avec l'appui du Ministère du commerce de juin à octobre 2012. Elle a porté sur l'ensemble des secteurs d'activités avec une attention particulière sur les produits clés de l'agroalimentaire. Afin de renforcer les capacités locales, un cabinet d'études guinéen, Vision Consulting International (VCI), a été sélectionné pour la réalisation de l'enquête sur le terrain.

La population de l'enquête, les entreprises exportatrices et importatrices en Guinée, a été constituée à partir de répertoires provenant notamment de la base de données du Ministère du commerce, de celle du Guichet Unique, de la Douane, des impôts, de différentes confédérations patronales, de sites internet spécialisés, et à partir des ressources propres du partenaire local. Un échantillon représentatif de la population totale d'entreprise fut ensuite sélectionné puis enquêté selon une méthode aléatoire stratifiée par secteur.

La liste initiale d'entreprises comprenait 1129 entreprises dont 527 entreprises furent contactées, parmi lesquelles 331 (dont 138 exportatrices) ont participé à un entretien téléphonique, puis 165 entreprises (dont 111 exportatrices) ont été interviewées en face-à-face. Les résultats d'enquête ont été présentés et discutés avec les experts et partenaires locaux lors d'un atelier en mars 2013 qui a permis de définir des recommandations et des actions au niveau des politiques commerciales nationales.

Expériences des entreprises face aux mesures non tarifaires

Les entretiens téléphoniques révèlent que la quasi-totalité (95%) des entreprises guinéennes est confrontée à des obstacles relatifs aux mesures non tarifaires. Cette proportion place la Guinée largement au-dessus des pays membres de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)

ou de la région d'Afrique subsaharienne qui sont pourtant les régions disposant en moyenne des proportions les plus élevées parmi les pays où une enquête de même type a eu lieu. Les importations et les exportations sont affectées dans les mêmes proportions mais celle-ci varie toutefois selon l'activité et les caractéristiques des entreprises.

L'enquête montre en effet que la perception des MNT est étroitement liée au secteur d'activité et à la taille des entreprises. D'une part, à l'exportation comme à l'importation, les entreprises du secteur agricole sont plus affectées par des obstacles non tarifaires que celles du secteur manufacturier. Les produits agricoles et alimentaires sont bien souvent soumis à davantage d'exigences et de contrôles que les produits manufacturés en raison du risque qu'ils peuvent représenter pour la santé humaine. D'autre part, les très petites (moins de 5 employés) ainsi que les moyennes et grandes entreprises (plus de 20 employés) sont légèrement plus touchées par des MNT contraignantes que les petites entreprises (entre 6 et 20 employés). Cette tendance n'est cependant pas corrélée avec le secteur d'activité des entreprises. Il existe en effet un seuil au-dessus duquel une entreprise parvient à mieux échanger en raison, entre autres, de sa capacité à s'adapter. Les moyennes et grandes entreprises sont quant à elles plus exposées à des mesures non tarifaires en raison du nombre de marchés et du volume de leurs échanges.

Les MNT auxquelles les entreprises doivent se conformer peuvent créer deux types d'obstacles. Tout d'abord des obstacles réglementaires lorsque les mesures sont trop strictes ou trop complexes. D'autre part des obstacles procéduraux lorsque leur mise en œuvre et les procédures qui y sont liées deviennent contraignantes. Les exportateurs guinéens rapportent qu'environ 63% des mesures non tarifaires sont trop rigoureuses, 28% sont trop contraignantes en raison des procédures qui y sont liées, et 9% le sont pour les deux raisons à la fois. Les opérateurs, notamment les micro entreprises, sont peu informés et n'ont pas toujours les moyens de se conformer aux règlements étrangers. De même, les règlements nationaux créent à la fois des obstacles réglementaires et des obstacles procéduraux. Ce cas est spécifique à la Guinée. Des mesures nationales bien distinctes posent en effet problème aux entreprises en raison de leur nature plutôt qu'à la manière dont elles sont mises en œuvre par les autorités compétentes.

Obstacles non tarifaires à l'exportation

À l'exportation, deux tiers des MNT contraignantes sont des **règlements étrangers**, appliquées par les pays partenaires, et le tiers restant relève de règlements nationaux mis en œuvre par les autorités guinéennes. Les exigences relatives à l'évaluation de la conformité constituent le plus important groupe de MNT contraignantes appliquées par les partenaires aux exportations (37% des cas). Ces règlements regroupent, entre autres, les exigences en matière d'inspection technique, les certificats phytosanitaires, les certificats de qualité, les enregistrements et analyses des produits. Ils sont étroitement liés aux exigences techniques car elles énoncent les formalités à satisfaire pour que les produits soient reconnus conformes aux règlements. Ces dernières portent notamment sur les conditions de production, d'emballage et d'entreposage.

En plus des règlements techniques et procédures de conformité, les entreprises ont également rapporté être pénalisées par les taxes et redevances imposées par les pays partenaires (34%), en particulier les surtaxes douanières, ainsi que par les inspections physiques des marchandises (17%) dont le coût et les délais affectent manifestement la capacité d'exportation des entreprises.

Par ailleurs, l'enquête révèle que les petites et très petites entreprises sont particulièrement affectées par les coûts additionnels engendrés par les surtaxes douanières alors que les moyennes et grandes entreprises souffrent davantage des retards des procédures de mise en conformité et d'inspection avant expédition.

En ce qui a trait aux pays partenaires, la CEDEAO a la plus forte prévalence de MNT contraignantes au sein des entreprises couvertes par l'enquête avec une mention particulière pour des destinations telles que le Mali, le Sénégal et la Côte d'Ivoire. Les entreprises dénoncent le manque de suivi dans l'application des accords régionaux en vigueur. Après la CEDEAO, les entreprises rencontrent des difficultés vers l'UE (France) et l'Asie (en particulier en Inde). Les pays africains tels que le Maroc et l'Égypte semblent également créer des difficultés aux exportateurs guinéens.

D'une manière générale, les données d'enquête ont révélé une répartition plus ou moins nette entre le type de mesure contraignante et le pays de destination. Les taxes à l'importation et les procédures

contraignantes d'inspection physique des marchandises concernent presque exclusivement les exportations vers les pays membres de la CEDEAO. Les entreprises dénoncent la rigueur et complexité de ces réglementations ainsi que des procédures souvent opaques, longues et très coûteuses auxquelles elles sont associées. Les obstacles relatifs à la mise en conformité des produits (certification, enregistrement, essai) ainsi que les règles d'origine sont quant à eux généralement rencontrés aux sur le marché européen, asiatique et des autres pays africains. Les problèmes portent bien souvent sur des retards de mise en œuvre et des paiements informels pour l'obtention des certificats requis. La majorité de ces obstacles sont rencontrés au niveau des institutions guinéennes. Une partie des procédures d'évaluation de la conformité des produits et d'obtention des certificats d'origine est cependant jugée trop rigoureuse ce qui témoigne de la difficulté pour les entreprises de se conformer à de telles exigences.

Les MNT **appliquées par les autorités guinéennes** regroupent quant à elles un tiers des mesures affectant les exportations. Il s'agit en premier lieu des exigences en matière d'inspection des marchandises exportées (42% des cas). Les inspections nationales pèsent particulièrement sur les exportateurs qui se plaignent surtout des retards et des paiements informels que cela occasionne. Les exportateurs déplorent ensuite le niveau élevé des taxes et redevances à l'exportation (22%). L'interdiction à l'exportation des denrées de première nécessité et du bois (18%) a été rapportée par des exportateurs dont certains se sont plaints de ne pas avoir disposé d'un délai leur permettant d'écouler leurs stocks destinés à l'exportation.

Les mesures nationales qui affectent les exportations guinéennes sont contraignantes en raison, principalement, des procédures trop longues, trop coûteuses et non transparentes. Les petites et très petites entreprises sont les plus pénalisées par ces obstacles, qui ont notamment lieu lors de l'inspection physique des marchandises par les douanes guinéennes. Les exportateurs déplorent principalement les retards au niveau des procédures et les paiements informels dans les agences nationales. La douane guinéenne, le Ministère du commerce ainsi que les postes de contrôle à la frontière en sont les principales énumérées. Par ailleurs, trois quart des cas de paiements informels sont signalés au Port Autonome de Conakry, au Ministère du commerce et au Ministère de l'Agriculture.

En ce qui concerne les secteurs à l'exportation, on observe que les produits agricoles et alimentaires sont plus touchés par des obstacles non tarifaires que les produits manufacturés. Cela peut s'expliquer d'une part par des exigences techniques plus strictes sur les produits agricoles et alimentaires pour des raisons notamment sanitaires, et à l'indexation des surtaxes ad valorem qui pénalisent plus les produits manufacturés ayant un degré de transformation plus avancé. Ainsi, les produits agricoles font davantage face aux exigences étrangères de mise en conformité et les exigences nationales d'inspection physique et technique à l'exportation. Les produits manufacturés sont plus affectés par les taxes et contrôles à l'importation et paradoxalement par les taxes et redevances appliquées par la Guinée. Enfin, les produits manufacturés souffrent plus des interdictions à l'exportation que les produits agricoles.

Les **exportations de produits agricoles et alimentaires** font essentiellement face à trois types de contraintes:

- **Les exigences techniques sur les produits ainsi que les exigences relatives à l'évaluation de leur conformité notamment la certification** : les exportations de produits agricoles, notamment le cacao, le café et les épices vers l'UE, sont particulièrement pénalisés par ces exigences. Les fruits et légumes exportés vers le Maroc et les pays arabes ainsi que les produits de pêche destinés à la Chine souffrent des mêmes contraintes techniques. Ces exigences étrangères restreignent l'accès des produits guinéens aux marchés étrangers. Les procédures d'analyse et d'enregistrement des produits créent également des contraintes aux exportateurs du secteur. Les résultats des analyses effectuées dans le laboratoire national de Matoto ne sont pas toujours reconnus par les pays partenaires. De plus, les procédures sont jugées trop longues, trop coûteuses et trop complexes au niveau des agences en charge de l'octroi des certificats de conformité. Les entreprises sont unanimes quant aux paiements informels et aux comportements discriminatoires des fonctionnaires dans l'application des règlements. Le manque de transparence dans les règlements est un des facteurs à l'origine de ces obstacles procéduriers.
- **Les surtaxes douanières, les frais de manutention et de stockage et les droits de douane pour inspection** : ces mesures affectent particulièrement les exportations vers les pays membres de la CEDEAO. Les prélèvements sont jugés excessifs et ne sont bien souvent pas compris par les exportateurs qui estiment que les échanges régionaux devraient être facilités par la mise en

œuvre des accords commerciaux existants. Paradoxalement, la Guinée semble également appliquer des taxes à l'exportation, en particulier sur les fruits et légumes, une mesure que les entreprises estiment « de trop » compte tenu des prélèvements qu'ils doivent s'acquitter dans les pays de destination.

- **Les mesures d'inspection physique des marchandises par les douanes des partenaires régionaux mais également par la douane guinéenne :** les procédures d'inspection sont associées à d'importants retards et à des paiements de pots-de-vin. L'enquête a révélé que les inspections et contrôles effectués par la Guinée sur les produits agricoles et alimentaires sont étonnamment plus contraignants que ceux effectués par les pays partenaires. Ils sont sources de paiements informels et de manque de transparence notamment auprès des services de douanes, la police ainsi que la gendarmerie guinéennes assignées au contrôle des cargaisons à la frontière. Tous les types de produits agricoles et alimentaires sont touchés par ces obstacles indépendamment de leur destination. En ce qui concerne les pays partenaires, les pays membres de la CEDEAO (en particulier le Sénégal) sont ceux qui appliquent des procédures de contrôle des marchandises les plus strictes.

Les **exportations de produits manufacturés** sont principalement affectées par trois types obstacles :

- **Les surtaxes douanières** appliquées par les pays de la CEDEAO représentent les principales MNT contraignantes reportées par les exportateurs du secteur et représente 40% des cas observés. Ces obstacles affectent tous les sous-secteurs à l'exception de celui du bois et produits du bois. Les matériels de transport exportés par la Guinée vers les pays partenaires de la sous-région sont les plus touchés par cette mesure. Encore une fois, les entreprises déplorent le manque de transparence sur les types de prélèvements appliqués ainsi que leur montant.
- Les produits manufacturés sont également affectés par **les exigences d'inspection physique** avant expédition pour les exportations vers les pays de la CEDEAO, notamment le Mali et la Côte d'Ivoire. Les procédures d'inspection sont jugées trop longues et trop onéreuses par les exportateurs de produits textiles, de matériels de transport et d'autres produits manufacturés. Le sous-secteur du bois et des produits du bois n'a fait l'objet d'aucun cas d'inspection.
- **L'obtention du certificat d'origine** constitue également un obstacle majeur pour les exportateurs du secteur manufacturier, en particulier pour le bois et les produits du bois vers les pays de l'Union européenne. L'application des règles d'origine au bois et aux produits du bois pourrait s'expliquer par les politiques de protection de l'environnement et le contrôle de l'application des tarifs préférentiels par les pays partenaires.

Obstacles non tarifaires à l'importation

À l'importation, la majorité des obstacles proviennent des mesures nationales appliquées par la Guinée qui touchent principalement les produits manufacturés. Il s'agit en particulier de taxes et redevances à l'importation et d'inspections physiques des marchandises. Les surtaxes douanières représentent près de la moitié des cas de MNT contraignants rencontrés par les entreprises importatrices. Les importations d'aliments préparés, de métaux et autres produits manufacturés de base, et de composants électroniques sont les plus touchées par cette mesure. Les taxes imposées sont incompréhensibles et jugés trop élevés par les entreprises.

L'inspection des marchandises est la deuxième catégorie de mesures non tarifaires la plus invoquée pour expliquer les problèmes rencontrés par les importateurs. Elle concerne les procédures de vérification, de chargement, de suivi et de contrôle des marchandises avant et à l'entrée des frontières guinéennes. Ces exigences sont bien souvent liées à des problèmes procéduraux au niveau des agences guinéennes. Il s'agit avant tout de retards, de frais et charges exceptionnellement élevés et de paiements informels.

Autant pour les exportations que pour les importations, les agences en charge de l'application des mesures expliquent généralement le nombre élevé de cas de retards rapportés par les entreprises par leur méconnaissance des procédures, ainsi que par la faiblesse des capacités des intermédiaires et des entreprises elles-mêmes. En outre, le nombre élevé de cas de paiement informels rapporté par les entreprises s'expliquerait d'une part, selon ces agences, par la volonté des entreprises de vouloir

contourner les procédures. D'autre part, les paiements informels pourraient s'expliquer par le manque d'information des entreprises ainsi que la confusion entre les paiements officiels, les frais d'intermédiation et les pots de vins.

Conclusion et recommandations

Le secteur privé guinéen joue un rôle majeur dans le programme national de reconstruction et de relance économique de la Guinée. La facilitation de l'accès des entreprises du secteur agricole – secteur pivot de l'économie guinéenne, et du secteur manufacturier aux marchés internationaux est donc une condition fondamentale pour la poursuite des objectifs de croissance. Les résultats de l'enquête de l'ITC sur les mesures non tarifaires ont cependant révélé que les opérateurs guinéens font face à de nombreux obstacles provenant aussi bien des règles et procédures nationales qu'étrangères. L'identification et la compréhension de ces différents obstacles permettront d'établir les bases pour développer des actions gouvernementales. Les recommandations formulées au terme de l'enquête devraient permettre la mise en place d'un plan d'actions pour la levée ces obstacles au commerce international, avec des actions prioritaires clairement identifiées.

Les mesures non tarifaires contraignantes identifiées par l'enquête de l'ITC appellent à la mise en œuvre de quatre groupes d'actions ciblées en vue de répondre aux obstacles qu'elles représentent.

1. Mise à niveau de qualité des produits aux exigences étrangères

Trois activités sont préconisées pour le renforcement de la stratégie nationale de qualité :

- L'amélioration de la qualité des produits d'exportation : mise à niveau aux exigences techniques des marchés européens et américains, en particulier pour les produits agricoles. La mise en place et le développement d'unité de production d'emballages adaptés pourrait également contribuer à renforcer la compétitivité des produits guinéens sur les marchés étrangers. Cette démarche devrait s'accompagner d'un appui aux petites entreprises dans le développement d'une stratégie au niveau de l'emballage des produits exportés.
- L'appui aux entreprises par une meilleure stratégie d'information sur les exigences internationales : initier les producteurs à la prise en compte de la qualité dans la chaîne de production. Cette activité devrait s'accompagner d'un meilleur encadrement des entreprises dans le suivi des normes et d'une amélioration du système de contrôle de la qualité sanitaire et phytosanitaire notamment des produits agricoles.
- La mise à niveau de l'infrastructure nationale et la facilitation des procédures de certification et d'inspection: renforcer les capacités des laboratoires et organismes d'inspection et de certification notamment en les dotant de moyens modernes d'analyse. Améliorer également la transparence dans la décomposition des paiements sur la chaîne d'application des mesures et mettre en œuvre des actions concrètes pour décourager le paiement informel.

2. Simplification des procédures de contrôle et révision du système de taxation douanière

- Au niveau national : modernisation des systèmes de contrôle des marchandises aux frontières guinéennes et amélioration de la transparence et de l'efficacité des procédures administratives au niveau des douanes et des autorités portuaires. La création d'un guichet unique qui regroupe les procédures commerciales disponibles contribuerait à l'accélération des démarches des entreprises.
- Au niveau régional (CEDEAO): harmonisation des procédures de contrôle et instauration de corridors pour faciliter la circulation des marchandises. Cette mesure devrait s'accompagner d'une stratégie de communication pour améliorer la transparence des prélèvements aux frontières mais également d'une révision des réglementations de la CEDEAO sur les prélèvements para-tarifaires en vue de leur harmonisation, voire leur suppression.

3. Révision des réglementations guinéennes sur les interdictions à l'exportation

- Le renforcement du système de contrôle et de suivi de l'exploitation du bois, et la mise en place d'une stratégie nationale pour le développement des industries de transformation du bois. Des délais de grâce devraient également être adoptés avant l'entrée en vigueur des mesures d'interdiction. De même il convient de renforcer la consultation et le dialogue avec les acteurs du secteur afin de mieux les accompagner face aux changements réglementaires.
- L'évaluation périodique des mesures dans la perspective de levées temporaires ou de leur maintien et l'amélioration de la qualité et transparence des services administratifs pour l'octroi des licences et permis d'exportation.

4. Amélioration de l'environnement des affaires au Guinée

- Le renforcement et la mise aux normes des infrastructures – notamment pour la fourniture en électricité, et la diversification du système de transport pour une plus grande fluidité et une baisse des coûts.
- La poursuite des efforts dans l'amélioration de la performance de l'administration publique guinéenne, notamment à travers le Programme de Réforme de l'État et de Modernisation de l'Administration (PREMA). Les actions dans ce domaine doivent s'accompagner d'un programme de lutte contre la corruption sous toutes ses formes dans les différents services de l'administration et d'une meilleure rationalisation des points de contrôle et barrages routiers.
- La finalisation de la lettre de politique nationale des investissements et/ou l'accélération de sa mise en œuvre.

En parallèle des différentes activités suggérées, et afin d'en assurer la bonne mise en œuvre, il est également recommandé de mettre en place un comité de suivi et de coordination des activités en vue d'éliminer les obstacles non tarifaires. Ce comité doit regrouper les principaux acteurs nationaux cités, en particulier les responsables des agences publiques impliquées dans la mise en œuvre des règlements et des procédures commerciales, ainsi que les représentants des différentes filières professionnelles et des institutions d'appui au commerce. Ce groupe de travail pourra se réunir de manière régulière et avec le soutien des partenaires régionaux et internationaux afin de débattre, de décider et de veiller à la mise en œuvre des actions de suivi. Il vise ainsi à assurer la continuité du débat public-privé sur l'élimination des obstacles au commerce guinéen. Ce comité pourra être équipé d'un système automatique et à jour de suivi et de contrôle des obstacles non tarifaires.

Le Centre du Commerce International se tient prêt à accompagner la Guinée dans la définition et la mise en œuvre des recommandations de ce rapport afin de permettre au pays, ses entreprises et sa population de bénéficier pleinement du système commerciale régional et multilatéral.

Introduction

Le rôle croissant des mesures non tarifaires dans le commerce

Ces dernières décennies ont vu la conclusion d'un nombre important de négociations commerciales multilatérales, régionales et bilatérales, ainsi que d'engagements volontaires tels que les tarifs préférentiels non-réciproques. D'une manière globale, les politiques commerciales se sont principalement concentrées sur la réduction des restrictions quantitatives au commerce, telles que les mesures de protection tarifaire, afin d'améliorer l'environnement commercial international. Dans le même temps, d'autres facteurs se sont montrés plus contraignants pour les entreprises exportatrices notamment dans les pays en développement. En effet, les mesures non tarifaires (MNT), moins visibles mais plus complexes que les mesures tarifaires, inquiètent de plus en plus les entreprises ainsi que les responsables des politiques commerciales.

Les MNT concernent un large éventail de règlements, qui varient selon les produits et selon les pays, et peuvent fréquemment changer dans le temps. Elles établissent les conditions d'exportation, d'importation et de production auxquelles les entreprises doivent se conformer. Parmi les MNT les plus souvent appliquées par les pays figurent les règlements techniques, les procédures d'évaluation de la conformité, les licences ou encore les contingents. La plupart de ces mesures visent à assurer la qualité et la sécurité des produits pour les consommateurs, comme certaines normes techniques ou règlements sanitaires.

Ces mesures peuvent potentiellement entraver la compétitivité des entreprises qui exportent et/ou importent des biens. Quel que soit l'objectif de leur application – protection des marchés domestiques ou protection de la santé humaine, animale et végétale – toutes les MNT peuvent créer un coût et/ou un délai supplémentaire pour les entreprises à tout moment du processus de production et de commercialisation de leur produit. Les exportateurs et les importateurs peuvent également rencontrer des obstacles procéduraux lors de leurs activités commerciales, qui sont souvent en relation avec l'application des MNT, tels que des lourdeurs administratives ou des comportements discriminatoires dans les agences impliquées.

Au-delà des coûts additionnels engendrés par les MNT, l'accès aux informations relatives à ces mesures est limité. Très souvent, les exportateurs et les importateurs ne possèdent pas suffisamment d'informations leur permettant de répondre aux exigences des mesures imposées. Les informations existantes sont généralement éparpillées à travers les institutions du pays d'origine et du pays partenaire rendant leur recherche et leur collecte longues et coûteuses. Les responsables des politiques nationales n'ont, quant à eux, pas toujours une vision claire des obstacles auxquels est confronté le secteur privé face aux MNT, ce qui ne leur permet pas de prendre les décisions de manière optimale et peut également altérer l'efficacité des actions entreprises.

Classification des mesures non tarifaires et des autres obstacles au commerce

En raison de la nature complexe et diverse des obstacles au commerce, il est important de s'attarder sur leur terminologie et leur classification avant d'en faire une analyse détaillée. Les mesures non tarifaires peuvent être définies d'une manière générale comme « des mesures politiques, autres que des tarifs douaniers, qui peuvent potentiellement avoir un effet économique sur le commerce international de biens, en modifiant les quantités échangées, le prix des marchandises, ou les deux »¹. Le terme MNT est un concept neutre qui doit être distingué du terme fréquemment utilisé de barrières non tarifaires (BNT). Ce dernier sous-entend qu'il y a un effet négatif sur le commerce. L'Équipe multi-agence de soutien (Multi Agency Support Team - MAST) et le Groupe de personnes éminentes sur les barrières non tarifaires (Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers - GNTB) considèrent que les BNT représentent une catégorie de MNT ayant « un but protectionniste ou discriminatoire ». Étant donné la légitimité des politiques commerciales qui peuvent être mises en œuvre pour protéger la santé humaine, animale et végétale, ce rapport ne fera aucun jugement a priori sur les intentions des politiques commerciales et utilisera en général le terme de MNT. L'enquête porte uniquement sur les MNT qui constituent une entrave au commerce des entreprises. Ces mesures sont appelées dans ce rapport des « MNT contraignantes ».

¹ Équipe multi-agence de soutien (2009).

Afin de saisir la diversité des MNT et leur spécificité selon les pays et les produits concernés, il est nécessaire d'utiliser un système de classification unique et détaillé. L'enquête ITC se fonde sur une classification internationale des MNT qui a été développée par le MAST et adaptée à la dimension entrepreneuriale pour l'enquête². La classification distingue les mesures à l'importation de celles à l'exportation. Les mesures à l'importation sont appliquées par le pays qui importe le produit alors que les mesures à l'exportation sont appliquées par le pays qui exporte le produit. Parmi les mesures à l'importation, on distingue les mesures techniques, qui incluent les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC), des mesures non techniques. Les mesures techniques font référence aux exigences spécifiques aux produits comme la limite de tolérance de certaines substances, une norme sur l'étiquetage du produit ou des conditions spécifiques de transport. Elles incluent les exigences techniques en elle-même ainsi que les procédures d'évaluation de la conformité telles que les procédures de certification ou d'analyse qui permettent de démontrer que les exigences techniques sont remplies. Les mesures non techniques comprennent principalement les groupes de mesures suivantes: les redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires qui s'ajoutent aux droits de douanes, les mesures de contrôle quantitatif comme les licences non-automatiques ou les contingents, les mesures d'inspection avant expédition et les autres formalités d'entrée, les règles d'origine, les mesures financières comme les termes de paiement ou de change, les mesures de contrôle des prix.

En plus des mesures non tarifaires imposées par les gouvernements, l'enquête porte également sur les obstacles procéduraux³ (OP) et les obstacles relatifs à l'environnement des affaires afin d'apporter une vision complète des problèmes rencontrés par les entreprises. Les OP font référence aux défis pratiques qui sont directement liés à l'application des MNT. Il s'agit par exemple de problèmes issus du manque d'installations appropriées pour répondre à des exigences en matière d'analyse ou d'une documentation excessive à fournir pour obtenir une licence. Des problèmes similaires peuvent être rencontrés par les entreprises sans qu'ils soient liés à une MNT particulière. Il s'agit dans ce cas de problèmes relatifs à l'environnement des affaires.

Mieux comprendre le point de vue des entreprises face aux MNT

Les MNT constituent un obstacle de plus en plus important à l'accès aux marchés et sont devenues un élément déterminant dans les négociations multilatérales, régionales et bilatérales. Toutefois, il existe aujourd'hui très peu d'information sur l'étendue de ces mesures et leurs effets sur le commerce international. Les deux principales approches pour estimer les effets des MNT comprennent les techniques de quantification et l'évaluation directe. La première approche a été particulièrement utilisée dans le milieu académique afin de quantifier l'impact des MNT sur les quantités et les prix des produits échangés. Ces recherches se sont concentrées sur des mesures et des pays très spécifiques⁴, ou ont estimé de manière statistique l'effet moyen des MNT à partir d'un large échantillon de pays et de mesures⁵. Ces études apportent des éléments indispensables à la compréhension des effets des MNT mais elles sont bien souvent trop spécifiques ou trop générales pour permettre aux principaux acteurs commerciaux (secteur privé et décideurs politiques) d'en avoir une vision claire et utile pour leurs activités. De plus, les estimations quantitatives peuvent difficilement distinguer les effets directs des MNT de ceux des autres obstacles au commerce comme les obstacles procéduraux ou un environnement des affaires inopérant.

Ce rapport utilise la deuxième approche dite d'évaluation directe à travers une enquête auprès des entreprises sur les MNT et autres obstacles au commerce qu'elles rencontrent dans leurs activités journalières. Très peu d'études se sont penchées sur l'expérience des entreprises qui font face à de telles mesures lorsqu'elles exportent ou importent leurs produits. Le Centre du commerce international (ITC) souhaite répondre au besoin d'information et de transparence sur les MNT, et compléter les résultats des méthodes précédemment citées. Il s'agit, entre autres, d'aider les pays à identifier et à mieux comprendre les obstacles au commerce auxquels leur secteur privé fait face.

² Pour plus de détails sur la classification des MNT développée par l'ITC, voir appendice II.

³ Pour plus de détails sur la classification des OP, voir appendice III.

⁴ Calvin et Krissoff (1998); Yue, Beghin et Jensen (2006).

⁵ Disdier, Fontagné et Mimouni (2008); Dean et al' (2009); Kee, Nicita et Olarreaga (2008); Kee, Nicita et Olarreaga (2009).

Personne mieux que les exportateurs et les importateurs ne connaît les défis et les problèmes liés aux MNT auxquels ils sont confrontés. Le point de vue des entreprises semble indispensable à l'identification de l'ensemble des entraves au commerce afin de mieux définir les stratégies nationales qui permettront d'y faire face. La connaissance et la compréhension de ces expériences permettront aux décideurs politiques de mieux définir les besoins d'action et de développement des capacités dans le domaine des règlements techniques et des règlements sanitaires et phytosanitaires, de l'évaluation de la conformité, mais aussi de mieux cibler l'assistance technique nécessaire.

Le programme global sur les MNT et son cadre multi-agence

Dans le cadre de son programme sur les MNT, l'ITC réalise des enquêtes de grande échelle auprès des entreprises exportatrices et importatrices. Ce programme est financé par le département du développement international du gouvernement britannique (Department for International Development, DFID). L'objectif du programme est d'améliorer la transparence et la compréhension des MNT en vue de faciliter et de promouvoir le commerce international.

L'ITC a développé une méthodologie globale pour la conduite des enquêtes qui a été testée durant une phase expérimentale de 2008 à 2009, menée conjointement avec la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) dans sept pays. Depuis, l'enquête sur les MNT a été réalisée dans plus de 25 pays bénéficiaires depuis 2010, avec une attention particulière portée sur les pays les moins avancés, les pays enclavés en développement, les pays d'Afrique sub-saharienne et les petits États insulaires en développement.

L'enquête en Guinée

L'enquête sur les mesures non tarifaire fut mise en œuvre en Guinée avec la collaboration Ministère du commerce. Il s'agit du quatrième pays de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) où l'enquête fut réalisée, après le Burkina Faso, le Sénégal et la Côte d'Ivoire⁶. L'étude a été conduite par le cabinet local Vision Consulting International (VCI) entre juin et octobre 2012 et a porté sur tous les secteurs-clés d'exportation, notamment le cacao, le café, et les fruits et légumes.

Plus de 300 entreprises en Guinée ont participé à cette enquête et se sont exprimées sur les obstacles non tarifaires auxquels elles font face dans leurs activités commerciales. Ce rapport retranscrit ces témoignages et décrit de manière analytique les résultats de l'enquête. Il se compose de quatre chapitres. Le premier chapitre constitue un bref rappel de la situation économique et commerciale de la Guinée afin de situer le contexte dans lequel l'enquête a été réalisée et de mieux comprendre les résultats. Le chapitre deux présente ensuite la méthodologie et la mise en œuvre de l'enquête en Guinée. Les chapitres suivants analysent les résultats d'enquête. Les résultats agrégés sont détaillés dans le chapitre trois alors que le chapitre quatre s'attarde sur les résultats du secteur des produits agricoles et alimentaires, et du secteur des produits manufacturés. Des conclusions et recommandations sont dressées pour chacun des deux secteurs. Une conclusion finale résume enfin les principaux résultats et recommandations de l'étude.

⁶ La liste de tous les pays où l'enquête MNT a été lancée figure en annexe (page 106). Les rapports sont disponibles sur le site de l'ITC : <http://www.intracen.org/publications/ntm>

Chapitre 1 Contexte économique et commercial de la Guinée

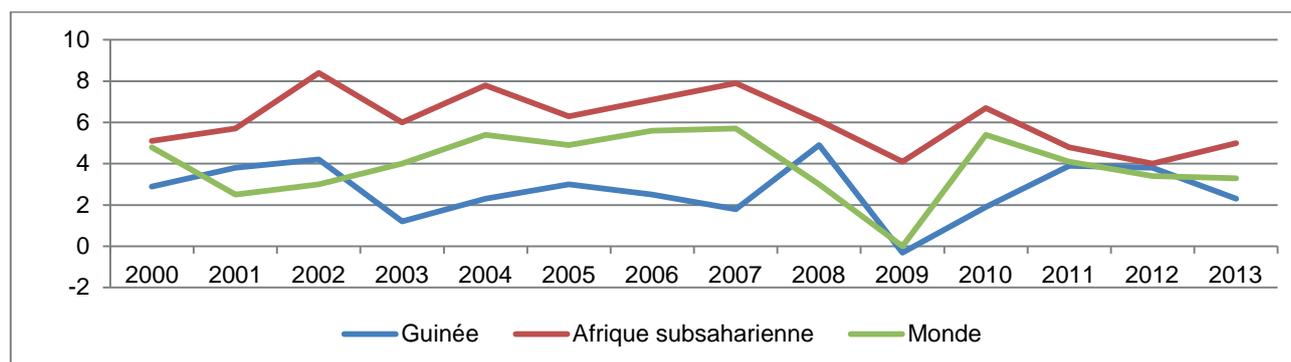
La Guinée est un pays situé dans la partie occidentale de l'Afrique. Bordée par l'Atlantique, elle compte 11,75 millions d'habitants⁷ pour une superficie de plus de 245 000 km². Malgré son abondance en ressources naturelles dont deux tiers des réserves mondiales de bauxite, la Guinée est classée par la Banque mondiale parmi les pays à faible revenu. En 2010, les premières élections législatives en Guinée signent la fin d'une période d'instabilités politiques et de crises économiques. Le constat au lendemain de ce scrutin législatif est cependant alarmant : un faible taux de croissance (moins de 2%), un déficit budgétaire qui a atteint plus de 11% du PIB, une balance commerciale fortement déficitaire et un encours de la dette de 67% du PIB. Cette situation place la Guinée au rang des pays où le revenu par habitant est l'un des plus faibles au monde (avec un PIB par habitant de 420 \$E.-U.⁸) et où l'indice de développement humain est également parmi les plus bas (178^e rang mondial sur 187).

Depuis 2010, le gouvernement a mis en place de vastes programmes qui s'articulent entre autre autour du développement des infrastructures des services sociaux de base. En ce qui a trait au commerce, les réformes visent à redynamiser l'environnement commercial et d'investissement en Guinée. Les actions sont axées notamment sur le renforcement et la diversification des secteurs clés à l'exportation et la facilitation des procédures commerciales. L'étude menée par l'ITC sur les obstacles non tarifaires au commerce doit ainsi permettre aux autorités guinéennes d'identifier les mesures de facilitations commerciales à inscrire en priorité dans son programme de réforme. Les acteurs du commerce guinéen attendent beaucoup de l'amélioration du climat des affaires, de la transparence des lois, des règlements et des procédures qui encadrent le commerce extérieur.

1. Situation économique

Bien que la croissance du PIB guinéen soit aujourd'hui supérieure à la croissance moyenne mondiale, les performances économiques du pays se sont situées en deçà de la moyenne des pays d'Afrique subsaharienne au cours de la dernière décennie (figure 1). En effet, les périodes d'instabilités socio-politiques internes ainsi que le contexte économique et financier sur la scène internationale ont plombé l'économie guinéenne dont le taux de croissance moyen a fléchi à 3% (2000-2010), contre 3,6% en moyenne dans les années 1990. L'accroissement du taux de pauvreté qui en résulte (de 49% en 2002 à 55% en 2010) ainsi que du taux d'inflation (15,8%) a davantage affaibli le pouvoir d'achat de la population.

Figure 1. Croissance réelle du PIB de la Guinée entre 2000 et 2012 (en pourcentage)



Source : Fonds monétaire international (FMI). Données actualisées en mars 2015.

Malgré tout, l'économie guinéenne connaît un regain d'activités depuis 2011 où le PIB a enregistré une croissance de 4% suite à la relance progressive du secteur minier et d'une politique monétaire et budgétaire rigoureuse. Les grands projets de réformes économiques en cours de réalisation reposent sur un environnement des affaires performant et stable.

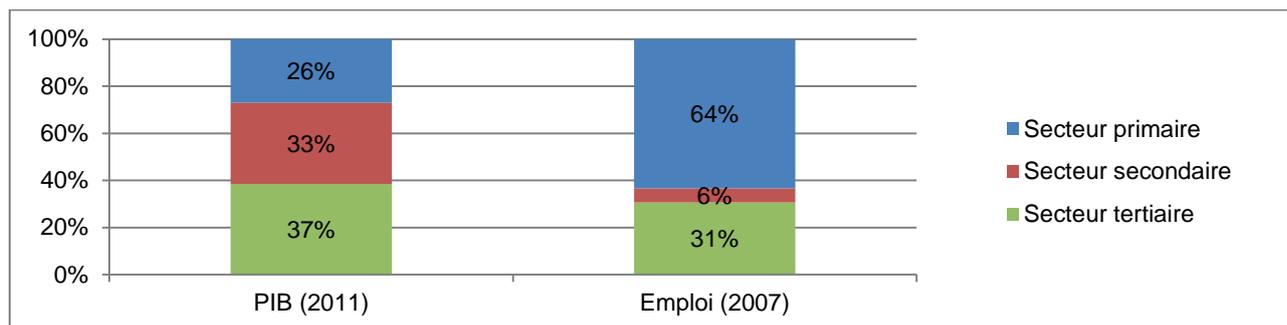
⁷ Banque mondiale (2013).

⁸ Ibid.

Au-delà de la stabilité politique, la croissance de la Guinée repose également sur la structure de son économie. Pour l'heure, l'économie guinéenne est fortement dépendante du secteur minier qui assure à lui seul 17,5%⁹ du PIB et plus de 75% des recettes d'exportation. La Guinée possède en effet un fort potentiel minier (or, bauxite, diamants, alumine) dont la valorisation et l'exploitation dépendent étroitement des investissements étrangers. La crise politique de 2009 et 2010 qui a fragilisé l'environnement des affaires a eu pour effet de contracter une bonne partie des investissements directs étrangers (IDE) et a eu des répercussions graves sur l'économie guinéenne. Selon les données de la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement (CNUCED), les flux d'IDE entrants se sont chiffrés à 141 millions et 101 millions de \$E.-U. respectivement en 2009 et en 2010 (contre 382 millions de \$E.-U. en 2008). La contribution du secteur minier sur le PIB de la Guinée a ainsi reculé de 6,3% de 2010 à 2011.

Le recul de la production des industries extractives a cependant été compensé par celles des industries manufacturières et du sous-secteur de la construction (19,2% du PIB en 2011, contre 15,7% en 2010), ce qui a permis au secteur secondaire de plus ou moins conserver sa part dans le PIB de la Guinée (33% en 2011 – figure 2). L'industrie ne représente toutefois que 6% des emplois en Guinée. Le secteur tertiaire continue sa croissance grâce au commerce et au transport qui ont bénéficié de la reprise progressive de l'économie guinéenne, avec une contribution de 37% au PIB en 2011 contre 36% en 2010. Par ailleurs, près d'un tiers des employés guinéens travaillent dans le secteur des services. Le secteur primaire a quant à lui enregistré une croissance de 3,6%¹⁰ grâce à un effort soutenu en matière de développement agricole et à des conditions météorologiques favorables. Cependant, la participation du secteur primaire à la formation du PIB reste modeste (26%), même si il constitue la première source de revenu de la population rurale et fournit près de deux tiers des emplois (64%).

Figure 2. Contribution des principaux secteurs aux PIB et à l'emploi



Source : Perspectives Économiques en Afrique – Guinée (2012) et données du Ministère de l'économie et des finances (Emploi).

La contribution du secteur de l'industrie et notamment du sous-secteur minier sur le PIB représente un réel atout pour la Guinée. La relance de l'économie guinéenne repose en grande partie sur la redynamisation du secteur notamment par le lancement de nouveaux projets miniers. Aussi, la poursuite des réformes dans le secteur agricole devrait permettre au pays de diversifier son économie et d'accroître ses revenus à l'exportation. Aujourd'hui, les défis restent nombreux quant à l'amélioration de l'environnement des affaires en Guinée. Les difficultés en matière de création et de maintien des entreprises favorisent en effet l'épanouissement du secteur informel qui emploierait entre 45% et 80% de la population active et représenterait la moitié du PIB.

2. Structure commerciale

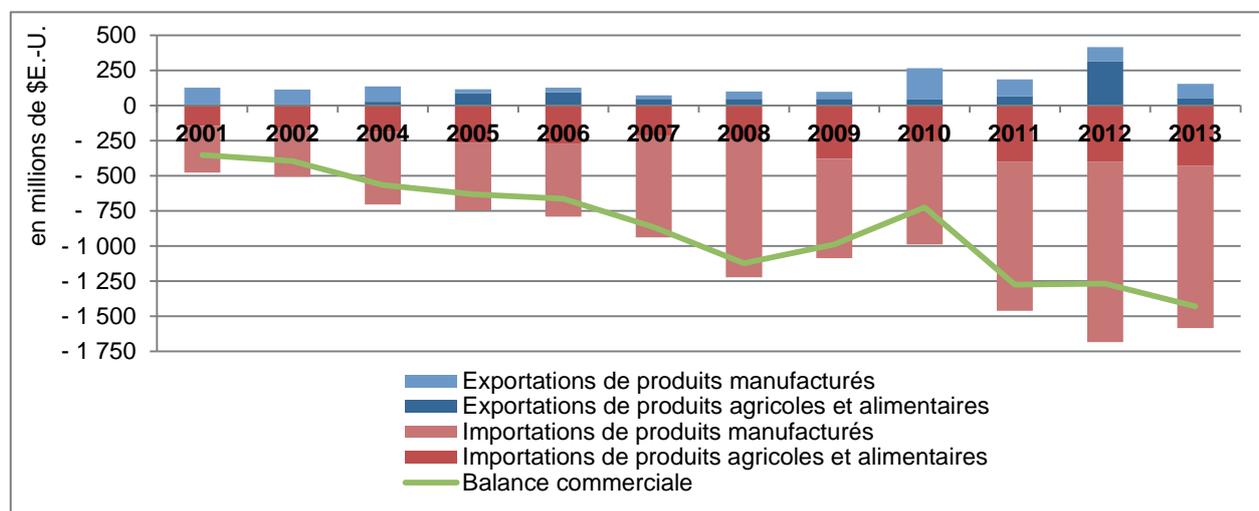
Bien que le secteur minier reste prépondérant dans les exportations de la Guinée, l'étude suivante ne comprend pas les données sur les minerais. Les entreprises minières font généralement partie de groupes internationaux dont les démarches d'exportation diffèrent de celles des entreprises locales. L'enquête sur les mesures non tarifaires exclut donc les produits miniers. Le chapitre suivant fait le point sur les 13 secteurs couverts par l'enquête regroupés entre les secteurs agricoles et manufacturiers.

⁹ Perspectives Économiques en Afrique – Guinée (2012).

¹⁰ Ibid.

Ainsi, la balance commerciale de la Guinée (hors minerais, armes et munitions) connaît un déficit structurel depuis plusieurs années. Sur la période 2001-2013, les exportations ont en effet enregistré une hausse de seulement 23% alors que les importations ont vu leur valeur quasiment tripler (figure 3). En 2011, le déficit de la balance courante atteignait 1,28 milliards de \$E.-U., soit environ 25,6% du PIB.

Figure 3. Évolution du commerce extérieur entre 2001 et 2011 (en millions de \$E.-U.)



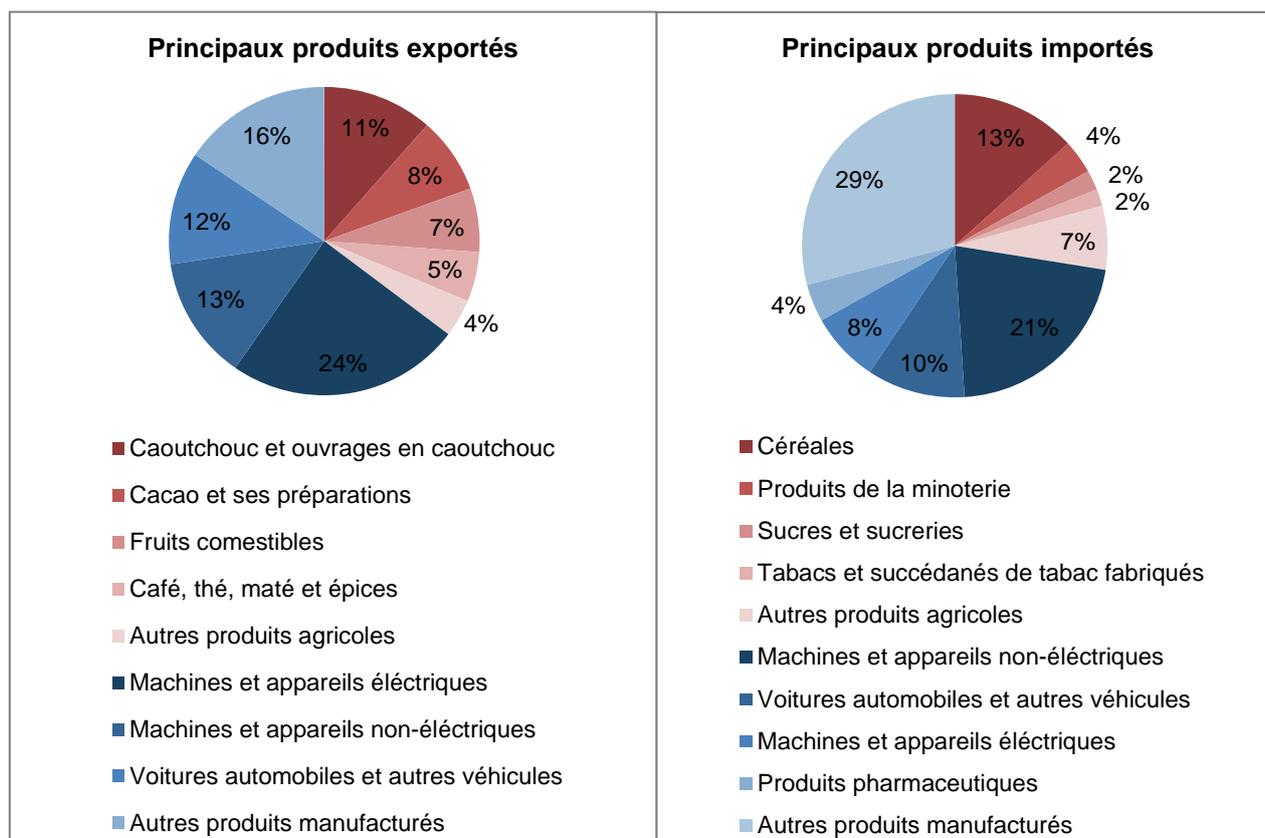
Source : calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2011, à l'exclusion des armes, des munitions et des minerais.

Le déficit structurel de la balance courante résulte avant tout d'une faible performance du secteur agricole à l'exportation. La valeur des exportations en produits agricoles et alimentaires n'a pas dépassé les 100 millions de \$E.-U. sur la période 2001-2013 (sauf en 2012 grâce à une forte augmentation des exportations de cacao), face à des importations en constante hausse et qui ont atteint 403 millions de \$E.-U. en 2011. En 2011, le secteur n'a contribué qu'à 35% du total des exportations guinéennes. Cela s'explique notamment par la forte concentration des exportations (31%) sur quelques produits de rente, dont le caoutchouc (notamment le caoutchouc naturel), le cacao, les fruits et le café (figure 4). Expédiés sous forme brute, les rendements à l'exportation de ces produits sont non seulement relativement faibles mais ils sont plus sensibles que d'autres à la concurrence et à l'évolution des prix sur le marché international.

Alors que les exportations du secteur agricole sont peu diversifiées, les importations concernent plusieurs produits dont les volumes et les valeurs sont en constante hausse. Les céréales, en particulier le riz, et les produits issus de la minoterie constituent la principale importation de la Guinée pour le compte du secteur agricole et agroalimentaire. La Guinée reste fortement dépendante des marchés étrangers pour couvrir les besoins nationaux en riz dû entre autres au faible rendement des terres cultivées. En 2011, les céréales et les produits de la minoterie constituaient 17% des importations totales de la Guinée, soit 62% des importations du secteur agricole.

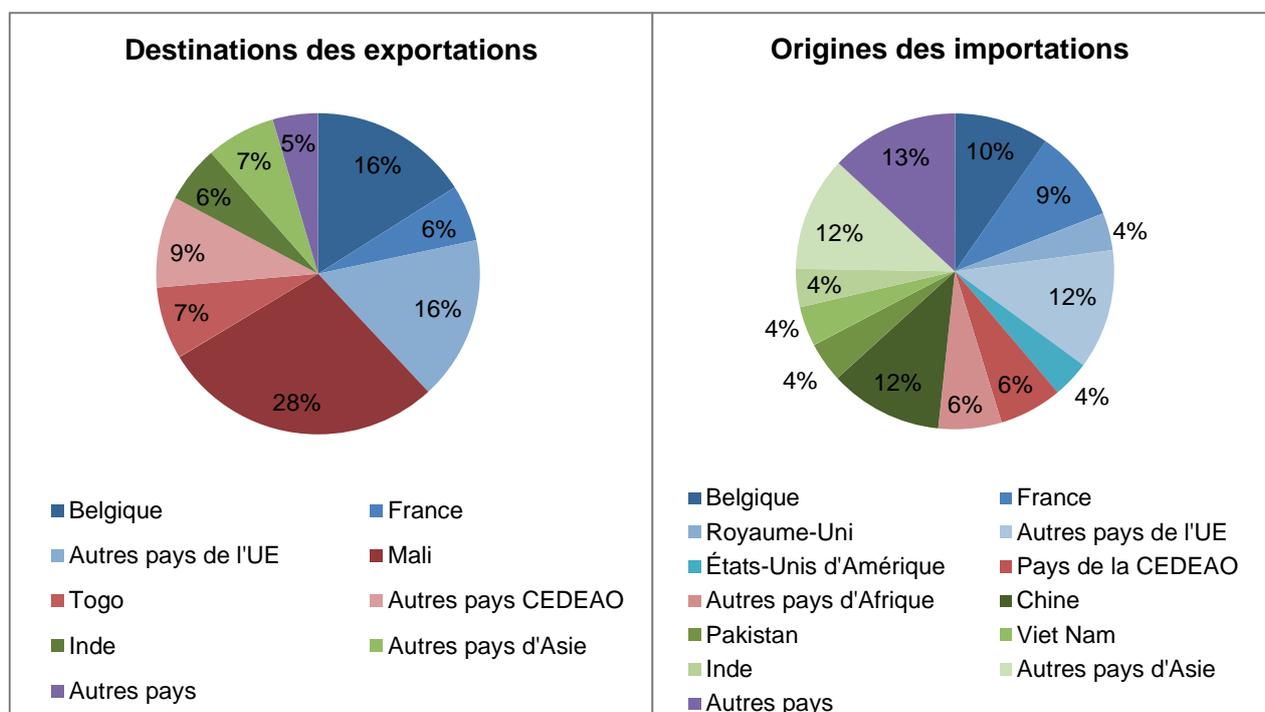
La Guinée réalise également d'importants déficits dans le secteur manufacturier. La majorité des produits importés sont des machines et équipements dont la valeur à l'importation a connu une hausse sur la période 2001-2013. En 2011, la Guinée a importé environ 574,5 millions de \$E.-U. de machines, équipements et produits électroniques (39% des importations totales), et n'en a exporté que 93,7 millions de \$E.-U. La plupart des machines, véhicules et leurs composants exportés transitent uniquement par la Guinée avant d'être écoulés sur les marchés des pays de la sous-région comme le Mali.

Figure 4. Exportations et importations guinéennes par secteur



Source : calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2011, à l'exclusion des armes, des munitions et des minerais.

Figure 5. Principaux partenaires de la Guinée à l'exportation et à l'importation



Source : calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2011, à l'exclusion des armes, des munitions et des minerais.

En ce qui concerne les destinations des exportations guinéennes, la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) ainsi que l'Union européenne (UE) représentent les principaux partenaires commerciaux de la Guinée (figure 5). En 2011, 44% des exportations étaient destinées aux pays de la sous-région dont le Mali qui en perçoit 28%. L'UE, en particulier la Belgique et la France, a pour sa part absorbé plus d'un tiers des exportations guinéennes. Les pays d'Asie, notamment la Chine, le Pakistan, l'Inde et le Viet Nam sont les principaux fournisseurs de la Guinée et représentent 36% des importations guinéennes. Par ailleurs, on observe une relation commerciale à deux sens entre la Guinée et les pays de l'Asie qui exportent des produits manufacturés vers la Guinée et en importent des matières premières.

L'analyse de la structure commerciale de la Guinée révèle la faible performance non seulement du secteur manufacturier guinéen mais aussi de son secteur agricole et agroalimentaire. Les deux secteurs ont chacun enregistré un déficit commercial sur la période 2001-2011. Une analyse plus désagrégée au niveau de chaque secteur permettra non seulement de relever le potentiel des principaux produits phares sur lesquels s'appuie le commerce guinéen, mais aussi les principaux facteurs de blocage dont font face les secteurs.

2.1. Importance du secteur agricole et alimentaire dans les exportations guinéennes

Le secteur agricole et agroalimentaire joue un rôle important dans les programmes actuels de relance des exportations de la Guinée. Les défis du secteur sont cependant nombreux afin d'améliorer la compétitivité des produits sur les marchés extérieurs. En effet, le système de production agricole guinéen reste peu développé. Les exploitations familiales détiennent une bonne partie des terres agricoles et pratiquent une agriculture traditionnelle orientée essentiellement vers l'autoconsommation. Le potentiel des cultures agricoles guinéennes à l'exportation est pourtant l'un des plus importants dans la région ouest-africaine. La variété de ses reliefs et de ses climats a donné naissance à différentes zones agro-climatiques qui s'approprient à différents types de cultures comme le café, le cacao, le caoutchouc et le coton. La disponibilité de la Guinée en terres arables est également parmi les plus élevées en Afrique, grâce à son réseau hydrographique particulièrement dense. Aujourd'hui, seule une partie de ces terres est irriguée et suffisamment mise en valeur. Les terres irriguées ne représentent que 10% du potentiel du pays qui est estimé à plus de 350 000 ha. Les terres arables sont quant à elles estimées à 6 millions d'hectares dont seulement 10% sont cultivées annuellement.

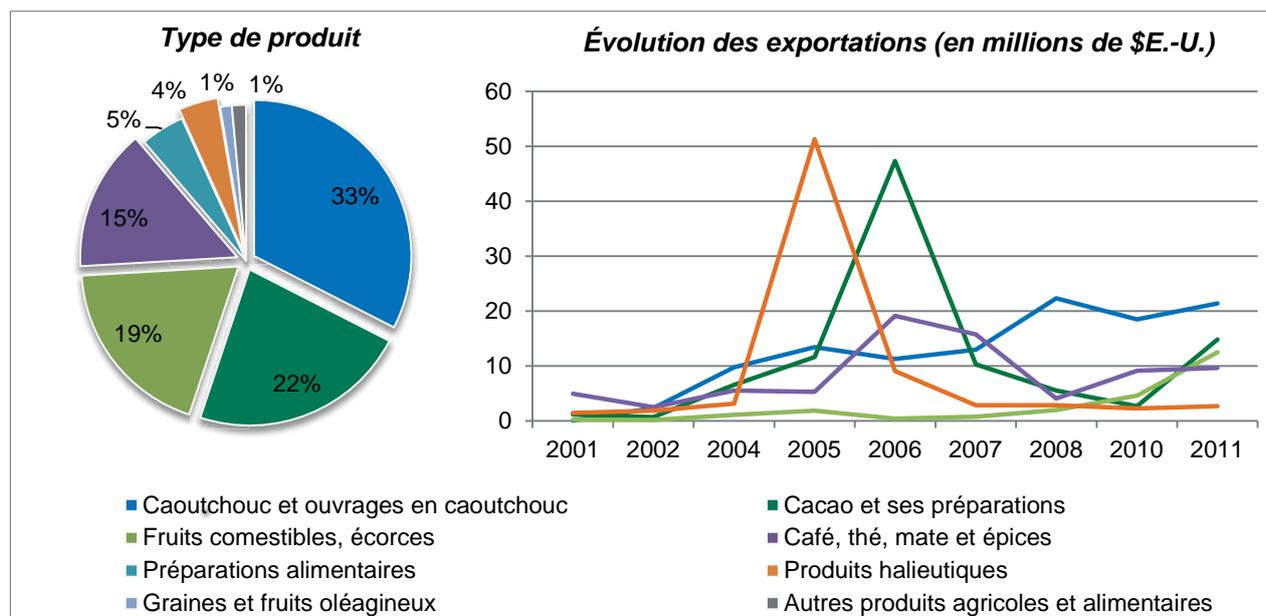
Ainsi, un bon nombre de filières à l'exportation, comme le café et le cacao, souffrent de la faible productivité des exploitations actuelles. Outre des pratiques agricoles non intensive et moderne, la productivité du secteur est ralentie par un manque d'investissement à long terme dans de nouvelles plantations et dans de nouveaux plants à rendements plus élevés. Par ailleurs, de nombreuses exploitants et coopératives de producteurs pâtissent du coût élevé de la normalisation et des exigences sanitaires et phytosanitaires de plus en plus rigoureuses appliquées sur le marché international. Les filières ananas et banane en sont les plus touchées malgré le potentiel de production des entreprises qui composent ces filières. La Guinée a pourtant un avantage comparatif élevé en ce qui a trait au coût de production de fruits qui est de l'ordre de 0,09 \$E.-U. par kilo. Ce coût est de 0,129 \$E.-U. et 0,120 \$E.-U respectivement en Honduras et en Afrique du Sud.

Alors que le secteur agricole emploie près de deux tiers de la population active, elle représente à peine un quart du PIB. Sur le plan commercial, les exportations de produits agricoles et alimentaires ont quasiment stagné à moins de 100 millions de \$E.-U. par an durant la dernière décennie, face à des importations dont la valeur s'est établie à plus de 400 millions de dollars \$E.-U. en 2011. Une situation d'autant plus paradoxale que la Guinée était exportateur net de produits agricoles au début des années 60 et les produits couvraient entièrement les besoins alimentaires du pays et représentaient 60% des recettes d'exportations.

Face à cela, des actions ont été entreprises par le gouvernement guinéen en vue de renforcer les filières à l'exportation et réduire les coûts de production en amont. Entre 2011 et 2013, les investissements effectués dans le secteur agricole, notamment dans le développement de nouvelles cultures, dans la diversification des cultures à l'exportation et dans le renforcement des capacités des producteurs, sont passés de 2% à 20% du budget national.

En chiffre, le secteur agricole représentait 35% de la valeur des exportations guinéennes en 2011 dont les produits phares sont le caoutchouc et les ouvrages en caoutchouc, le cacao, les fruits et le café (figure 6). Le caoutchouc et ses produits dérivés enregistrent les recettes d'exportation les plus élevées, avec une croissance relativement soutenue de la valeur exportée sur la période 2001-2011. La Guinée exporte principalement du caoutchouc naturel vers les marchés de l'UE (France, Espagne, Allemagne), les États-Unis et quelques pays d'Asie (figure 7). Les perspectives de ce secteur sont relativement bonnes dans la mesure où la demande de ces pays en caoutchouc guinéen est en constante progression depuis 2009.

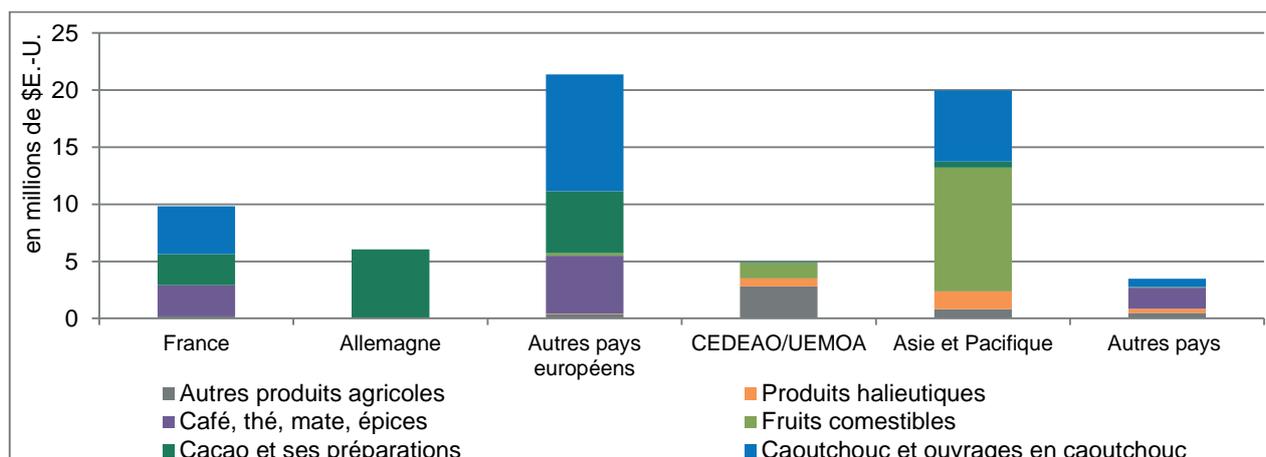
Figure 6. Principaux produits agricoles et alimentaires exportés par la Guinée



Source : calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2011.

Les exportations de fruits sont également en pleine expansion depuis 2007, avec notamment une hausse fulgurante de la demande de l'Inde en noix frais ou séchés produits en Guinée. Le commerce du café, thé, du cacao et des produits de pêche affichent quant à eux des évolutions en dents de scie. La période de croissance qui accompagnait le début des années 2000 a été en grande partie ralentie par la baisse des cours sur les marchés internationaux et une demande de plus en plus accrue des pays partenaires en produits de qualité. Les marchés régionaux et africains constituent aujourd'hui l'un des débouchés potentiels pour le café et les fruits de mer guinéens, des marchés où les exigences sur la qualité des produits sont moins strictes que sur les marchés européens. La Guinée se positionne comme l'un des principaux fournisseurs de café au Maroc et de produits halieutiques au Bénin, au Togo et en Algérie. Enfin, en ce qui concerne le cacao, bien que la valeur exportée se soit peu à peu élevée depuis 2010, la demande des pays partenaires comme l'Allemagne, l'Espagne et les Pays-Bas connaît un recul dû à la baisse de la demande au niveau mondiale.

Dans l'ensemble, l'UE reste toutefois le principal débouché des produits agricoles et alimentaires guinéens en recevant 96%, 81% et 67% des exportations respectivement en cacao, en café, et en caoutchouc et ouvrages en caoutchouc. L'UE et les autres pays européens, avec comme principaux pays partenaires la France et l'Allemagne, dépassent largement les pays asiatiques et les partenaires régionaux de la Guinée. Cependant, cette suprématie ne concerne que les produits de rente comme le café, le cacao et le caoutchouc. En effet, les pays de l'Asie et du Pacifique se hissent à la première place des principaux clients des fruits comestibles et des poissons et crustacés guinéens et accaparent également une grande partie du caoutchouc guinéen exporté. Enfin, les partenaires régionaux notamment le Mali gagnent peu à peu du terrain en ce qui concerne les fruits, les produits de pêche et les autres produits exportés par la Guinée.

Figure 7. Principaux importateurs de produits agricoles et alimentaires guinéens


Source : calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2011.

2.2. Importance du secteur manufacturier dans les exportations guinéennes

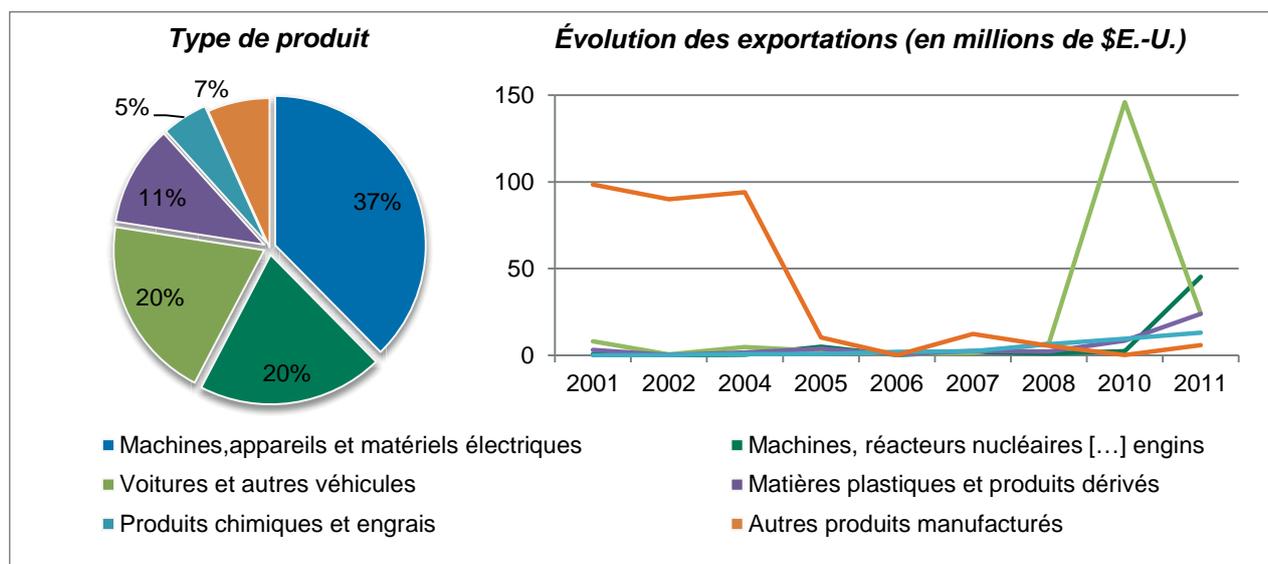
Selon le Ministère du plan de la Guinée, le secteur manufacturier ne représentait que 7% du PIB national en 2011. Ce constat s'explique par le passage d'une économie d'État centralisée vers une économie libérale dont les attentes n'ont pas été comblées en raison d'un certain nombre de facteurs. En effet, ce secteur ne constitue pas un axe prioritaire pour l'État guinéen et ne figure bien souvent pas dans les programmes sectoriels publics. L'investissement dans le secteur dépend quasi exclusivement de financements privés. Les investissements les plus significatifs du secteur manufacturier sont concentrés dans l'industrie alimentaire, la brasserie, la fabrication de boisson non alcoolisée, la minoterie, la production de peinture et de ciment.

Dans les années 1980 et 1990, l'État guinéen a mis en place un certain nombre de politiques pour la relance de l'activité industrielle, dont la privatisation de plusieurs entreprises industrielles et la mise en œuvre en 1992 du Schéma directeur d'industrialisation (SDI). Les résultats de la privatisation ont été mitigés et après une réévaluation des entités notamment au regard de la pérennité de leurs activités de production et leur capacité à payer des frais de cession des actifs de l'État, les entreprises ont été finalement nationalisées en 2011. Le SDI a quant à lui mis en avant 17 filières industrielles ayant des avantages comparatifs dont les corps gras, les médicaments, les matériaux de construction, l'imprimerie et la transformation des métaux. Auparavant, seules quelques filières agro-industrielles ont connu un développement positif mais aujourd'hui, on trouve en Guinée une activité manufacturière dans les secteurs des matériaux de construction (surtout le ciment), l'imprimerie et la transformation des métaux.

En 2011, la valeur totale des exportations de produits manufacturés était 120 millions de \$E.-U. face à des importations qui se sont affichées à plus d'un milliard de \$E.-U. Les échanges commerciaux avec l'étranger ont pratiquement stagné dans la première moitié des années 2000 avant de connaître un bond à partir de 2007. Ce bond s'est pourtant accompagné d'une aggravation du déficit commercial du secteur manufacturier, ce qui signifie que les importations constituent un poids important sur la balance courante du secteur.

L'amélioration durable de la balance commerciale du secteur est donc tributaire d'un effort dans les exportations de produits industriels clés. L'évolution des exportations de la Guinée en parties et composants destinés aux machines et appareils (dans la catégorie machines, réacteurs nucléaires [...] engines) est positive depuis 2008. La demande des principaux clients notamment les pays de la CEDEAO (le Togo, la Sierra Leone, le Mali, le Burkina Faso) ainsi que la Belgique est en croissance depuis 2009. Le marché semble ouvert en ce qui concerne les composants/parties des machines exportés par la Guinée, et des pays comme le Mozambique et les États-Unis font désormais partie des principaux importateurs depuis 2012.

Figure 8. Principaux produits manufacturés exportés par la Guinée



Source : calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2011.

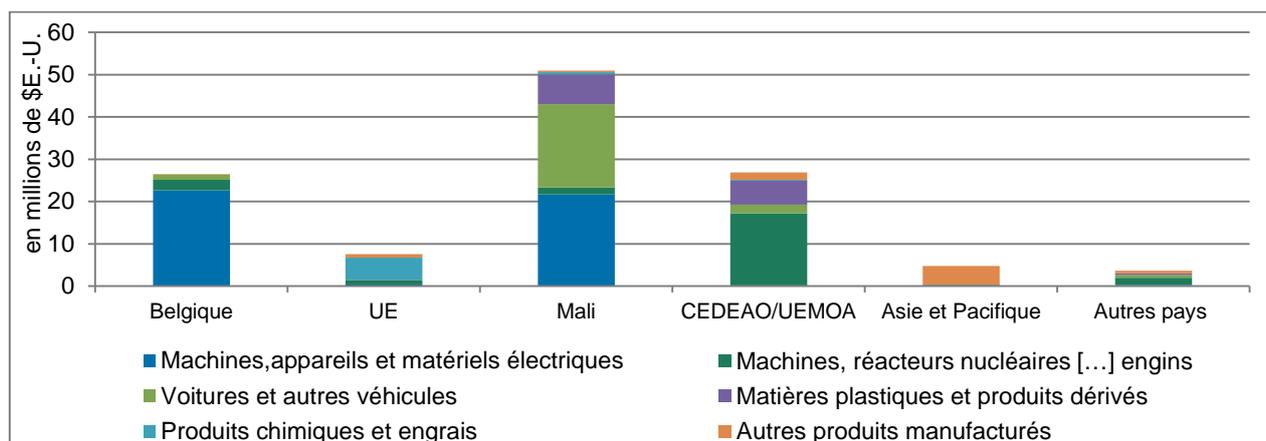
En 2011, les exportations de la Guinée en machines, appareils et matériels électriques ont représenté 37% des exportations totales du secteur manufacturier. Bien que la demande soit en hausse à partir de 2012, les produits concernés ne sont pas les mêmes que l'année précédente. Les appareils de radiodétection et en groupes électrogènes constituaient les produits phares du sous-secteur en 2011, et en 2012-2013, il s'agit plutôt des appareils électriques pour la téléphonie.

Enfin, la valeur des véhicules automobiles destinés au transport des marchandises et exportés par la Guinée a doublé depuis 2010 pour s'établir à 19,5 millions de \$E.-U. durant l'année 2011. Les pays partenaires pour ce type de produits sont tout d'abord le Mali, et ensuite le Libéria et le Portugal ainsi que la Côte d'Ivoire en 2012.

En ce qui concerne les pays partenaires, la CEDEAO est le principal importateur de produits manufacturés guinéens. Le commerce de produits manufacturés avec les pays partenaires de la sous-région est en effet varié, notamment avec le Mali qui est le principal importateur de machines et matériels électriques ainsi que de voitures et autres véhicules. La plus grande proportion de parties et composants exportés par la Guinée et destinés aux machines et appareils est quant à elle attribuée au Togo. Enfin, le Libéria et la Sierra Léone (CEDEAO/UEMOA) sont les principaux importateurs de matières plastiques et produits dérivés.

L'Union européenne se place derrière la CEDEAO en ce qui concerne les importations de produits manufacturés guinéens. Chaque pays de la région semble être un partenaire de la Guinée pour un produit spécifique, notamment la Belgique pour les machines et appareils électriques et l'Italie pour les produits chimiques. Les valeurs exportées pour ces types de produits sont également très fluctuantes. Les relations commerciales tissées avec l'UE dans le secteur manufacturier sont donc assez fragiles.

Les secteurs agricole et manufacturier ne semblent pas encore tirer tous les bénéfices des ressources naturelles du pays afin d'assurer son décollage économique. Les prémices du développement de ces secteurs sont pourtant déjà existantes. Des mesures structurelles comme le maintien d'un cadre macro-économique stable à travers l'assainissement des finances publiques en vue de renforcer le rôle de l'État dans le soutien des entreprises, la promotion des investissements étrangers et le partenariat public-privé, sont des préalables à ce développement. L'amélioration de l'environnement des affaires et des conditions commerciales à travers la résolution des problèmes liés aux obstacles non tarifaires permettront également de renforcer la compétitivité du secteur privé guinéen.

Figure 9. Principaux importateurs de produits manufacturés guinéens

Source : calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2011.

3. Politique commerciale

La période d'instabilité politique et sociale que vient de traverser la Guinée a limité la mise en œuvre des réformes pour l'amélioration des procédures commerciales et des conditions d'investissement. Les initiatives d'incitation des investissements étrangers n'ont pas eu non plus les effets escomptés. Il en est de même pour la participation de la Guinée aux formations techniques fournies par l'OMC. L'Examen de la politique commerciale de la Guinée¹¹ révèle cependant que la conduite d'un régime commercial spécifique à certains produits comme les intrants agricoles et les engrais pourrait avoir des retombées non négligeables sur le renforcement des secteurs productifs, sur la sécurité alimentaire et sur les exportations.

3.1. Accords commerciaux et dispositions tarifaires

La Guinée est membre de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) depuis 1995 et a consenti, dans ce cadre, à un certain nombre de réductions tarifaires envers ses partenaires commerciaux. À ce titre, elle applique aux produits admis sur son territoire le traitement de la Nation la plus favorisée (NPF) avec un taux aligné, depuis 2005, à celui du tarif extérieur commun (TEC) de l'UEMOA et à partir de janvier 2015 au nouveau TEC de la CEDEAO. Aujourd'hui, la moyenne simple de ce taux est de 12%, avec une variation de 0 à 20%. Une nouvelle catégorie de produits a été introduite dans le TEC de la CEDEAO et sera couverte par un cinquième taux de 35% applicable dès janvier 2015. En ce qui concerne les droits de douanes consolidés, tous les produits agricoles importés par la Guinée et un tiers des produits non agricoles sont aujourd'hui soumis à des taux plafonds. La moyenne des taux consolidés est de 39% pour les produits agricoles et 11% pour les autres catégories de produits. En tout, 41% des lignes tarifaires de la Guinée ont été consolidées. Par ailleurs, la Guinée n'est membre d'aucun accord plurilatéral signé au sein de l'OMC.

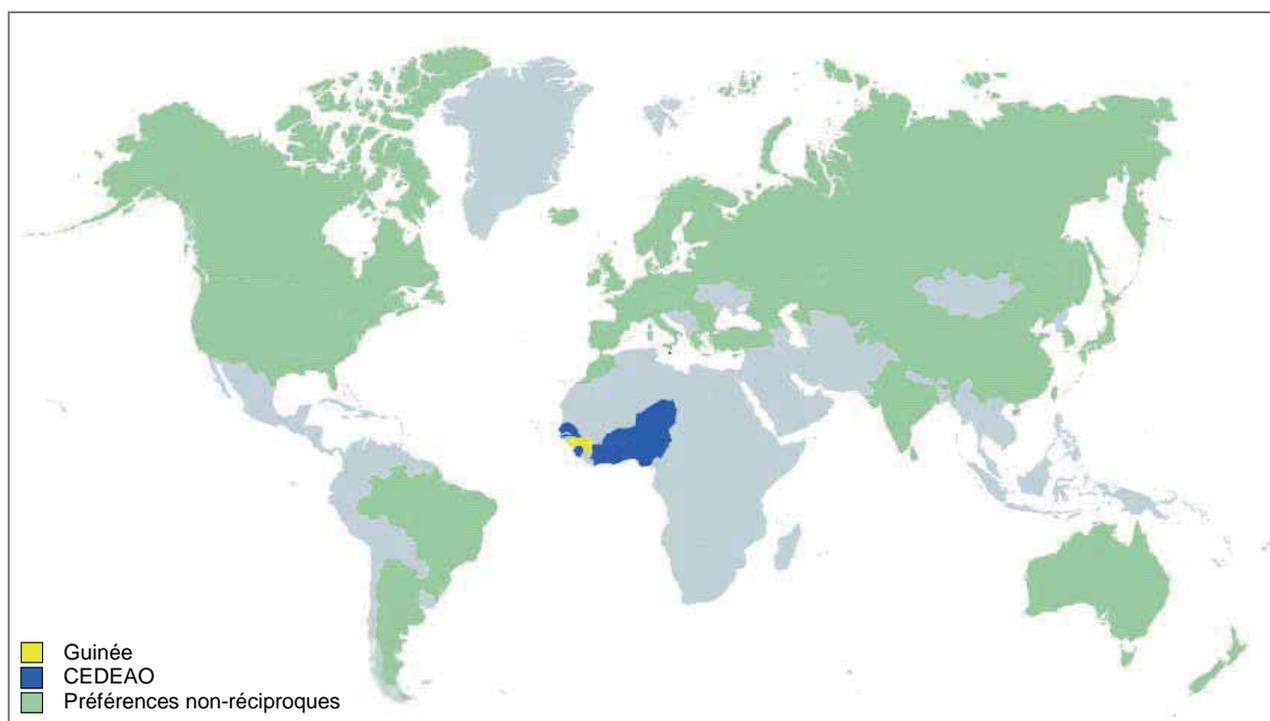
Dans le cadre de ces relations commerciales avec l'Union européenne, la Guinée a signé les Accords de partenariat économique (APE) entre l'UE et 16 États de l'Afrique de l'Ouest en juillet 2014 après une longue période de négociations. Ces accords sont une extension des APE signées entre l'UE et les pays de l'Afrique Caraïbes Pacifique (ACP) et tiennent compte des dispositions prises par les pays membres dans le cadre de leur intégration régionale. Ces accords ont prévu, sur une base non réciproque, l'admission en franchise de droits des produits non agricoles et un certain nombre de produits agricoles exportés par les pays d'ACP vers l'UE. En outre, en tant que pays moins avancé (PMA), la Guinée bénéficie de l'initiative « Tout sauf les armes » qui admet les produits des PMA sur les marchés européens en franchise des droits de douane.

¹¹ Examen des politiques commerciales de la Guinée, Banque mondiale (2011).

Sur le plan régional, la Guinée est membre de la Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) dont le schéma de libéralisation des échanges prévoit l'exonération des droits de douanes et des taxes d'effet équivalent sur certains produits agréés entre les seize pays membres. Le pays a également signé des accords commerciaux, sans préférence tarifaire octroyée par la Guinée, dans le cadre de l'Organisation de la conférence islamique (57 pays), l'Union du Fleuve Mano (4 pays), et l'Autorité du Bassin du Niger (8 pays).

Au niveau bilatéral, la Guinée a une convention commerciale et tarifaire avec le Maroc qui porte sur l'exonération des droits de douanes et des taxes d'effet équivalent pour certains produits. Le pays dispose aussi d'accords commerciaux, sans préférence tarifaire octroyée par la Guinée, avec la Côte d'Ivoire, la Chine, l'Égypte, la Gambie, le Sénégal, la Tunisie, la Turquie et l'Ukraine.

Figure 10. Accords commerciaux et préférences octroyées à la Guinée



Source : Illustration de l'ITC sur la base des données de Market Access Map, 2012.

Note : Ce graphique représente la situation en novembre 2012 selon les informations collectées par l'ITC. Les préférences non réciproques sont accordées à la Guinée parmi d'autres, dans le cadre du Système généralisé de préférences (SGP). En plus du régime SGP, le Maroc octroie des préférences tarifaires dans le cadre de la Convention Commerciale et Tarifaire Maroco-Guinéenne.

En plus des tarifs douaniers, la Guinée prélève également un ensemble de redevances, de taxes et autres mesures para-tarifaires sur les importations ce qui relèvent les taux généralement appliqués. La consolidation de ces droits et taxes au taux zéro a été effectuée pour plus de mille lignes tarifaires. D'autre part, bien que le pays n'ait notifié aucune mesure au titre de l'Accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC) et sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), certaines mesures restent encore en vigueur en vertu de ces accords. Il existe une normalisation du système mais très lente due au manque de ressources humaines et au manque d'investissement dans l'infrastructure de certification de conformité.

Enfin, il est prélevé sur les produits de la Guinée et les réexportations de biens d'origine étrangère « nationalisées par le paiement des droits et taxes », jusqu' à 5% comme droits d'exportation. Pour éviter une hausse excessive des prix de certains produits, leur exportation demeure interdite.

3.2. Principales préférences accordées aux exportations de la Guinée

En ce qui concerne les préférences accordées aux produits guinéens, les exportations guinéennes de produits sur le marché de l'Union européenne, ainsi que vers les pays de l'OCDE, continuent de bénéficier de la franchise des droits de douane et d'autres impositions sans réciprocité. Les exportations de produits agricoles vers le Maroc et l'Inde sont pour leur quasi-totalité effectuées en 2011 en franchise de droits de douanes, alors que l'Algérie pratique un taux NPF de 30% sur tous les produits. Concernant les produits manufacturés, la franchise de droits de douanes est appliquée par les principaux partenaires à l'exception de l'Inde qui n'exonère que 66% des produits importés (Tableau 1). Enfin, il convient de souligner que les produits guinéens bénéficient d'un accès préférentiel non réciproque aux marchés des États Unis dans le cadre de la Loi pour la croissance et les opportunités en Afrique (LCOA-AGOA).

Tableau 1. Tarifs appliqués par les principales destinations

Principaux marchés de destination (2009)		Droit NPF du commerce en ligne tarifaire, moyenne pondérée ^{a/}	Tarif préférentiel, moyenne pondérée ^{b/}	Importation en franchise de droits, en termes de valeur ^{b/}
Produits agricoles	1. Union européenne	0,1%	0,0%	100,0%
	2. Maroc	10,0%	0,3%	96,3%
	3. Inde	0,1%	0,1%	99,6%
	4. Algérie	30,0%	30,0%	0,0%
	5. Égypte	0,0%	0,0%	100,0%
Produits manufacturés	1. Union européenne	0,2%	0,0%	100,0%
	2. Inde	0,8%	0,8%	66,2%
	3. Fédération de Russie	0,0%	0,0%	100,0%
	4. Ukraine	0,0%	0,0%	100,0%
	5. États-Unis	0,0%	0,0%	100,0%

Source : OMC, ITC, CNUCED. Profil tarifaire dans le monde 2011.

^{a/} Les moyennes pondérées des taux tarifaires sont calculées sur la base de la valeur actuelle des échanges bilatéraux comme étant reportés par les pays importateurs.

^{b/} Le calcul des préférences tarifaires porte sur les lignes tarifaires potentiellement éligibles dans le cadre des accords commerciaux pertinents.

4. Stratégie nationale de promotion et de facilitation des échanges

Les élections démocratiques de novembre 2010 ont marqué le premier pas vers la normalisation de la situation politique et économique de la Guinée. La mise en place d'un environnement favorable au développement du secteur privé est parmi les priorités du nouveau gouvernement tel qu'il est énoncé dans le dernier Document de stratégie de la réduction de la pauvreté (DSRP III) pour la période 2013-2015¹². Les priorités énoncées dans le cadre de ce programme à moyen terme reposent sur les objectifs déjà formulés dans le DSRP I et le DSRP II, notamment la promotion et la modernisation du commerce.

4.1. Principales politiques de développement économique et commercial

La stratégie de développement telle que définie dans le DSRP de la Guinée, vise à faire du commerce un élément moteur de la croissance.

En tant que PMA, la Guinée bénéficie du Cadre intégré financé par la Banque mondiale pour l'assistance technique liée au commerce. L'Étude diagnostique sur l'intégration du commerce (EDIC) est la première étape du processus de mise en œuvre du Cadre intégré. Elle a permis d'analyser la politique commerciale de la Guinée et d'identifier les secteurs à fort potentiel d'exportation ainsi que les contraintes à leur compétitivité sur le marché international. L'EDIC et la matrice d'actions qui en découlent ont été validées

¹² Guinée : Stratégie de réduction de la pauvreté, rapport du FMI (juillet 2013).

par le gouvernement guinéen en 2003 et les recommandations ont été introduites dans le DSRP II. Une actualisation de l'EDIC a été prévue en 2007 mais a été repoussée. La mise à jour de l'EDIC est aujourd'hui en cours après son approbation en 2013. La mise en œuvre de l'EDIC par la Banque mondiale ainsi que la réforme de la politique commerciale de la Guinée devront permettre de soutenir le programme de croissance du gouvernement énoncé dans le DSRP III.

La Guinée bénéficie également du Cadre intégré renforcé (CIR), qui aide les pays les moins avancés (PMA) à jouer un rôle plus actif dans le système commercial multilatéral. Le CIR est un programme multi-donateurs qui vise, plus largement, à favoriser la croissance économique et le développement durable. En 2010, la Guinée a soumis une première ébauche du projet de la Catégorie 1 qui vise à renforcer les capacités de l'Unité nationale de mise en œuvre (UNMO) qui est la structure permanente de gestion, d'analyse et d'exécution du CIR. Les membres de ce comité ont été nommés en 2011 et en 2012 et ont suivi une série de formations notamment en gestion et en évaluation de projets. Aujourd'hui, la Guinée met également en œuvre le projet de Catégorie 2, qui vise notamment au développement de la filière mangue et au renforcement des infrastructures telles que les laboratoires pour l'analyse des produits¹³. D'autres études sont également avancées aujourd'hui, notamment une amélioration de l'accès au financement des agriculteurs guinéens en partenariat avec les institutions de microfinance¹⁴. Enfin, des études de marché pour la filière mangue ainsi que pour l'amélioration des normes des produits sont aujourd'hui menées en collaboration avec l'ITC et le Comité de liaison Europe – Afrique – Caraïbes – Pacifique (COLEACP).

Par ailleurs, la Guinée est l'un des pays bénéficiaires des Programmes de renforcement des capacités commerciales (PRCC1 et PRCC2), qui ont pour objectif d'améliorer les capacités d'exportation et d'assister techniquement les producteurs. Financée par l'Agence française de développement (AFD), la première phase du projet a permis à la filière de pommes de terre de tripler sa production. Les exportations sont destinées aux pays partenaires de la sous-région. D'autres produits agricoles, notamment le café, le cacao, le fonio et le beurre de karité ont également bénéficié de l'appui du PRCC1 dans le cadre de la promotion du commerce équitable. Mené par la CNUCED et l'ITC, le PRCC2 a été conduit auprès de neuf entreprises productrices et exportatrices de produits agricoles.

4.2. Renforcement des capacités des institutions d'appui au commerce et soutien aux exportateurs

Le Secrétariat de l'OMC est à l'origine de la majeure partie des activités d'assistance technique de renforcement des capacités institutionnelles et humaines de la Guinée en vue de sa participation plus active au Système commercial multilatéral. Depuis 2006, les représentants guinéens n'ont participé qu'à certaines d'entre elles en raison de la situation politique du pays. Parmi les cours figurent 16 séminaires régionaux de formation, 11 séminaires ou ateliers sur les mesures sanitaires et phytosanitaires ainsi que les obstacles techniques au commerce, et 3 cours de politique commerciale à Genève.

En outre, une formation a été dispensée à la Guinée depuis 2006 dans le cadre du projet de renforcement des capacités en négociation commerciale de la CEDEAO. Il en est de même pour le projet Hub & Spokes de l'Organisation internationale de la francophonie (OIF), financé par l'Union européenne, l'Organisation internationale de la Francophonie et le Secrétariat du Commonwealth, et qui vise des objectifs similaires notamment l'amélioration des techniques de négociation commerciale des institutions impliquées dans le commerce dont les ministères et le secteur privé pays bénéficiaires.

4.3. Amélioration de l'environnement des affaires et facilitation commerciale

En 2000, la Guinée a ratifié le traité de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA). Depuis 2002, le cadre juridique des affaires est, en principe, harmonisé avec celui des autres pays de la région par la mise en application des actes uniformes de l'OHADA. Tous les actes uniformes s'appliquent directement, y compris le nouvel Acte uniforme portant sur le droit commercial général du 15

¹³ Discours de Son Excellence Monsieur Marc Yombouno, Ministre du commerce de la Guinée, OMC (juillet 2014).

¹⁴ Ibid.

décembre 2010, le nouveau droit des sûretés, et le nouveau droit des sociétés coopératives. Le Ministère de la justice est chargé de la gestion de l'OHADA en Guinée.

L'UE a financé un projet d'amélioration des services de douanes permettant l'achat d'équipements nécessaires à la migration de l'ancien système de dédouanement Sydonia, vers le nouveau Sydonia++, plus performant. Le financement par l'UE d'une étude portant sur la détermination de l'impact de l'Accord de partenariat économique (APE) entre la Région de l'Afrique l'ouest et l'UE sur l'économie guinéenne, est également en cours.

Le Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce (FANDC) a également financé un système de contrôle de la sécurité alimentaire dans le secteur des exportations des fruits tropicaux et formé un groupe d'experts pour aider les entreprises à mettre en place des systèmes de contrôle en interne.

Chapitre 2 Méthodologie et mise en œuvre de l'enquête en Guinée

Ce chapitre décrit la mise en œuvre de l'enquête en Guinée et la méthodologie qui a été utilisée. La méthodologie comprend une partie fondamentale commune à tous les pays enquêtés et une partie adaptée aux spécificités de ces derniers. Cette dernière permet une certaine flexibilité afin de répondre aux exigences et aux besoins de chaque pays participant et est définie en collaboration avec les instances et partenaires locaux. De plus amples informations sur la méthodologie globale des enquêtes MNT figurent en appendice I, notamment sur le processus d'enquête et la technique d'échantillonnage. Les classifications utilisées pour catégoriser les mesures non tarifaires ainsi que les obstacles procéduraux qui peuvent y être associés sont présentées respectivement en appendice II et III.

1. Spécificité méthodologique de l'enquête en Guinée

La Guinée fait partie des 20 pays en développement qui ont bénéficié de la première phase du projet de l'ITC sur les mesures non tarifaires (MNT), et le 4^{ème} pays membre de la CEDEAO après le Burkina Faso, le Sénégal et la Côte d'Ivoire. En Guinée, l'enquête a été réalisée en collaboration avec le Ministère du commerce et la Direction générale des douanes qui ont fourni des éléments préparatoires à l'enquête, notamment la population de l'enquête.

1.1. Population cible et registre d'entreprises

L'enquête porte sur les entreprises exportatrices et importatrices qui sont légalement enregistrées en Guinée, quels que soient leur taille et le type de propriété (entreprises nationales ou à propriété étrangère). Le secteur informel n'est pas inclus dans l'enquête. Par ailleurs, l'enquête vise à couvrir au minimum 90% des exportations totales du pays et inclut tous secteurs¹⁵ représentant plus de 2% des exportations. Pour cela, l'économie est divisée en 13 secteurs qui vont des produits agricoles frais, aux produits chimiques ou encore aux textiles. Les armes, munitions et minerais sont exclus du champ de l'enquête car leur commerce est soumis à des règles particulières.

La sélection des secteurs couverts, la définition de l'échantillon et la mise en œuvre du terrain dépendent fortement du registre disponible d'entreprises. En Guinée, le registre a été constitué sur la base d'informations recueillies auprès du Ministère du commerce, du Guichet unique, de la Direction générale des douanes (Direction des impôts), des différentes confédérations patronales, et des sites internet spécialisés.

La qualité et la couverture des données collectées étaient cependant très variées selon les sources d'information. En outre, les coordonnées d'entreprises et leur secteur d'activité n'étaient pas toujours complètes et/ou à jour. Face à cela, l'équipe d'enquête a d'abord procédé à la fusion des données initiales qui ont ensuite été complétées par une collecte auprès de sources supplémentaires et des missions de terrains dans les différentes zones de concentrations des entreprises. Le registre final ainsi constitué couvre 1129 entreprises exportatrices et importatrices guinéennes. Ce registre fut utilisé pour définir l'échantillon d'enquête.

1.2. Échantillonnage et étapes de l'enquête

La méthodologie globale de l'enquête MNT repose sur une approche dite d'évaluation directe qui consiste en des entretiens conduits directement auprès des exportateurs et importateurs sur leurs expériences face aux réglementations non tarifaires. Cette méthode permet de saisir en détail les mesures et les procédures commerciales qui représentent un obstacle à leurs activités et de remonter jusqu'aux origines des contraintes qui, bien souvent, dépassent le cadre réglementaire. Il est donc primordial que l'échantillon des entreprises sondées soit représentatif du secteur privé du pays afin de pouvoir dresser des conclusions et recommandations pour chacun des secteurs présents au niveau national.

¹⁵ La méthodologie de l'ITC distingue pour cela 13 secteurs au total (cf. appendice I).

Pour ce faire, une première vague d'entretiens est tout d'abord réalisée sur un échantillon représentatif d'entreprises exportatrices et importatrices. Cette étape consiste en des entretiens téléphoniques permettant de distinguer les entreprises qui rencontrent des obstacles au commerce dans les différents secteurs. Des entretiens en face-à-face sont ensuite menés auprès de ces entreprises en vue de saisir les détails des obstacles qu'elles rencontrent.

La population d'entreprises exportatrices et importatrices qui participent à la première étape de l'enquête MNT (les entretiens téléphoniques) est constituée selon une méthode d'échantillonnage aléatoire stratifié. Elle consiste à regrouper préalablement les entreprises contenues dans le registre national selon leur secteur d'exportation et/ou d'importation. Le type et la fréquence des réglementations rencontrées par les entreprises sont en effet souvent liés à la nature des produits qu'elles échangent. Les exportateurs souffrent généralement des mesures appliquées par les pays partenaires qui diffèrent souvent du type de produit exporté. Par conséquent, afin de couvrir les différents cas de mesures non tarifaires qui peuvent affecter les entreprises exportatrices, l'enquête se concentre davantage sur les exportateurs que sur les importateurs. Les importateurs sont quant à eux soumis à des règlements nationaux souvent applicables à l'ensemble des entreprises indépendamment de leur secteur.

Le nombre d'entretiens à réaliser afin d'obtenir des résultats représentatifs par secteur est ensuite calculé pour chaque secteur sur la base du registre d'entreprises (1129 entreprises). En Guinée, 300 entretiens étaient nécessaires pour satisfaire les conditions de représentativité sectorielle. Leur répartition par secteur, par taille et par région sera présentée dans les paragraphes suivants.

Enfin, les entreprises sont interviewées de manière aléatoire dans chacun des secteurs jusqu'à atteindre le nombre estimé d'entretiens représentatifs. Les entretiens téléphoniques visent avant tout à identifier les entreprises qui ont rencontré des obstacles non tarifaires durant les 12 mois qui précèdent l'enquête, et saisissent également des informations complémentaires sur les caractéristiques des entreprises (secteur d'activité, taille, etc.).

La deuxième étape, qui consiste en des entretiens face-à-face, est conduite auprès des entreprises qui ont déclaré faire face à des obstacles non tarifaires. Les informations collectées lors de ces entretiens portent quant à elles sur le type d'obstacles rencontrés mais également sur la nature et le lieu exact du problème. Les entreprises interviewées sont invitées à décrire leurs difficultés pour toutes les transactions réalisées au niveau détaillé des produits et des pays partenaires. Chaque cas d'obstacles énoncé par l'entreprise est analysé par l'enquêteur qui identifie la réglementation effectivement mise en cause ainsi que le type d'obstacle engendré. Ces informations sont ensuite analysées en collaboration avec les experts locaux et présentées, pour le cas de la Guinée, dans les chapitres 3 et 4 du présent rapport.

2. Mise en œuvre de l'enquête

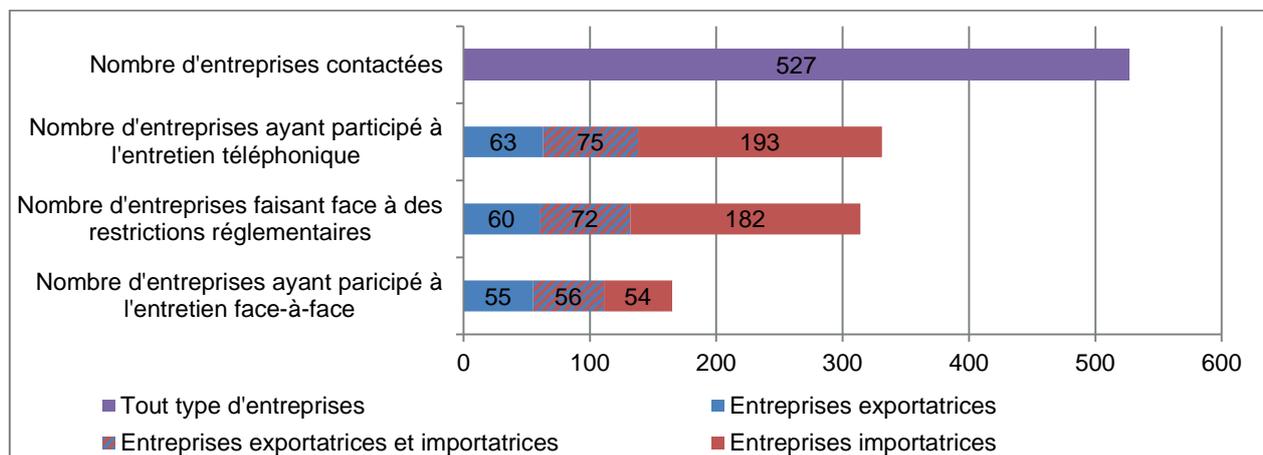
Avec l'appui du Ministère du commerce guinéen, l'enquête sur les MNT s'est déroulée de juin à octobre 2012. Le cabinet Vision Consulting International (VCI) a été chargé de mener les entretiens téléphoniques et en face-à-face auprès des entreprises guinéennes. Les enquêteurs et le personnel d'encadrement ont reçu une formation de 5 jours qui couvre à la fois la classification des mesures non tarifaires (MNT), la méthodologie de l'enquête et l'utilisation des questionnaires d'enquête. Cette formation a abouti sur une phase d'entretiens tests (entretiens téléphoniques et en face-à-face) auprès de quelques entreprises guinéennes afin de familiariser les enquêteurs aux questionnaires et d'adapter, si besoin, le processus d'enquête aux conditions locales.

2.1. Participation à l'enquête

Sur un total de 527 entreprises contactées, 331 ont effectivement participé aux entretiens téléphoniques, soit un taux de participation de près de 63% (figure 11). Parmi les entreprises ayant participé aux entretiens téléphoniques, 58% sont exclusivement importatrices, 19% sont exportatrices, et 23% effectuent à la fois des activités d'importation et d'exportation. Les entreprises exportatrices qui ont participé aux entretiens téléphoniques (en prenant en compte celles qui sont également importatrices) sont au nombre de 138, soit 42% du nombre total des entreprises interviewées.

Parmi les entreprises interviewées par téléphone, 314 rencontrent des obstacles non tarifaires dans leurs activités commerciales. Les entretiens en face-à-face n'ont pourtant été réalisés qu'auprès de 165 entreprises, ramenant le taux de participation à cette deuxième phase de l'enquête à 53%. Néanmoins, l'échantillon pour les entretiens en face-à-face a conservé globalement la même proportion d'entreprises exportatrices que dans le premier échantillon, ce qui a permis d'avoir une bonne représentativité des secteurs guinéens à l'exportation.

Figure 11. Évolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête



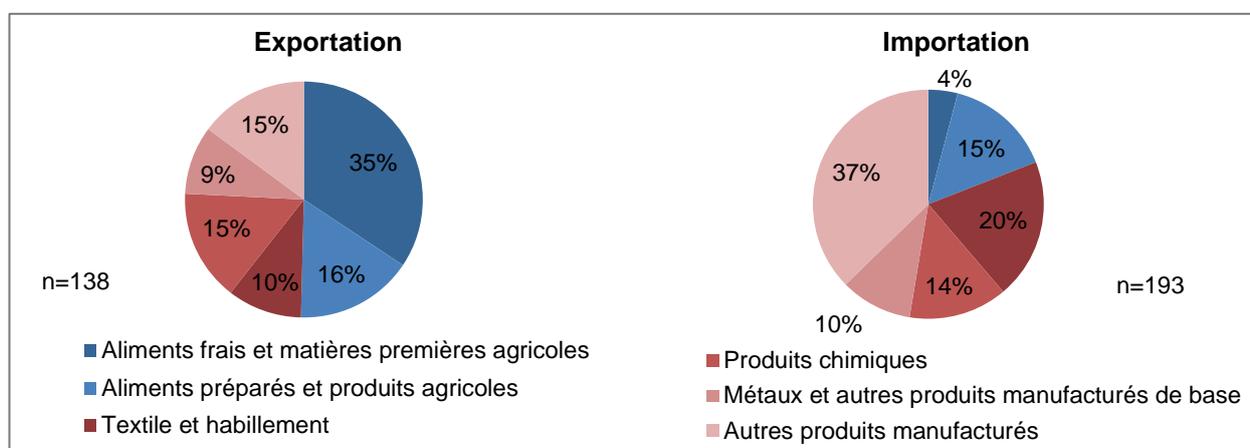
Source : enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Les résultats des entretiens permettent de dresser le profil des entreprises enquêtées notamment l'activité exercée, la taille, la localisation ainsi que l'ancienneté et la répartition de leur capital.

2.2. Profil des entreprises enquêtées

Les entreprises interviewées par secteur se concentrent dans cinq principaux secteurs (figure 12). À l'exportation, les secteurs primaires (agricoles et agroalimentaires) sont largement représentés dans l'enquête en regroupant près de la moitié des entreprises interrogées. La tendance s'inverse à l'importation puisque plus des trois-quarts des répondants sont issus des secteurs manufacturiers avec une prédominance du secteur des autres produits manufacturés (37%) et des produits chimiques (20%). La répartition sectorielle des entreprises exportatrices et importatrices guinéennes interviewées reflète correctement la distribution des secteurs dans la valeur commerciale du pays.

Figure 12. Répartition sectorielle des entreprises interviewées par téléphone

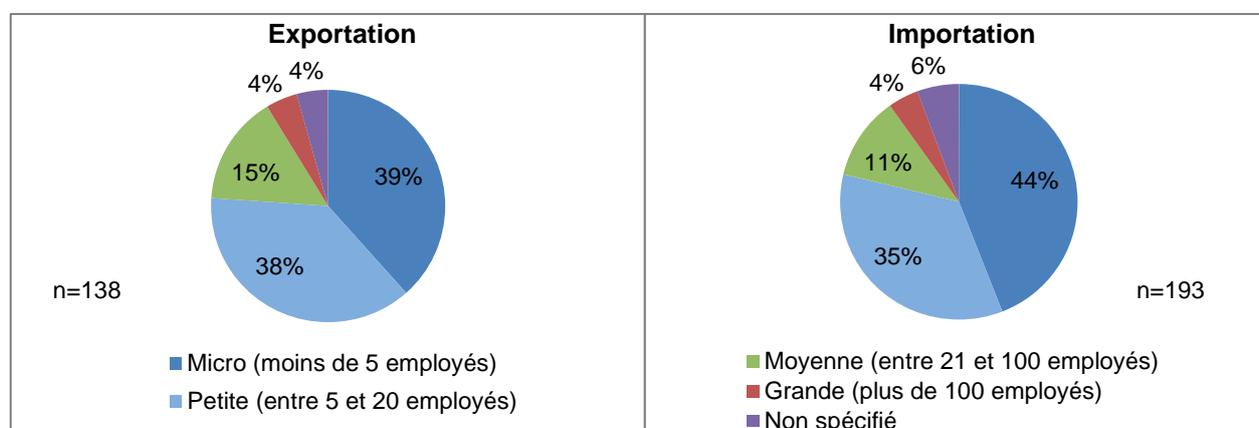


Source : enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

En ce qui concerne la taille des entreprises interviewées, environ neuf entreprises guinéennes enquêtées sur dix sont des microentreprises, des petites entreprises, ainsi que des entreprises de taille moyenne. Selon la classification de la Banque mondiale, ces catégories sont constituées par les entreprises qui occupent moins de 100 employés à temps complet. En Guinée, les très petites ainsi que les petites entreprises sont cependant plus nombreuses que les entreprises de taille moyenne, soit 77% des exportateurs et 79% des importateurs (figure 13).

À l'exportation, la répartition sectorielle des microentreprises et des petites entreprises est assez limitée, puisque ces dernières se rencontrent tout particulièrement dans le secteur des matières premières agricoles (notamment dans la filière du café et des fruits) et du bois et produits en bois. Il en est de même des grandes entreprises (plus de 100 employés) qui sont plutôt concentrées dans les industries de transformation des matières agricoles. Les entreprises de taille moyenne sont quant à elles beaucoup plus réparties entre les secteurs, notamment dans la fabrication textile, les matières premières et produits agricoles et les métaux et matériels de transport. Cette corrélation entre la taille des entreprises enquêtées et leur secteur n'est cependant pas observée du côté des importations.

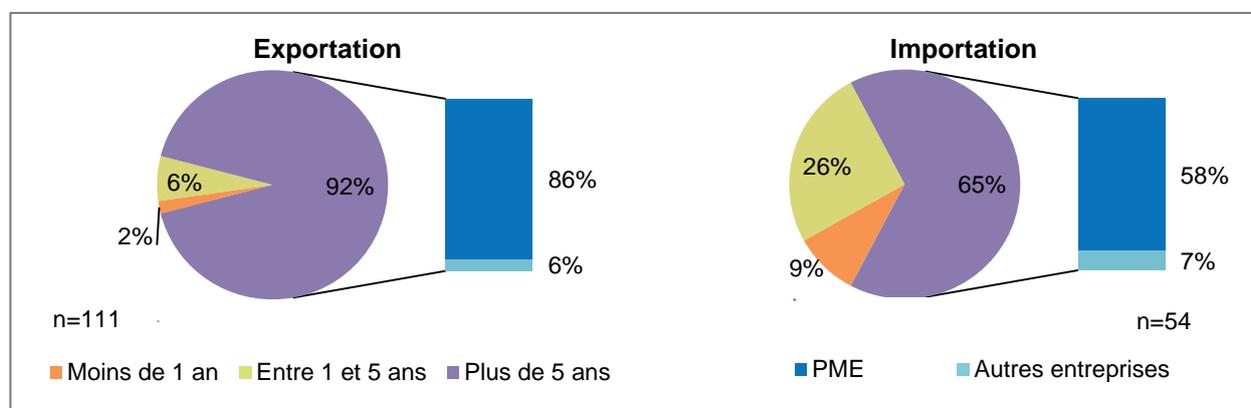
Figure 13. Répartition des entreprises interviewées par téléphone selon leur taille



Source : enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Par ailleurs, la plupart des entreprises enquêtées bénéficie d'une expérience de plus de 5 ans dans le commerce extérieur. Cela est particulièrement vrai des entreprises exportatrices. La grande majorité de ces entreprises sont des PME. De plus, les PME et autres entreprises en Guinée sont quasi-exclusivement détenues par des capitaux nationaux.

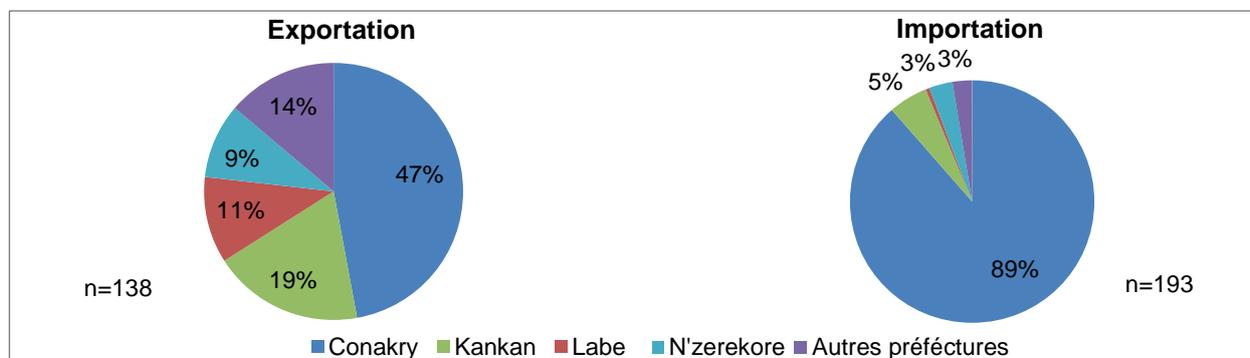
Figure 14. Répartition des entreprises interviewées en face-à-face selon leur âge



Source : enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

En ce qui concerne la répartition géographique des entreprises enquêtées, Conakry étant la principale zone d'activité de la Guinée, la majorité des exportateurs exercent leurs activités commerciales dans la région. Cette localité abrite également les plus grands marchés d'où sa concentration en entreprises importatrices.

Figure 15. Répartition des entreprises interviewées par téléphone selon leur localité



Source : enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Enfin, pour la majorité des entreprises interrogées, les opérations d'importation et/ou d'exportation représentent plus de 50% de leurs chiffres d'affaires.

3. Saisie des données et difficultés lors des entretiens

Les données collectées durant les entretiens nous donnent des informations pertinentes sur les caractéristiques des entreprises enquêtées mais surtout sur les obstacles au commerce qu'elles rencontrent dans leurs activités quotidiennes. Les entreprises doivent également donner les détails sur les produits importés ou exportés touchés par les règlements, en rapportant leur codification SH-6 (Système harmonisé à 6 chiffres) et le(s) pays partenaire(s). L'analyse des données consiste à calculer la fréquence d'une combinaison « produit-partenaire-obstacle » appelé « cas MNT ».

Un cas représente l'unité la plus désagrégée de l'analyse. Chaque entreprise interviewée en face-à-face rapporte au moins un cas de MNT et, le cas échéant, les obstacles procéduraux y étant relatifs. Une entreprise exportant du café vers la France et rencontrant des difficultés dans l'obtention d'un certificat d'origine exigé par le même pays constitue ainsi un cas de MNT. Il en est de même pour une entreprise exportatrice de café vers plusieurs pays mais ayant des difficultés face à une procédure d'inspection nationale. Cette procédure constitue en effet une seule réglementation qui touche le produit indépendamment de sa destination. Cependant, dans le cas où plusieurs pays partenaires appliquent le même type de mesure aux exportations guinéennes, ceci est comptabilisé comme plusieurs cas. La nomenclature relative à la loi du pays importateur peut en effet différer selon leurs spécificités normatives. En suivant la même logique, une entreprise guinéenne important un produit de plusieurs pays et qui fait face à une MNT appliquée par la Guinée est comptabilisée comme un seul cas.

L'enquête de l'ITC ne se focalise pas uniquement sur les MNT imposées par les gouvernements mais cherche également à comprendre les obstacles procéduraux (OP) qui y sont liés lorsque les entreprises doivent s'y conformer. Les OP sont comptabilisés selon la même logique que les MNT. Ces obstacles seront décrits séparément des résultats des MNT, même si dans certains cas les deux types de contraintes sont très corrélés. Par exemple des retards prolongés peuvent être le résultat d'une inspection obligatoire du container. Enfin, la phase finale de l'analyse des données consiste à calculer la fréquence des cas sur plusieurs dimensions, notamment les principaux secteurs retenus dans l'enquête, le type de mesure (nationale ou étrangère) et les pays à l'origine des mesures.

En somme, la méthodologie de l'enquête MNT de l'ITC a été conçue afin de saisir au mieux les différents cas de mesures affectant les entreprises commerciales et la manière dont celles-ci impactent leurs processus d'import et d'export. Les méthodes d'échantillonnage tentent de ce fait de conserver au mieux la représentativité de chaque secteur enquêté au niveau national. Ainsi, la fiabilité de l'enquête dépend

dans une large mesure de la qualité de la base de sondage. Dans de nombreux pays enquêtés par l'ITC, l'échantillon de départ a pourtant fréquemment subi des modifications plus ou moins conséquentes tout au long de l'enquête entraînant des contraintes supplémentaires pour les enquêteurs.

Dans le cas de la Guinée, les bases de données des entreprises à enquêter n'étaient pas suffisamment à jour. Les coordonnées et les adresses des opérateurs, ainsi que des informations globales sur leurs secteurs et leur domaine d'activité, étaient parfois incorrectes et/ou incomplètes. Les enquêteurs ont donc été contraints de compléter les informations manquantes. Les coordonnées téléphoniques et les adresses de certaines entreprises ont été notamment confirmées par d'autres opérateurs au fur et à mesure que l'enquête téléphonique avance.

En dehors des problèmes liés à la qualité du registre d'entreprises, l'indisponibilité et la réticence des entreprises à participer aux entretiens notamment en face-à-face ont été un frein à la mise en œuvre de l'enquête, et a également entraîné un taux de participation relativement bas par rapport à celui des entretiens téléphoniques. Néanmoins le nombre d'entreprises requis pour pouvoir mener une analyse pertinente et objective a pu être atteint et grâce à un échantillon qui a pu couvrir les différents secteurs-clés guinéens à l'exportation comme à l'importation.

Chapitre 3 Expérience des entreprises face aux mesures non tarifaires

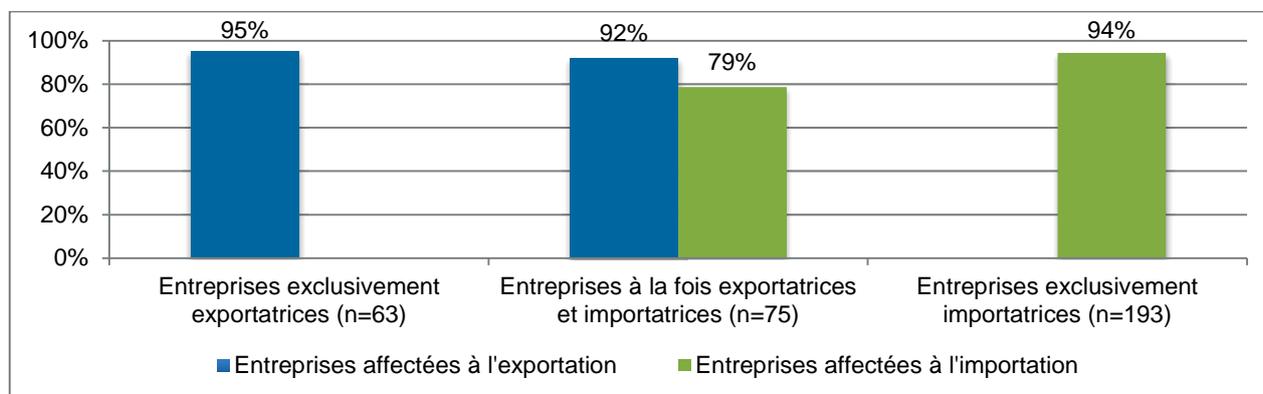
Ce chapitre présente les résultats globaux des entretiens téléphoniques et face-à-face menés auprès des exportateurs et importateurs en Guinée. Une première section présente la perception des entreprises face aux mesures non tarifaires selon leurs caractéristiques (type, taille, localité et secteur d'activité). Les sections deux et trois décrivent ensuite respectivement les principaux obstacles relatifs aux MNT à l'exportation et à l'importation. Une quatrième et dernière section aborde les problèmes relatifs à l'environnement des affaires. Les résultats sectoriels sont discutés dans le chapitre suivant.

1. Perception des MNT selon les types d'entreprises

L'enquête de l'ITC révèle que 95% des entreprises exportatrices et/ou importatrices en Guinée font face à des obstacles non tarifaires. Cette proportion place la Guinée largement au-dessus des pays membres de la CEDEAO (72%) ou de la région d'Afrique subsaharienne (67%). Les pays de la sous-région tels que le Burkina Faso, le Sénégal et la Côte d'Ivoire, ont enregistré respectivement des parts de 60%, 63% et 72% d'entreprises affectées par des MNT contraignantes et d'autres obstacles commerciaux.

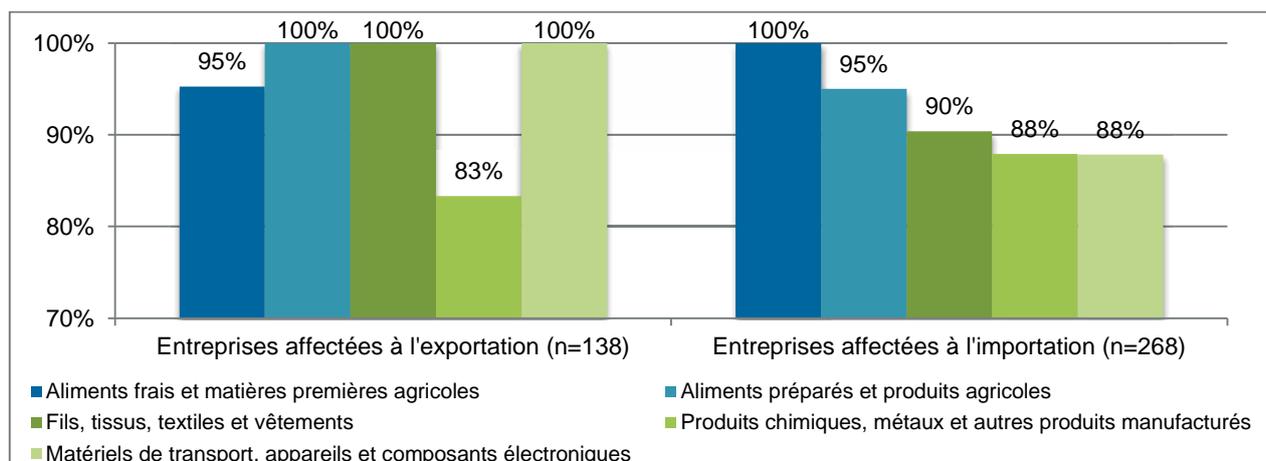
Les données d'enquête nous montrent également que les importateurs guinéens sont autant touchés par les MNT que les exportateurs (figure 16). Les proportions d'entreprises affectées par les obstacles commerciaux sont en effet sensiblement égales dans les deux groupes. Une différence se fait cependant beaucoup plus sentir chez les entreprises guinéennes qui exercent à la fois des activités d'import et d'export. Cette tendance pourrait s'expliquer par l'habitude et l'expertise acquise par les entreprises qui effectuent aussi bien des opérations d'exportation que d'importation.

Figure 16. Part des entreprises affectées par des obstacles relatifs aux MNT selon l'activité



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

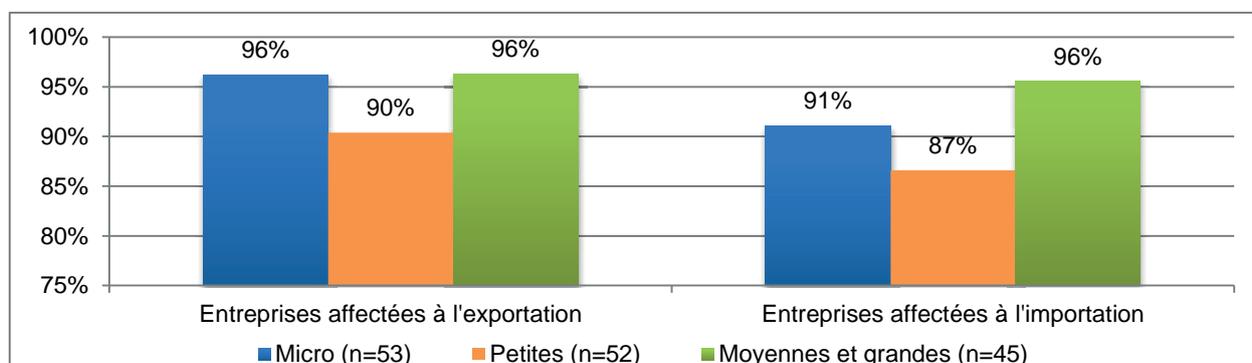
De même que la part des entreprises affectées varie selon leur activité, elle diffère également selon les secteurs. À l'exportation comme à l'importation, les entreprises du secteur agricole et alimentaire sont généralement plus affectées par les réglementations non tarifaires que dans le secteur manufacturier (figure 17). Une analyse plus approfondie révèle cependant que les secteurs les plus touchés diffèrent à l'exportation et à l'importation. Les produits chimiques, les métaux et autres produits manufacturés (en l'occurrence la ferraille et les statuettes en bois) semblent être les produits manufacturés les moins touchés par les MNT ou autres obstacles à l'exportation. À l'importation, les secteurs comme les appareils, équipements et composants électroniques, sont également beaucoup moins affectés. En revanche, tous les exportateurs de produits agroalimentaires interviewés ont reporté des obstacles contraignants, alors qu'à l'importation il s'agit plutôt des entreprises important des produits frais et des matières premières.

Figure 17. Part des entreprises affectées par des obstacles relatifs aux MNT selon le secteur


Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Les entreprises du secteur agricole et alimentaire font généralement face à un éventail plus large de mesures afin de garantir l'innocuité des produits et réduire les risques qu'ils peuvent présenter pour la santé humaine. Imposées par les pays importateurs, les réglementations concernent non seulement le produit en lui-même mais aussi son origine, ses composants, le processus de transformation, le conditionnement, le stockage et le transport. Les exportateurs du secteur manufacturier sont en revanche moins exposés aux réglementations car les produits servent souvent d'intrants dans les pays importateurs. Pour les mêmes raisons, les réglementations guinéennes sont particulièrement présentes pour les produits agricoles et alimentaires entrant sur le territoire. Cette tendance en défaveur des produits agricoles aussi bien du côté des pays partenaires que de la Guinée, se justifie par la volonté de protéger certains marchés et rappelle ainsi le caractère protectionniste que peuvent avoir certaines réglementations.

La prévalence des MNT ou autres obstacles au commerce est aussi fonction de la taille de l'entreprise dans une certaine mesure. Il est toutefois à noter que dans le cas de la Guinée, le caractère généralisé de l'existence des MNT ou autres obstacles au commerce fait que les entreprises de toutes tailles sont largement affectées (figure 18). Les résultats de l'enquête révèlent que les petites entreprises (ayant entre 5 et 20 employés) sont légèrement moins affectées par les MNT et autres obstacles que les autres types d'entreprises. En effet, les petites entreprises sont 90% à rencontrer des MNT ou autres obstacles à l'exportation contre 96% pour les micros entreprises (moins de 5 employés) et les moyennes/grandes entreprises (plus de 20 employés). Les petites entreprises sont également légèrement moins confrontées aux MNT ou autres obstacles à l'importation que les micros et grandes entreprises. Ces résultats indiquent qu'il existe un certain seuil au-dessus duquel une entreprise parvient à mieux échanger, par exemple en raison de sa propension à s'adapter, mais également un plafond où l'entreprise souffre de sa taille, notamment en raison du nombre de marchés ou de produits échangés.

Figure 18. Part des entreprises affectées par des obstacles relatifs aux MNT selon leur taille


Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Enfin, la perception des mesures non tarifaires varient également selon la localité des entreprises. Si à l'importation la localité ne semble pas avoir d'influence sur l'activité des entreprises, à l'exportation, les entreprises de l'intérieur du pays sont d'avantage confrontées à des obstacles non tarifaires que les exportateurs situés à Conakry. Cela pourrait s'expliquer par le fait que les entreprises de la capitale sont plutôt en relation avec les structures centrales et disposent de plus de possibilité de recours et d'un accès plus facile aux compétences leur permettant de lever les obstacles auxquels elles sont confrontées. Il est également important de noter que la localité des entreprises est étroitement liée au secteur d'activité des entreprises. Les entreprises produisant et exportant des produits agricoles, qui sont plus affectés par des MNT, se trouvent généralement hors de la capitale.

2. MNT et obstacles y étant relatifs à l'exportation

Les entretiens téléphoniques ont été conduits auprès de 138 entreprises exportatrices, dont 111 ont participé à un entretien face-à-face. Les entretiens ont permis de relever leurs expériences face aux mesures réglementaires et procédurales auxquelles ils doivent se conformer pour exporter. Les résultats suivants détaillent les mesures contraignantes rencontrées, leur origine (pays partenaires ou Guinée), les obstacles qui y sont liés ainsi que le lieu où ils se déroulent (pays et agences).

2.1. Principales MNT contraignantes et obstacles à l'exportation

Les deux tiers des mesures non tarifaires qui affectent les exportateurs guinéens sont appliquées par les pays partenaires et un tiers par la Guinée. En effet, les pays ont généralement tendance à créer les conditions nécessaires pour faciliter leurs exportations et veilleront, a contrario, à réguler leurs importations. Cependant, bien qu'elles soient deux fois moins nombreuses, les mesures nationales ne sont pas moins à l'origine des restrictions à l'exportation. En effet, nous verrons qu'elles couvrent un ensemble de réglementations qui concernent tous les produits, et un changement dans les dispositions peut donc affecter tous les secteurs à l'exportation. Ainsi, il convient de différencier les types de mesures contraignantes qui touchent les exportations, qu'elles soient rencontrées au niveau national ou chez les pays partenaires.

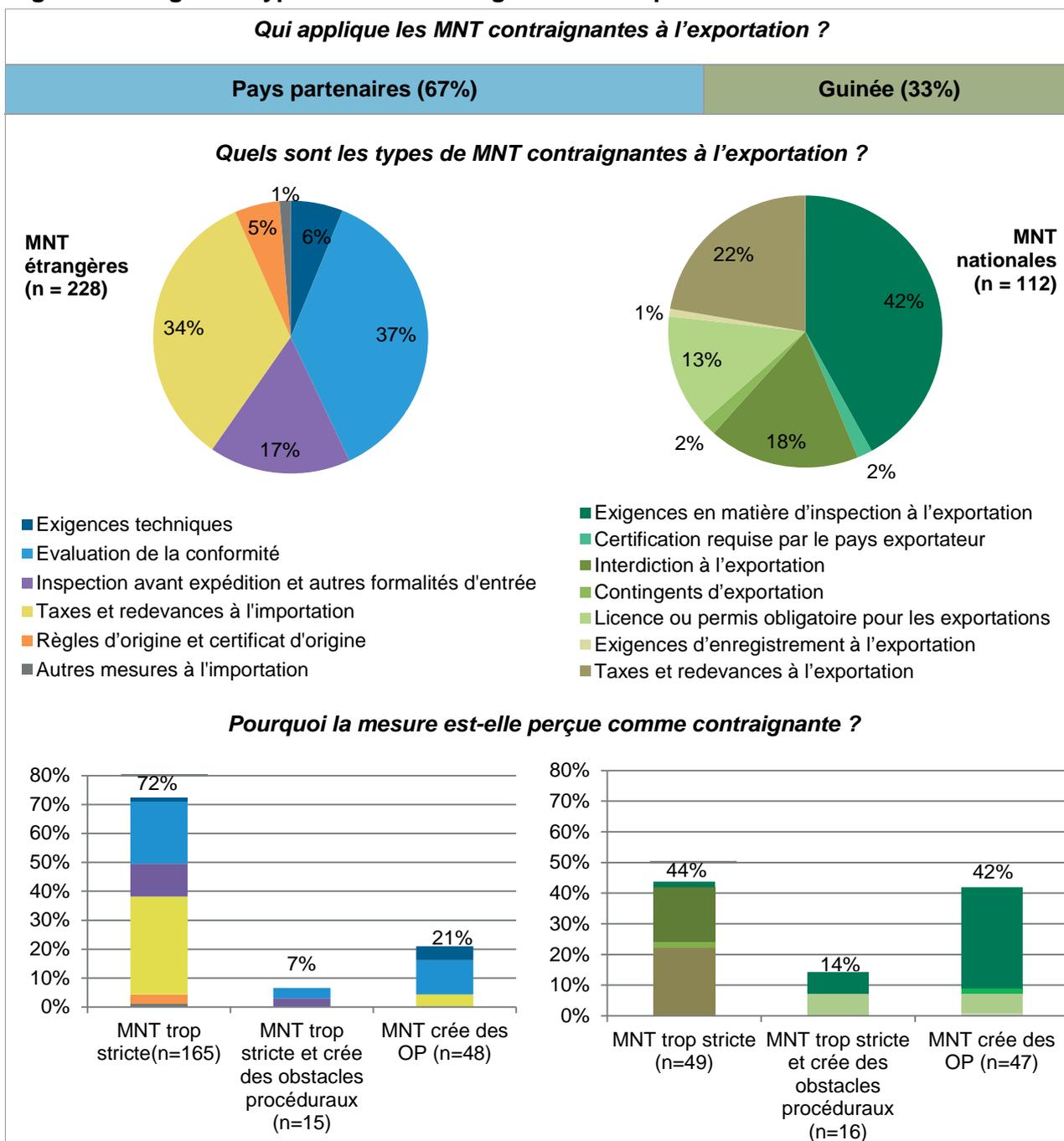
La majorité des mesures étrangères affectant les exportations guinéennes concerne des mesures techniques et des taxes et redevances à l'importation. Les mesures techniques regroupent à la fois les exigences sur les caractéristiques et les spécificités techniques des produits (exigences techniques, 6%) et les procédures de vérification qui déterminent si le produit correspond aux exigences techniques spécifiées (mesures d'évaluation de la conformité, 37%). Les taxes et redevances à l'importation (34%) sont quant à eux des prélèvements appliqués sur les produits, en dehors des tarifs douaniers, mais qui augmentent tout autant le coût des exportations. Enfin, l'inspection avant expédition et les autres formalités d'entrée (17%) concernent les procédures étrangères de contrôle et de suivi des marchandises avant ou au point d'entrée dans les pays partenaires.

Les résultats ont montré que la part des mesures perçues comme strictes par les exportateurs guinéens est relativement élevée. Les exportateurs guinéens interrogés perçoivent les mesures appliquées par les pays partenaires comme trop rigoureuses. Près des trois-quarts de ces mesures (72%) sont en effet contraignantes puisqu'il leur est tout simplement difficile de s'y conformer. Ce constat diffère de la majorité des autres pays dans lesquels une telle étude a été réalisée et où les entreprises considèrent généralement que les MNT sont contraignantes en raison des procédures qui y sont liées et non des règlements en soi. La rigueur des règlements observés en Guinée s'applique notamment aux taxes et redevances à l'importation, mais aussi aux exigences techniques et d'évaluation de la conformité. En effet, ces exigences touchent généralement les produits agricoles et alimentaires. Les pays partenaires mettent en place un ensemble de réglementations visant à réduire les risques que ces produits présentent pour la consommation. Les conditions et procédures qui découlent des réglementations mises en œuvre se révèlent particulièrement difficiles à satisfaire pour les entreprises compte tenu de leur étendue. Elles portent notamment sur la qualité des produits mais aussi leur processus de production, leurs composants ou encore leur conditionnement.

Les mesures nationales contraignantes portent quant à elles principalement sur les procédures d'inspection avant expédition. Les entreprises reprochent cette fois-ci non pas la nature de la réglementation elle-même mais les conditions dans lesquelles celle-ci est mise en œuvre par les autorités

compétentes notamment les comportements arbitraires des agents et les paiements informels qui en découlent. Les entreprises de petite taille en sont donc les plus touchées. Nous verrons dans les paragraphes suivants les différents facteurs ou obstacles procéduraux qui rendent ces mesures contraignantes. Les mesures quantitatives (licences, contingents et interdictions à l'exportation) sont également perçues comme à l'origine de nombreux obstacles procéduraux. Par ailleurs, les taxes et redevances appliquées par la Guinée sur ses exportations, ainsi que les mesures quantitatives (licences, permis, enregistrement) posent problème dans la mesure où elles sont trop strictes ou trop nombreuses. Les prélèvements touchent particulièrement les produits manufacturés, tandis que les autres mesures nationales concernent davantage les produits agricoles et alimentaires.

Figure 19. Origine et type de MNT contraignantes à l'exportation



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

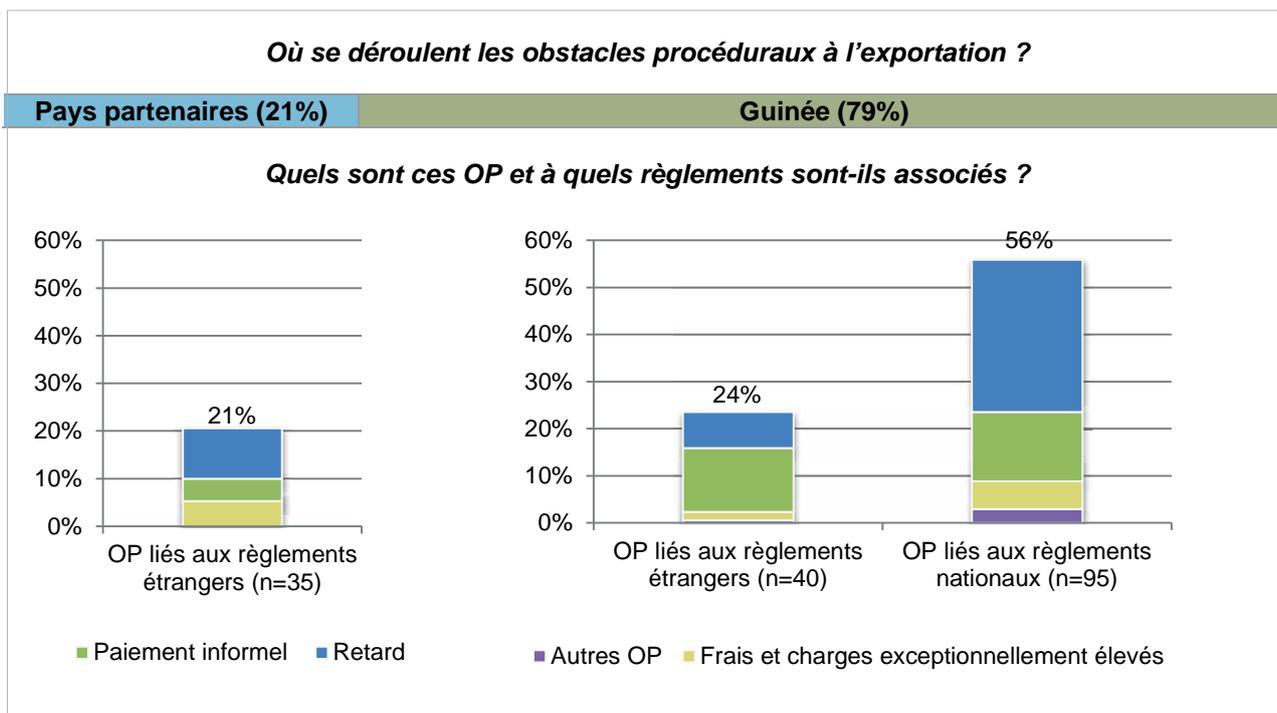
Ainsi, les entreprises sont confrontées à des obstacles à l'exportation en raison non seulement du caractère contraignant des MNT, et donc difficiles à mettre en œuvre, mais aussi des obstacles procéduraux occasionnés par ces MNT. Cette distinction entre obstacles réglementaires (MNT trop strictes) et obstacles procéduraux est primordiale dans l'enquête puisqu'elle permet non seulement de situer de manière exacte l'origine des contraintes perçues par les entreprises, mais également de définir les recommandations et les actions pour en atténuer les effets. En outre, si la mesure pose des difficultés aux entreprises en raison des obstacles procéduraux, par exemple des lourdeurs administratives qui y sont associées, les recommandations peuvent être adressées aux autorités locales qui sont en charge du développement et de la mise en œuvre des règlements nationaux et étrangers. La portée d'une mesure liée à des obstacles procéduraux est donc beaucoup plus étendue en termes d'agences concernées.

En Guinée, bien que la plupart des réglementations contraignantes sur les exportations soient appliquées par les pays partenaires, les obstacles procéduraux sont en majorité rencontrés en Guinée. En effet plus des trois-quarts (79%) des problèmes procéduraux subis par les exportateurs sont observés dans les agences nationales. La majeure partie (70%) des obstacles en Guinée concerne la mise en œuvre des règlements nationaux eux-mêmes.

Les retards et les paiements informels occasionnés par les MNT représentent les contraintes les plus évoquées par les entreprises exportatrices (figure 20). À l'étranger, les retards et les problèmes de paiement sont imputables aux services douaniers des pays partenaires lors des procédures d'inspection et d'enregistrement des marchandises, notamment au Mali, en Côte d'Ivoire et au Burkina Faso. D'après les entreprises enquêtées, ces deux obstacles apparaissent ensemble et sont généralement liés lorsqu'elles doivent remplir certaines formalités au port d'entrée des marchandises. À cela s'ajoute des charges à payer dont le montant n'est pas suffisamment justifié par des textes réglementaires.

En Guinée, les exportateurs dénoncent également les retards dans les procédures nationales d'inspection des marchandises mais aussi d'octroi des licences et des permis d'exportation. Ils impliquent donc les douanes guinéennes mais également plusieurs autres institutions nationales. Les problèmes de corruption quant à eux (paiements de pots-de-vin), sont relativement plus fréquents lors de l'application des mesures étrangères. Ils apparaissent notamment lorsque les entreprises demandent un certificat d'origine ou un certificat phytosanitaire au niveau des ministères guinéens concernés.

Figure 20. Origine et type d'obstacles procéduraux à l'exportation



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Ainsi les obstacles procéduraux en Guinée concernent non seulement la mise en application des règlements nationaux mais aussi celle des règlements étrangers. Ces obstacles remettent en cause l'efficacité des services administratifs guinéens. En effet, la Guinée semble exercer une contrainte et ériger une barrière aux exportations avant même que les marchandises ne franchissent la frontière. Il convient d'examiner de manière approfondie la source de ces obstacles, s'il s'agit notamment d'une mise en application difficile des mesures imposées, d'un manque de compétence des agents responsables, ou dans un contexte beaucoup plus large, d'un manque de cadre légal transparent et coercitif ainsi que d'une absence de supervision des institutions par les autorités compétentes.

2.2. Principaux partenaires appliquant des MNT contraignantes à l'exportation

Les mesures étrangères sont imposées par de nombreux pays vers lesquels les produits guinéens sont destinés. La plupart des entreprises interviewées (57%) exportent vers la CEDEAO, mais aussi vers l'UE (18%), et vers l'Asie (14%). Seulement 4% des entreprises ont indiqué exporter vers des pays africains autres que ceux de la CEDEAO. Il est à rappeler que la CEDEAO est le premier client de la Guinée et recevait 44% des exportations en 2011 (en valeur), suivie par les pays de l'UE (38%).

Les données collectées ont montré que trois entreprises exportatrices guinéennes sur cinq déclarent rencontrer des MNT contraignantes lors de l'exportation vers un marché étranger. Une analyse détaillée montre toutefois une disparité entre les régions partenaires, et à l'intérieur même des régions, en termes de difficultés d'accès des exportateurs guinéens aux marchés étrangers. Le marché de la CEDEAO semble afficher le niveau de contraintes le plus élevé, faisant de cette destination la plus difficile d'accès pour les exportateurs guinéens (figure 21).

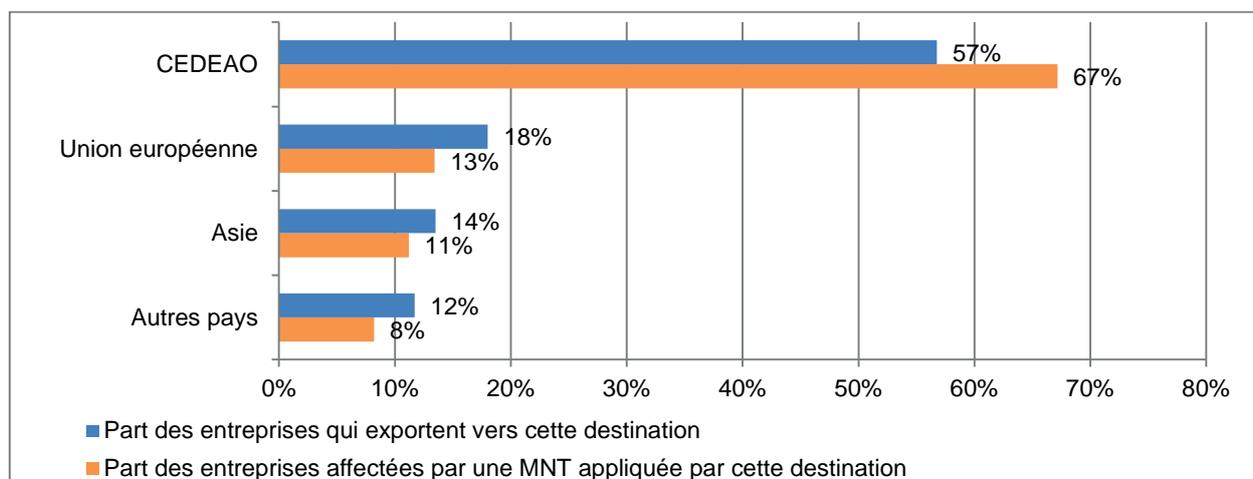
La part des entreprises du secteur agricole rencontrant une MNT appliquée par cette destination (13%) est inférieure à la part d'entreprises qui y exporte (18%).

Les exportateurs rencontrent moins de difficultés vers l'UE avec laquelle seuls 13% d'entre eux rencontrent des MNT contraignantes appliquées par cette destination. Cette proportion est tirée vers le haut par la France, vers laquelle plus de 61% des exportateurs affirment rencontrer des MNT contraignantes.

Les destinations asiatiques sont comparables à l'UE en termes de facilité d'accès. La moitié des exportateurs guinéens vers cette destination fait face à des MNT contraignantes. L'Inde, qui est la principale destination asiatique des exportations guinéennes (hors minerais, armes et munitions) en 2011, est largement au-dessus de la moyenne asiatique avec plus de deux tiers des entreprises rencontrant des MNT contraignantes, alors que cette proportion est de moins de 20% pour la Chine. Enfin, les exportateurs vers les États-Unis ne sont qu'un tiers à affirmer faire face à des MNT contraignantes, ce qui correspond à peu près à la moyenne pour les pays du continent américain.

La figure 22 compare le nombre d'entreprises guinéennes exportatrices par destination, et le nombre d'entreprises affectées par une MNT contraignante appliquée par cette destination. Elle confirme les résultats préalablement avancés. Les pays de la CEDEAO représentent les premières destinations des entreprises interviewées mais aussi les premiers partenaires appliquant des MNT contraignantes. Sur les 34 entreprises exportatrices vers le Sénégal, 22 rencontrent des MNT contraignantes appliquées par ce partenaire, soit une proportion de 65% des exportateurs. Cette proportion atteint 88% pour le Mali, première destination des exportations dans la sous-région, avec 38 entreprises exportatrices sur 43 exposées à des mesures contraignantes. La Côte d'Ivoire compte 13 entreprises affectées par une MNT sur les 17 exportant vers cette destination (76%).

Figure 21. Exportations et MNT appliquées par les régions partenaires

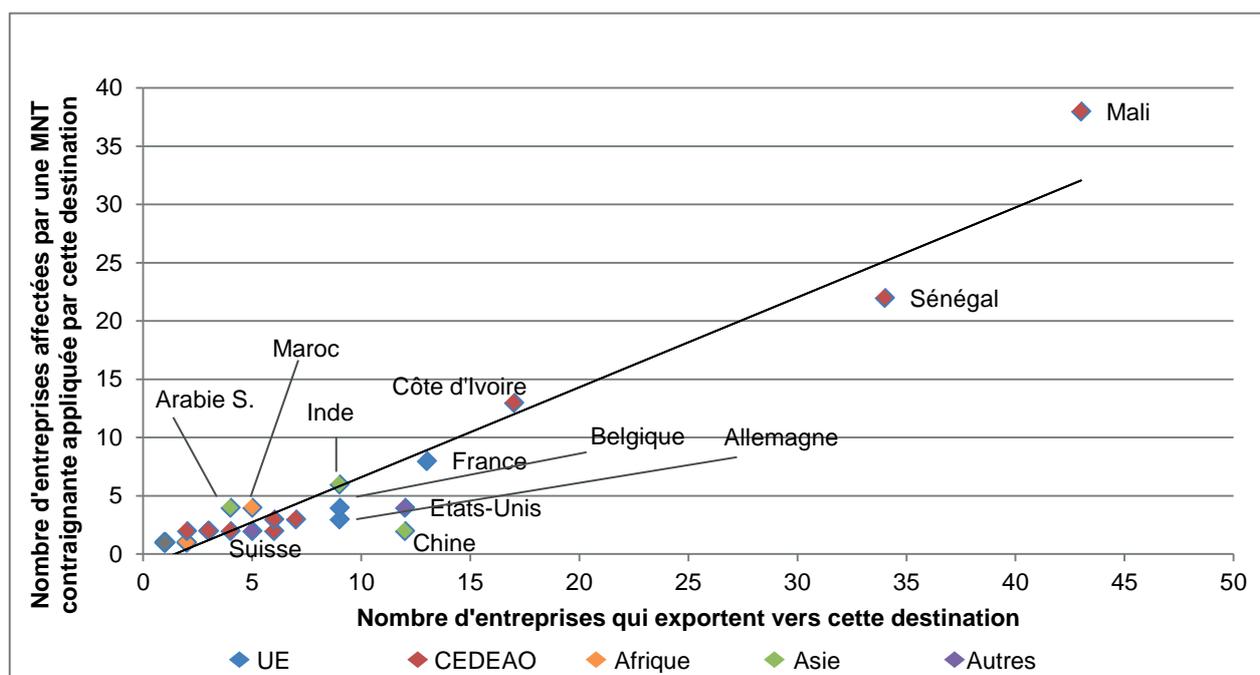


Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Note : Le graphique ci-dessus compare la part des entreprises exportant vers une région partenaire avec la part d'entre elles qui rencontre un obstacle relatif à une MNT appliquée par cette région. Etant donné qu'une entreprise peut exporter vers plusieurs pays et être affectée par des MNT appliquées par différents pays partenaires, le niveau de contraintes est obtenu en faisant le quotient du nombre d'entreprises exportant vers cette destination et rencontrant une MNT, avec le total d'entreprises affectées par une MNT par destination. Cette figure indique que 57% des entreprises enquêtées exportent vers la CEDEAO et que 67% des entreprises rencontrent une MNT contraignantes appliquées par la CEDEAO.

Le rapport entre commerce et obstacle est en revanche moins élevé chez les partenaires européens et asiatiques. Seules la France et l'Inde se rapprochent de la ligne de tendance avec des proportions respectives de 61% et 67%. Les entreprises guinéennes rencontrent en moyenne un nombre plus élevé de MNT quand elles exportent vers ces pays. Bien que le nombre d'exportateurs soit relativement similaire à cela de la France, l'Allemagne (33%) et la Chine (17%) sont les plus éloignées de la courbe et semblent donc être des partenaires appliquant des mesures relativement moins contraignantes pour les exportateurs guinéens.

Figure 22. Exportations et MNT appliquées par les pays partenaires



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

2.3. Obstacles procéduraux à l'exportation

Les obstacles procéduraux rapportés par les entreprises exportatrices se déroulent dans 14 agences ou institutions nationales (Tableau 2). La plus grande partie des cas rapportés ont lieu auprès de la douane guinéenne et des autorités portuaires de Conakry, où les entreprises rencontrent des retards dans les procédures notamment lors de l'inspection des produits, ainsi que des paiements informels (pots-de-vin) en vue de faciliter ou d'accélérer les démarches.

Les ministères du commerce et de l'agriculture ont également été identifiés par les exportateurs comme faisant partie des organismes impliqués dans les obstacles procéduraux. Des retards ont en effet été enregistrés dans leurs procédures d'octroi des certificats SPS, des certificats d'origine, des licences et des permis d'exportation. Les cas de paiements informels sont également fréquents dans ces institutions ainsi que les charges exceptionnellement élevées que les entreprises doivent s'acquitter pour obtenir les documents requis. Dans certains cas, ces droits à payer sont également fixés arbitrairement par les fonctionnaires notamment au Ministère de l'agriculture.

Le laboratoire national de Matoto a également été désigné par les entreprises comme à l'origine de retards dans leurs démarches. Enfin, des entreprises se sont également plaintes du manque de reconnaissance des résultats d'analyse ainsi que des certificats nationaux délivrés par l'Office national de contrôle qualité, par certains pays partenaires et pour certains produits.

Mise à part les institutions publiques, les organismes de soutien aux exportateurs ainsi que les sociétés privées sont également à l'origine des difficultés perçues par les entreprises. Le bureau Veritas et le CAFEX, qui interviennent dans les procédures d'inspection des produits, retardent les démarches des entreprises. Ces procédures sont en effet jugées trop lentes et peuvent prendre plus de 10 jours. Les exportateurs déplorent également les erreurs dans l'enregistrement des documents par le bureau Veritas à l'origine de ces retards ainsi que les coûts trop élevés des procédures d'inspection.

Tableau 2. Agences nationales impliquées dans les obstacles procéduraux à l'exportation

Nom de l'agence/institution impliquée	Retard	Paiement informel	Frais et charges élevés	Autres OP
Douanes				
Port de Conakry				
Ministère du commerce				
Ministère de l'agriculture				
Poste de contrôle à la frontière				
Gendarmerie				
Centre d'appui aux formalités d'exportation (CAFEX)				
Police				
Bureau Veritas				
Laboratoire d'analyse de Matoto				
Sociétés privés de transport				
Usine de fabrication				
Ministère de l'Industrie				
Office national de contrôle de qualité				

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Note : Le tableau présente les obstacles procéduraux (OP) associés aux MNT contraignantes pour les exportations du pays selon le lieu, en Guinée, et le type d'obstacle. Plus il y a d'obstacles plus la couleur tend vers le rouge, moins il y a d'obstacles plus la couleur tend vers le vert. Le tableau montre que de nombreux retards se déroulent au niveau des douanes et des problèmes relatifs aux paiements informels ont lieu au niveau du Port de Conakry.

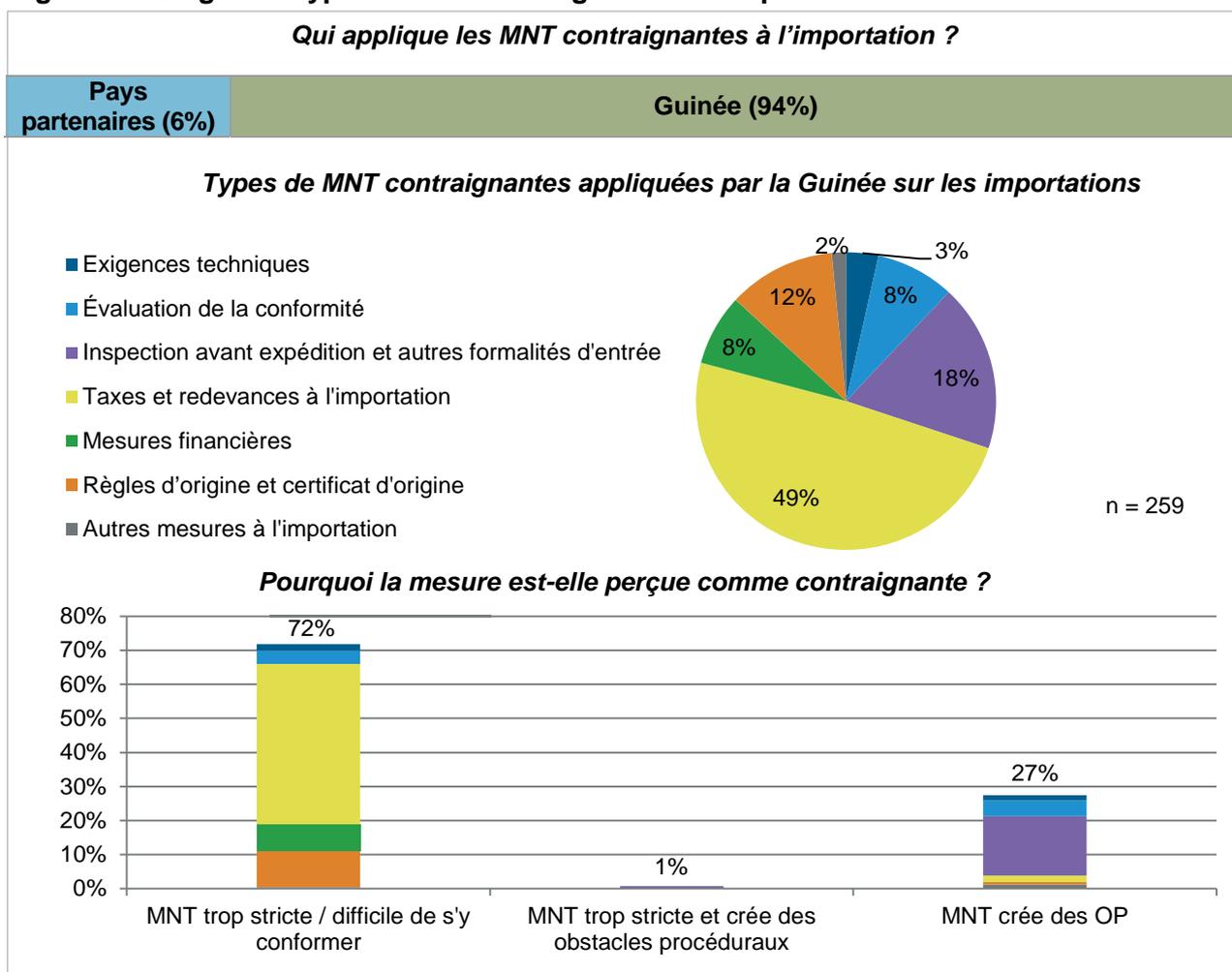
3. MNT et obstacles y étant relatifs à l'importation

Les entretiens en face-à-face ont été conduits auprès de 110 entreprises guinéennes importatrices sur les 268 qui ont participé aux entretiens téléphoniques. Ils permettent de dresser la liste des mesures nationales et étrangères à l'origine des obstacles rencontrés, les types d'obstacles et les lieux où ils se déroulent.

La majorité des mesures qui touchent les importations guinéennes sont appliquées par les autorités nationales. Les redevances et taxes à l'importation représentent les contraintes les plus fréquemment énumérées (49%) avec les procédures d'inspection (18%). Les restrictions imposées touchent tous les produits quels que soient leur secteur. Un examen plus approfondi, présenté dans la partie sectorielle, nous permettra de comprendre les objectifs d'une telle politique et les effets pour les principaux produits d'importation.

Les mesures nationales sont généralement perçues comme trop rigoureuses. Cela est particulièrement vrai des surtaxes douanières et frais de manutention et d'entreposage des produits (taxes et redevances), des règles d'origine et certificats qui y sont liés, et des mesures financières (figure 23). Les procédures d'inspection physique des marchandises au port d'entrée ainsi que la mise en application des réglementations sur le transport et l'entreposage des produits créent, en revanche, des obstacles procéduraux.

Figure 23. Origine et type de MNT contraignantes à l'importation

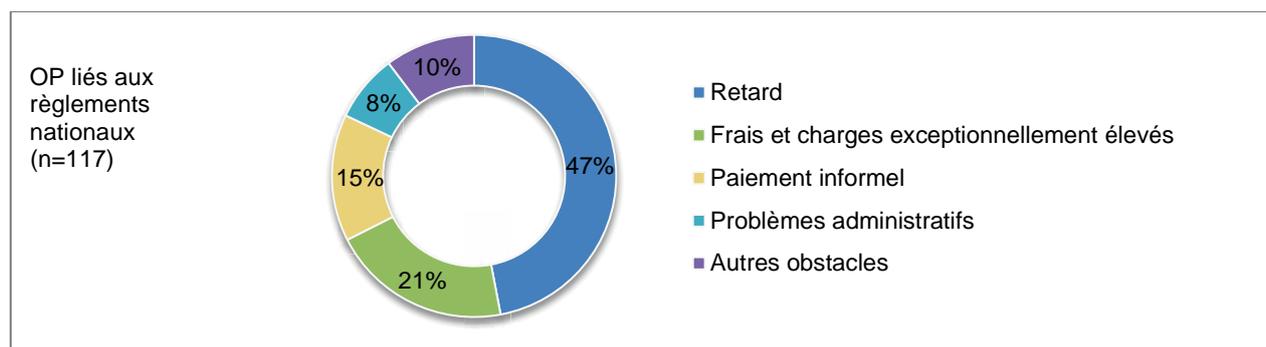


Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Les mesures appliquées par les pays qui exportent vers la Guinée ne représentent que 6% des cas de MNT contraignantes à l'importation. Elles concernent principalement des problèmes de paiement des marchandises importées, mais aussi des restrictions quantitatives (licences et enregistrement) ainsi que des exigences en matière d'inspection des produits au port d'embarquement. La majorité de ces mesures sont perçues comme trop rigoureuses et difficile de s'y conformer.

Dans la mesure où les obstacles procéduraux à l'importation sont généralement liés aux mesures nationales, la quasi-totalité des obstacles procéduraux subis par les importateurs sont rencontrés en Guinée. Les retards représentent à eux seuls près de la moitié des obstacles rapportés (figure 24). Les autres problèmes rencontrés concernent les frais et charges exceptionnellement élevés, les paiements informels et les contraintes administratives.

Figure 24. Obstacles procéduraux à l'importation rencontrés en Guinée



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Selon les importateurs interviewés, la majorité des obstacles procéduraux rencontrés ont lieu au niveau des autorités portuaires de Conakry et du bureau Veritas, où sont généralement effectuées les formalités à l'importation, notamment la vérification des documents et le contrôle physique des marchandises (tableau 3). Les formalités d'inspection des marchandises créent en effet des contraintes aux entreprises notamment en termes de délais et de coûts. Les entreprises dénoncent également les conditions inadaptées pour le transport et l'entreposage des produits au niveau du Port de Conakry ainsi que le nombre trop élevé de documents à fournir au niveau du Bureau Veritas lors de l'inspection des marchandises importées. Par ailleurs, les services des douanes sont impliqués dans les retards relatifs à la mise en œuvre des règlements, les paiements informels ou de charges exceptionnellement élevé et le manque de transparence quant aux lois et règlements utilisés dans la classification des produits et l'estimation des droits et taxes à payer.

Tableau 3. Agences nationales impliquées dans les obstacles procéduraux à l'importation

Nom de l'agence/institution impliquée	Retard	Paiement informel	Frais et charges élevés	Problèmes administratifs	Problèmes d'information	Autres OP
Douanes						
Port de Conakry						
Ministère du commerce						
Bureau Veritas						
Société guinéenne de surveillance (SGS)						

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

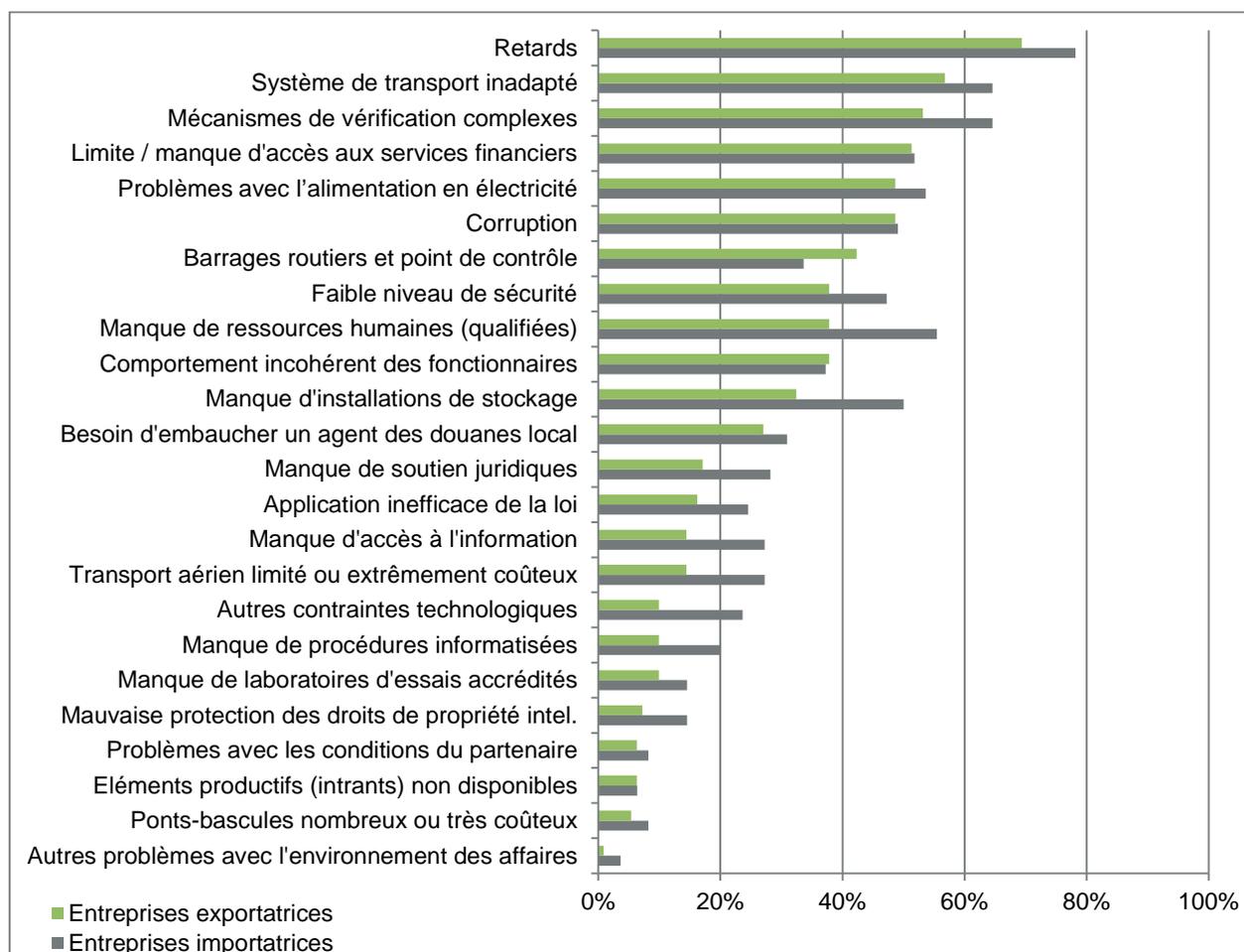
Note : Le tableau présente les obstacles procéduraux (OP) associés aux MNT contraignantes pour les exportations du pays selon le lieu, en Guinée, et le type d'obstacle. Plus il y a d'obstacles plus la couleur tend vers le rouge, moins il y a d'obstacles plus la couleur tend vers le vert. Le tableau montre que de nombreux retards se déroulent au niveau du Bureau Veritas et du Port de Conakry.

4. Problèmes relatifs à l'environnement des affaires en Guinée

Les exportateurs et les importateurs guinéens étaient également invités à s'exprimer sur les problèmes relatifs à l'environnement des affaires. Contrairement aux obstacles procéduraux qui relèvent de la mise en œuvre des mesures non tarifaires, les problèmes relatifs à l'environnement sont engendrés par des facteurs d'ordre général qui ne sont pas nécessairement liés aux réglementations et procédures commerciales. Ils peuvent toucher l'ensemble des agents économiques quel que soit leur secteur.

Les problèmes rencontrés par les importateurs et par les exportateurs sont relativement similaires. L'un des principaux facteurs évoqués par les entreprises concerne la mauvaise qualité des infrastructures guinéennes, que ce soit en matière de transport routier ou dans l'approvisionnement en électricité (figure 25). Le cadre administratif est également mis en cause par les exportateurs et importateurs notamment en ce qui concerne les délais de traitement des procédures et le manque de vérification quant à l'application effective des réglementations en vigueur. Par ailleurs, les entreprises ont souligné leur difficulté d'accès aux solutions de financement proposées par les institutions bancaires et de microfinance dû entre autre aux exigences trop strictes en matière de garantie. Malgré les différents programmes de soutien aux exportateurs, le manque d'appui du secteur privé par le gouvernement demeure l'un des problèmes fondamentaux des entreprises guinéennes. Enfin, le manque de cadre réglementaire suffisamment coercitif pour lutter contre la corruption ainsi que les comportements arbitraires des fonctionnaires en charge de la mise en application des réglementations sont également parmi les obstacles que le gouvernement devra prendre en compte pour l'amélioration de l'environnement des affaires en Guinée.

Figure 25. Problèmes relatifs à l'environnement des affaires en Guinée



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Chapitre 4 Analyse sectorielle des mesures non tarifaires

Ce chapitre présente les résultats des enquêtes MNT pour les principaux secteurs de l'économie guinéenne, que sont les produits agricoles et alimentaires et les produits manufacturés. Il vise à identifier les mesures non tarifaires représentant un obstacle dans chaque secteur et pour chaque produit, et d'en comprendre les raisons. Des recommandations sectorielles afin d'éliminer ou de réduire l'impact des obstacles identifiés sont esquissées à la fin de chaque section. Les résultats complets de l'enquête sont présentés dans l'appendice IV.

1. Produits agricoles et alimentaires

Le commerce de produits agricoles et alimentaires tient une place importante dans l'économie de la Guinée. Le secteur regroupe en effet plusieurs produits qui présentent un potentiel élevé à l'exportation. L'enquête a couvert un nombre représentatif d'entreprises afin de recueillir des informations pertinentes pour chaque sous-secteur qui compose le secteur agricole et agroalimentaire. Sur les 331 entreprises guinéennes ayant participé aux entretiens téléphoniques, 82 sont exportatrices de produits agricoles et alimentaires et 51 en sont importatrices. Les entretiens en face-à-face ont couverts 68 exportateurs et 22 importateurs guinéens de produits agricoles et alimentaires.

L'enquête a révélé 253 cas de MNT contraignantes rencontrées par les exportateurs guinéens du secteur agricole et 57 cas de MNT contraignantes subies par les importateurs. Pour chaque cas de MNT contraignante, les entreprises ont été invitées à rapporter les détails sur leur origine, les produits concernés, les obstacles procéduraux qui y sont associés et le lieu où ils se déroulent.

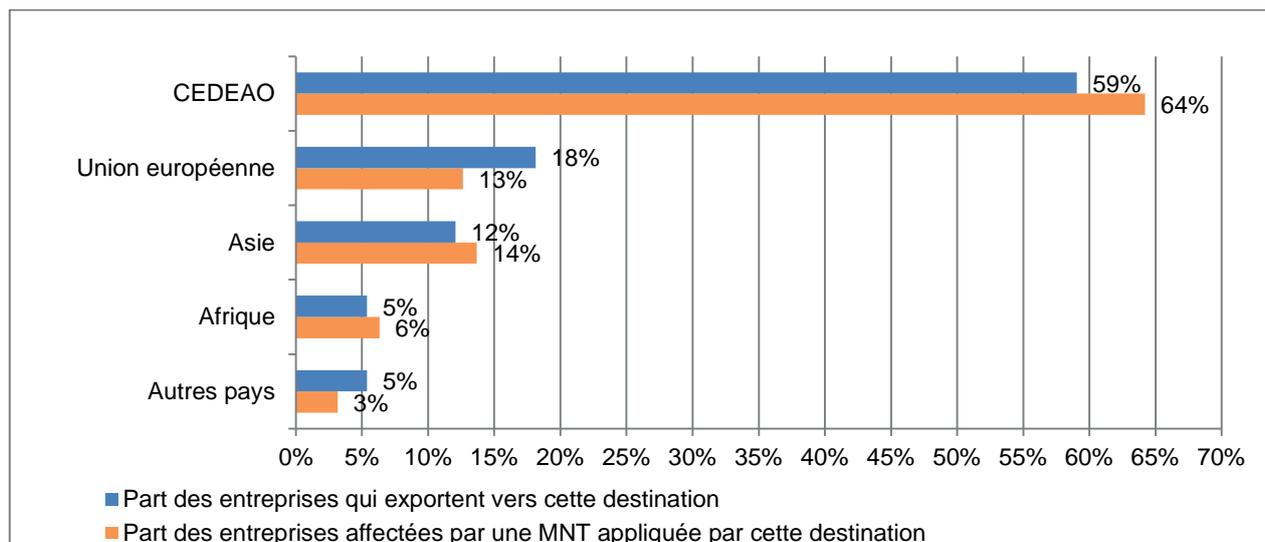
1.1. Expérience des exportateurs de produits agricoles vis-à-vis des règlements étrangers

Environ neuf exportateurs guinéens de produits agricoles sur dix sont affectés par des mesures non tarifaires contraignantes. Trois quarts des réglementations contraignantes sont appliquées par les pays partenaires. La CEDEAO est la première région à l'origine d'obstacles non tarifaires pour les entreprises agricoles interviewées (figure 26). La première destination de produits agricoles applique des MNT contraignantes aux deux tiers des entreprises qui y exportent.

L'Union européenne constitue une destination plus accessible que les autres régions partenaires. La part des entreprises du secteur agricole rencontrant une MNT appliquée par cette destination (13%) est inférieure à la part d'entreprises qui y exporte (18%). Il existe cependant des disparités entre les pays partenaires au sein de la région. Le nombre d'entreprises exportatrices se plaignant des mesures mises en place par l'Allemagne et l'Italie est relativement faible, comparé à la France qui regroupe près de la moitié des entreprises affectées par des MNT appliquées par l'UE. Cette différence est en effet due à une part plus élevée des exportations vers la France que vers les autres pays de l'UE.

Enfin les pays asiatiques sont également une destination contraignante pour les produits agricoles guinéens bien que la proportion d'entreprises du secteur exportant vers cette destination soit relativement faible. L'Inde (46%), la Chine (22%) et l'Arabie saoudite (22%) représentent respectivement 46%, 31% et 8% des exportateurs déclarant être affectés par une MNT appliquée par cette région.

Figure 26. Exportations de produits agricoles et MNT appliquées par les régions partenaires

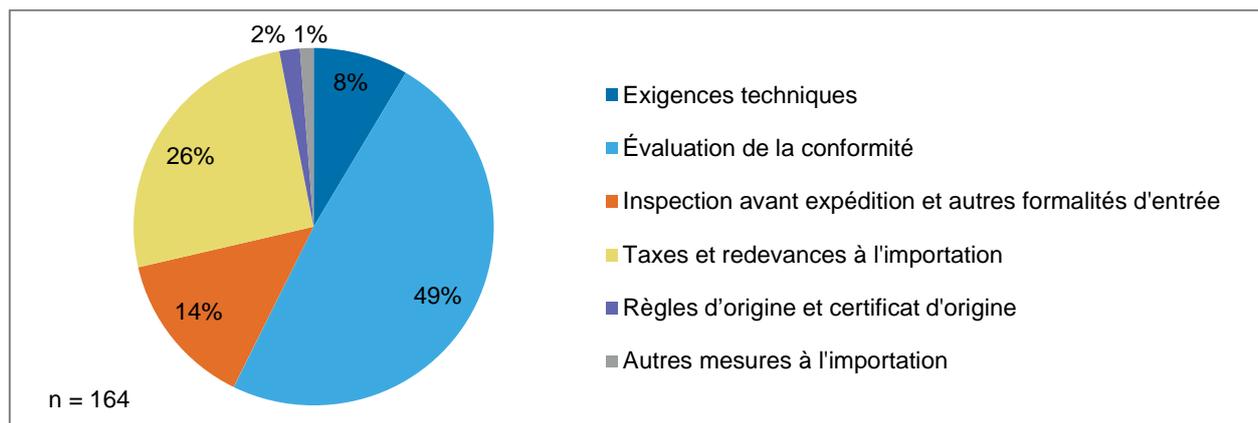


Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Note : Le graphique ci-dessus compare la part des entreprises exportant vers une région partenaire avec la part d'entre elles qui rencontre un obstacle relatif à une MNT appliquée par cette région. Etant donné qu'une entreprise peut exporter vers plusieurs pays et être affectée par des MNT appliquées par différents pays partenaires, le niveau de contraintes est obtenu en faisant le quotient du nombre d'entreprises exportant vers cette destination et rencontrant une MNT, avec le total d'entreprises affectées par une MNT par destination. Cette figure indique que 59% des entreprises enquêtées exportent vers la CEDEAO et que 64% des entreprises rencontrent une MNT contraignante appliquée par la CEDEAO.

Les entreprises enquêtées ont identifié cinq groupes de MNT appliquées par les pays étrangers sur les exportations de produits agricoles et alimentaires. Plus de la moitié des obstacles se rapportent aux exigences techniques (8% des cas) et à l'évaluation de la conformité des produits (49%). Les autres mesures contraignantes concernent l'inspection avant expédition (14%), les taxes et redevances à l'exportation (26%), et finalement les règles d'origine (2%). Les mesures étrangères touchent en particulier les fruits (y compris les fruits à coque), les produits halieutiques et le café.

Figure 27. MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations de produits agricoles et alimentaires



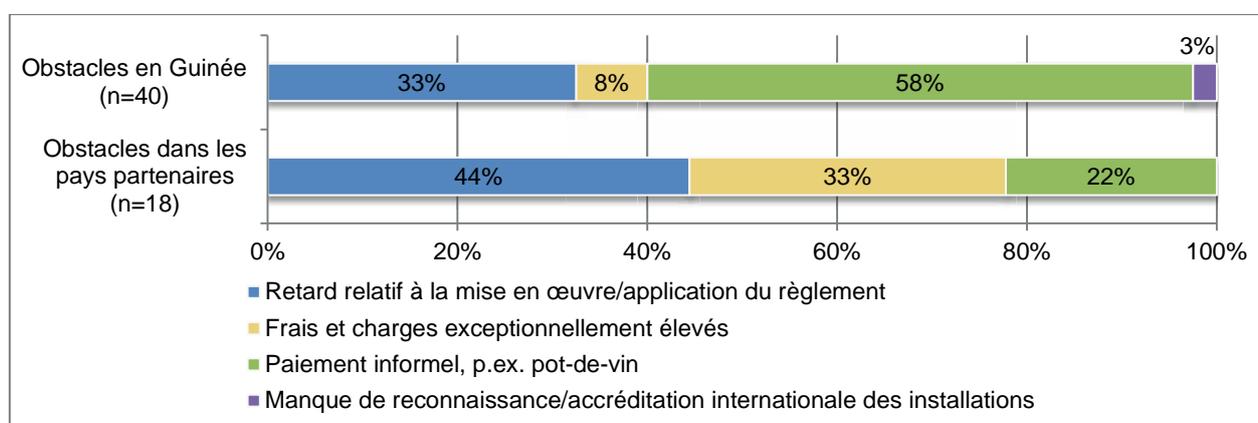
Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Le type d'obstacle appliqué diffère généralement d'un pays partenaire à un autre. En outre, les pays de la CEDEAO sont à l'origine de la quasi-totalité des mesures contraignantes d'inspection et de taxations douanières. De plus, les exportateurs de produits agricoles se plaignent avant tout de la rigueur des mesures imposées, en particulier les taxes et redevances à l'importation, les exigences en matière d'inspection avant expédition et les inspections techniques sur les produits. Plus de 68% des

réglementations étrangères sont contraignantes en raison de la rigueur de leurs exigences et de la difficulté de leur mise en œuvre.

Près d'un tiers des réglementations étrangères affectant les produits agricoles et alimentaires sont donc contraignantes en raison d'obstacles procéduraux. Les principaux problèmes énoncés par les entreprises concernent les paiements informels (pots-de-vin), en particulier lors de la certification des produits mais aussi durant le passage en douanes des marchandises pour inspection. Les retards au niveau des procédures ainsi que les paiements de charges exceptionnellement élevées sont également fréquents et couvrent toutes les démarches à l'exportation. Bien que les mesures dont subissent les exportateurs de produits agricoles et alimentaires soient appliquées par les pays partenaires, la majorité des obstacles auxquels elles sont liées sont rencontrés dans les agences et institutions guinéennes (figure 28). Chez les partenaires, les problèmes de délai et de frais excessifs sont associés aux procédures d'inspection et d'analyse des produits agricoles et alimentaires.

Figure 28. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT étrangères affectant les exportations agricoles et alimentaires



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Obstacles relatifs à la mise en conformité des produits

Les exigences relatives à la mise en conformité des produits représentent près de la moitié des cas de MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations de produits agricoles et alimentaires. Ces cas portent sur les exigences en matière de certification, d'inspection technique, d'enregistrement, et d'essais sur les produits.

Les **exigences en matière de certification** concernent les conditions ainsi que les procédures d'octroi de certificats attestant qu'un produit est conforme aux exigences techniques spécifiées par les pays partenaires. Les documents requis sont généralement délivrés par des organismes compétents (laboratoires d'analyse, organisme privé de contrôle des normes, etc.) afin que les marchandises soient admises dans le pays partenaire. En Guinée, la délivrance des certificats phytosanitaires (58% des cas) et des certificats de contrôle qualité (42% des cas) pose le plus de problèmes aux exportateurs de produits agricoles. Ces certificats sont exigés par les pays membres de la CEDEAO, de l'UE et du Maghreb. Le Sénégal est l'un des pays les plus exigeants du côté de la CEDEAO, l'Italie du côté de l'UE et le Maroc du côté du Maghreb. Les fruits (mangues, oranges, noix de cajou), le café, le cacao et les poissons exportés sont parmi les produits les plus touchés par les exigences de certification mises en œuvre par ces partenaires.

Selon les exportateurs interrogés, les procédures de délivrance des certificats sont particulièrement contraignantes. Les entreprises se plaignent des retards au niveau du laboratoire d'analyse de Matoto pour le certificat de contrôle de la qualité, et au Ministère de l'agriculture pour le certificat phytosanitaire. Au niveau de la douane et des autorités

« Nos produits doivent être analysés par le laboratoire de Matoto en vue d'obtenir un certificat qui atteste la qualité du produit. Il faut attendre généralement 8 à 10 jours avant d'obtenir ce document ce qui retarde nos procédures d'exportation ».

[Un exportateur de mangue vers l'Arabie Saoudite.](#)

portuaires de Conakry, cette exigence de certification entraîne des retards allant de 8 à 11 jours et contraint les entreprises à des paiements informels. D'autre part, la délivrance du certificat de contrôle qualité est également perçue comme trop stricte. Cela révèle que les entreprises ont des difficultés pour se conformer aux exigences sur la qualité des produits exportés.

L'inspection technique ainsi que **l'enregistrement des produits** font également partie des procédures d'évaluation de la conformité dont se plaignent les exportateurs de produits agricoles et alimentaires guinéens. L'inspection technique intervient avant l'expédition des marchandises et porte sur le contrôle des produits, notamment la qualité, le processus et le lieu de production afin de vérifier leur conformité aux exigences SPS et aux normes imposées. Cette exigence est considérée comme trop stricte par les entreprises, en particulier pour celles qui exportent vers le Sénégal. L'enregistrement a lieu, quant à lui, dans le pays importateur, et permet de limiter les produits autorisés à l'importation pour des raisons sanitaires et environnementales. Entre autres, les États-Unis demandent à ce que les produits guinéens comme le poisson et les crustacés soient enregistrés afin de vérifier leur conformité avec les échantillons envoyés. Cette disposition est considérée comme particulièrement rigoureuse par les exportateurs du secteur.

Enfin, les produits comme le miel, la poudre de gombo (exportée vers les États-Unis), le café et le cacao (vers la France et l'Algérie) et le sésame (vers la Chine) doivent subir des **procédures d'essai** avant de pouvoir être exportés vers ces pays. Ces procédures consistent en des analyses par les autorités américaines ou par la Société générale de surveillance (SGS) en France et en Algérie, ou par l'Office national de contrôle qualité en Guinée. Cette mesure crée des retards allant jusqu'à 14 jours aux États-Unis et les analyses effectuées par l'Office national de contrôle qualité ne sont pas reconnues par les autorités chinoises.

« La Chine ne reconnaît pas les résultats des essais effectués sur nos produits par l'Office national de contrôle qualité de la Guinée. Ce manque de reconnaissance des certificats délivrés par cette autorité nous empêche d'exporter nos produits vers cette destination ».

[Un exportateur de graines de sésame vers la Chine](#)

Obstacles relatifs aux redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires

Les mesures para-tarifaires concernent plus d'un quart des MNT contraignantes auxquelles font face les exportateurs guinéens de produits agricoles et alimentaires. Elles regroupent principalement des surtaxes douanières, mais aussi des frais de manutention ou d'entreposage des marchandises.

La quasi-totalité des **surtaxes douanières** rapportées par les exportateurs sont rencontrées chez les pays partenaires de la CEDEAO ainsi que chez d'autres pays africains. Selon les exportateurs enquêtés, de nombreux partenaires appliquent ce droit additionnel à leurs frontières, notamment la Côte d'Ivoire, le Nigéria, le Sénégal, le Libéria, la Sierra Léone et le Congo. Le Mali est, quant à lui, cité dans près de la moitié des cas. Tous les cas relevés au titre de la surtaxe douanière sont jugés trop strictes. Les exportateurs se plaignent des montants trop élevés des surtaxes ainsi que de la multiplicité des services requérant le paiement de frais. Cela rend les produits guinéens moins compétitifs sur les marchés des pays partenaires. Il a par exemple été rapporté par un exportateur qu'une surtaxe d'environ 1 \$E.-U. (7 217 FG) est appliquée à chaque bidon de 20 litres d'huile de palme exportée vers le Mali.

« Non seulement les frais de transport sont élevés mais nous devons également payer une taxe douanière supplémentaire à notre arrivée à la frontière malienne. S'y ajoute des frais à payer pour le débarquement de nos marchandises. Les montants de ces frais sont trop élevés et nous devons donc augmenter le prix de vente de nos produits, ou réduire nos bénéfices afin de rester compétitifs sur les marchés. »

[Un exportateur de noix vers le Mali](#)

Les **frais de manutention et d'entreposage** des marchandises constituent également un problème pour les entreprises pour les mêmes raisons que les surtaxes douanières. La totalité des cas liés aux frais de manutention et d'entreposage des marchandises sont rencontrés au Mali où les exportateurs paient des frais au débarquement de leurs produits. Les exportateurs estiment que cette mesure est trop stricte ou trop difficile à s'y conformer.

Obstacles relatifs aux inspections avant expédition et autres formalités d'entrée

Il s'agit dans la majorité des cas des inspections effectuées par les pays partenaires à l'entrée des marchandises sur leur territoire. Ces mesures sont essentiellement appliquées par les pays de la CEDEAO. Le Sénégal est le pays comptant le plus de cas ainsi que la Côte d'Ivoire. Au Sénégal, le contrôle des marchandises au niveau des barrages frontaliers est trop strict, tandis qu'en Côte d'Ivoire, cette procédure cause un retard considérable allant de 1 à 3 jours.

« Au niveau du barrage de la Côte d'Ivoire, les douaniers inspectent tous nos bagages, ce qui nous cause des retards d'un jour. Aussi, nous devons payer des pots-de-vin entre 142 000 FG et 420 000 FG (environ 19 \$E.-U. et 58 \$E.-U.) pour accélérer les procédures. »

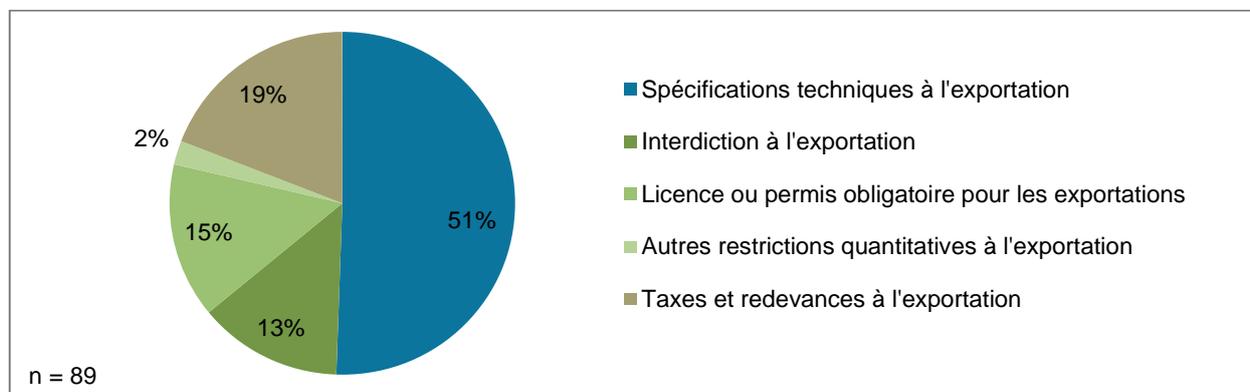
Exportateur de biscuits vers la Côte d'Ivoire

Les pays comme l'Inde et le Liban ont également été cités comme appliquant des procédures d'inspection contraignantes, respectivement sur les noix et sur le poisson exporté. Le contrôle de la quantité des produits entrant sur le territoire est particulièrement strict au Liban d'après les entreprises interrogées.

1.2. Expérience des exportateurs de produits agricoles vis-à-vis des règlements nationaux

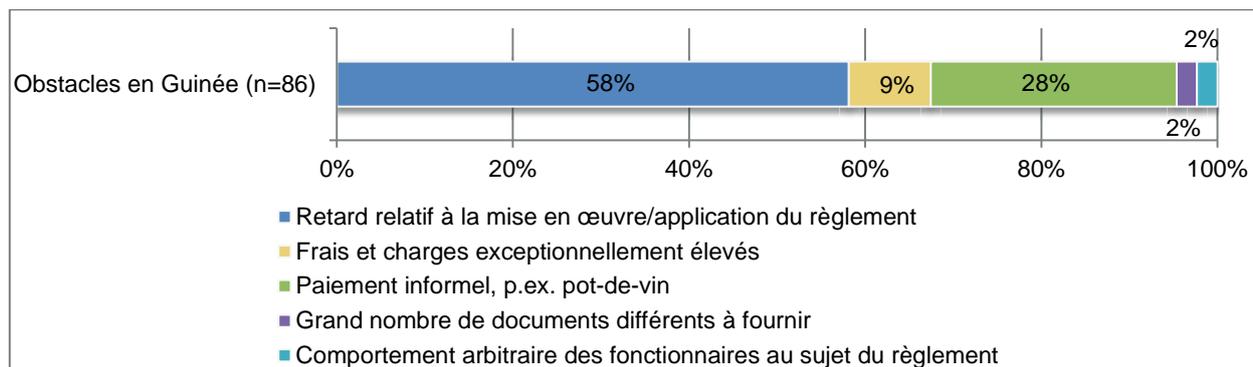
Au-delà des obstacles relatifs aux MNT mises en œuvre par les pays partenaires, les exportateurs de produits agricoles et alimentaires rencontrent bien souvent des difficultés issues des règlements nationaux. Un quart des mesures qui entravent les exportations agricoles et alimentaires sont imposées par la Guinée. Ces mesures concernent principalement des exigences en matière d'inspection à l'exportation (la moitié des cas) et des taxes à l'exportation (un quart des cas). La Guinée applique également un bon nombre de mesures quantitatives restrictives sur les exportations agricoles et alimentaires. Il s'agit particulièrement de licences ou de permis obligatoires à l'exportation (15% des cas) et d'interdiction à l'exportation (13% des cas).

Figure 29. MNT appliquées par la Guinée aux exportations de produits agricoles et alimentaires



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

A l'inverse des règlements étrangers, la quasi-totalité des MNT nationales est liée à des obstacles procéduraux. Ces obstacles sont rencontrés exclusivement en Guinée, dans les agences et institutions en charge de la mise en œuvre des réglementations. Ils concernent principalement des retards accusés dans les procédures administratives mais aussi des paiements informels (figure 30). Les obstacles ont lieu lors des procédures d'inspection des marchandises par les douanes guinéennes ainsi que de l'octroi des licences et permis obligatoires pour les exportations par les ministères du commerce et de l'agriculture.

Figure 30. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales affectant les exportations de produits agricoles et alimentaires

Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Obstacles relatifs aux exigences d'inspection à l'exportation

L'inspection nationale des exportations constitue la principale spécification technique contraignante pour les exportateurs (43 cas sur 45) de produits agricoles et alimentaires. L'inspection à l'exportation consiste à la vérification physique des marchandises dans l'objectif d'identifier leur nature exacte et de déterminer leur conformité avec les documents de déclaration. Elle a également pour objectif de vérifier que les marchandises exportées ne sont pas prohibées. Elle est exigée par l'État guinéen avant que les marchandises quittent le territoire. Les douanes, la police et la gendarmerie nationales, le port de Conakry ainsi que le CAFEX procèdent chacun à l'inspection physique avant expédition, en fonction notamment du lieu d'expédition des produits. Dans l'ensemble, les entreprises déplorent les problèmes de retards et de paiements informels pratiqués par certains agents afin d'accélérer les procédures et laisser passer les marchandises. Ces pratiques sont quasiment systématiques selon les entreprises et le montant des pots-de-vin peut atteindre 50 000 FG (environ 7 \$E.-U.) par conteneur, selon un exportateur de fruits vers le Sénégal, et jusqu'à 1 million FG (environ 138 \$E.-U.) dans certains cas. D'une manière générale, les marchandises transportées par voie terrestre sont plus touchées par ces procédures d'inspection et les problèmes qui y sont liés. Cependant, les entreprises se plaignent également de l'inspection effectuée au port d'embarquement, notamment en ce qui concerne les frais et charges d'inspection qui pénalisent certains exportateurs. Leur montant peut en effet atteindre 4 millions FG (environ 555 \$E.-U.).

« Durant notre passage à la frontière, les douaniers guinéens procèdent à des fouilles minutieuses, non seulement des marchandises mais également de tous les bagages transportés. Cela nous cause beaucoup de retard et nous devons donc payer des pots-de-vin entre 200 000 et 600 000 FG pour pouvoir repartir. »

Un exportateur de fruits vers la Côte d'Ivoire

Obstacles relatifs aux taxes et redevances à l'exportation

Selon les résultats de l'enquête, 19% des cas de MNT nationales affectant les exportations agricoles concernent les taxes à l'exportation prélevées par le gouvernement guinéen (encadré 1). Plusieurs contraintes sont liées à ces prélèvements obligatoires. Les entreprises perçoivent notamment que les règlements qui régissent les différents types de taxes et redevances ainsi que leur montant (ou mode de calcul) ne sont pas suffisamment communiqués aux exportateurs. Ainsi, les entreprises ne comprennent généralement pas les motifs de prélèvement des taxes et redevance à l'exportation. Aussi, les montants peuvent subir des modifications sans que les entreprises soient avisées. Enfin, plusieurs entreprises estiment que les montants sont tout simplement trop élevés.

« Nous devons payer différentes taxes aux services douaniers de la Guinée. Le montant de ces derniers sont trop élevés et fréquemment modifiés sans qu'on nous explique pourquoi. »

Un exportateur de piments séchés vers le Libéria

Encadré 1. Taxes et redevances à l'exportation appliquées par la Guinée

La législation guinéenne prévoit, pour ce qui concerne notamment l'exportation de produits agricoles, un droit fiscal à l'exportation (DFE) allant de zéro à 5%. Des droits à l'exportation sont applicables au taux zéro sur les produits agricoles et industriels d'origine guinéenne; et 2% de la valeur des réexportations de marchandises d'origine étrangère, "nationalisées" du fait du paiement des droits et taxes en vigueur en Guinée.

Outre le DFE, des prélèvements spécifiques de 13 \$E.-U. et de 25 mille FG par tonne métrique sont effectués respectivement sur les exportations de café et de ferrailles. Par ailleurs, les Centimes additionnels (CA) sont prélevés, au taux de 0,25%, sur les exportations de produits agricoles, au profit de la Chambre nationale d'agriculture.

Source : Examen de la politique commerciale de la Guinée, OMC, Août 2011.

Obstacles relatifs aux licences et permis à l'exportation

Les mesures quantitatives appliquées par la Guinée regroupent deux types d'exigences : l'obtention de licence ou permis d'exportation et l'interdiction à l'exportation. Ensemble, ils représentent plus d'un quart des cas de mesures nationales rapportées.

Les entreprises guinéennes de certaines filières agricoles doivent obtenir un **permis d'exportation** pour pouvoir exporter leurs marchandises. Le problème réside dans la difficulté d'obtention des autorisations en particulier pour les poissons, le café, le cacao et certains fruits. En effet, l'obtention des permis et licences est particulièrement contraignante en raison de la lenteur des procédures administratives auprès du Ministère du commerce, du Ministère de l'agriculture, et du CAFEX. Les retards peuvent aller jusqu'à 3 mois selon un exportateur de noix. Aussi, les entreprises dénoncent les cas de paiements informels pour pouvoir obtenir les permis et le montant trop élevé des droits à payer pour la délivrance des documents d'autorisation.

« Nous devons obligatoirement obtenir une licence pour pouvoir exporter nos marchandises. Elle est délivrée par le Ministère de l'agriculture. Le problème est que les droits à payer pour cette autorisation est trop élevé et coûte plus cher que ce qui est annoncé dans les textes. Ainsi nous devons payer 3 millions FG alors qu'elle doit coûter 250 mille FG. »

Un exportateur de beurre de karité vers plusieurs pays

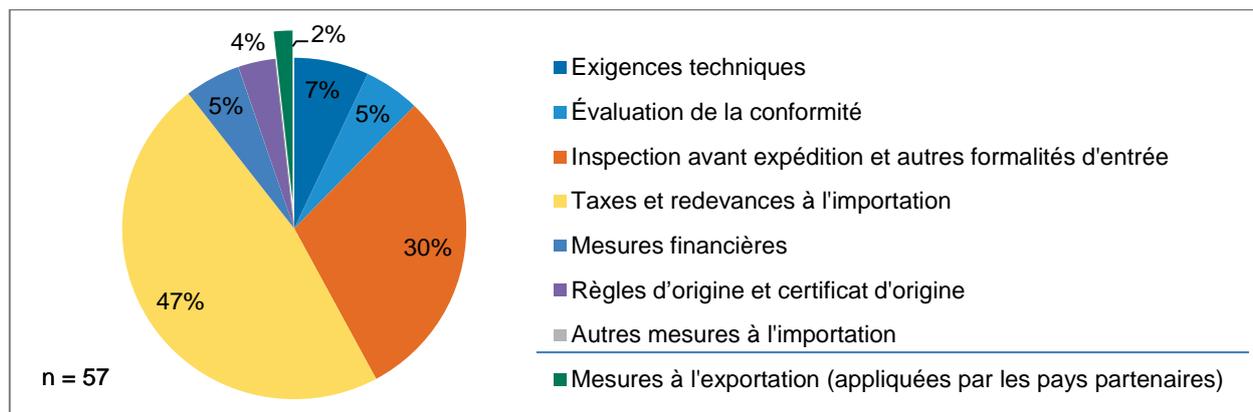
Outre les permis d'exportation, certaines filières subissent une **interdiction à l'exportation** mise en place par les autorités guinéennes. Un arrêté ministériel interdit l'exportation du riz subventionné, du blé, du sucre, des huiles végétales et d'autres denrées alimentaires. Ces interdictions qui visent les produits subventionnés par l'État, servent notamment à assurer la sécurité alimentaire et à garantir la disponibilité de ces denrées sur le marché national. La majorité des exportateurs qui font face à cette mesure la jugent trop rigoureuse.

1.3. Expérience des entreprises du secteur agricole vis-à-vis des règlements à l'importation

Les mesures contraignantes rencontrées à l'importation de produits agricoles et alimentaires sont essentiellement appliquées par la Guinée (98% des cas). Un seul cas a été rapporté au sujet des pays partenaires, ce qui pourrait s'expliquer non seulement par la méconnaissance des procédures étrangères par les importateurs, mais aussi et surtout par le fait que les procédures dans le pays d'origine sont souvent réalisées par les partenaires commerciaux des importateurs ou par des intermédiaires installés dans ces pays.

Les difficultés rencontrées par les importateurs du secteur ont trait principalement aux surtaxes douanières (47% des cas) et à l'inspection avant expédition et autres formalités d'entrée (30%). Le seul cas associé aux pays partenaires concerne les conditions de paiement des marchandises avant leur embarcation au port de départ.

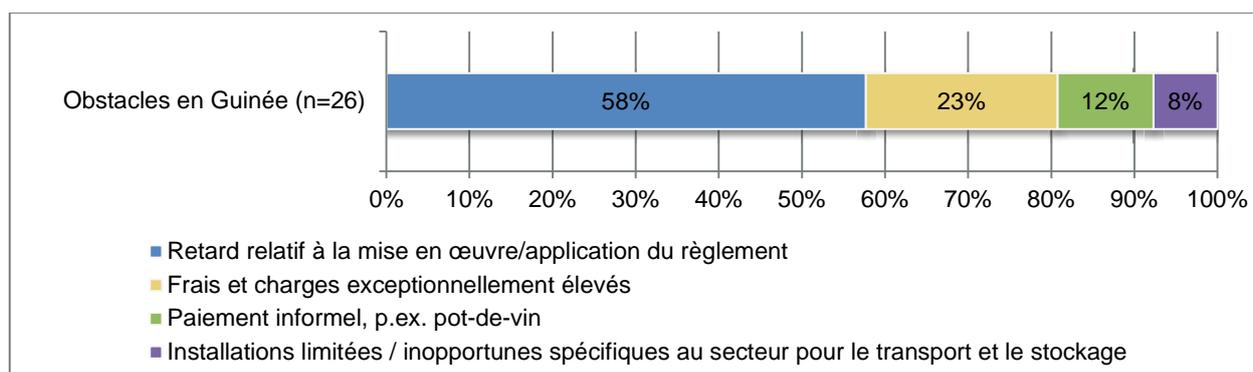
Figure 31. MNT appliquées par la Guinée et les pays partenaires aux importations de produits agricoles et alimentaires



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

La mise en place des **surtaxes douanières** sur les importations des produits agricoles et alimentaires est généralement justifiée par le besoin du gouvernement de protéger le marché local de produits agricoles. Ces derniers font l'objet d'une imposition plus élevée (22,6%) en comparaison avec les produits non agricoles (11,7%). De plus, de nombreux droits et taxes sont perçus exclusivement à l'importation. Les importateurs guinéens de produits agricoles et alimentaires perçoivent ces prélèvements sur les produits importés trop stricts. Les contraintes relatives à **l'inspection avant expédition** concernent l'inspection au port d'entrée des marchandises c.-à-d. au niveau des douanes guinéennes (Encadré 2). Les importateurs ont signalé des problèmes procéduriers liés à l'inspection des marchandises. Au-delà du coût de cette procédure jugé trop élevé, ces derniers déplorent surtout les retards causés par les procédures d'inspection, qui varient de 3 jours à 2 semaines. Enfin, les exigences de transport et de stockage de certaines marchandises (7% des MNT) comme les oignons frais posent un problème pour les entreprises du à leurs coûts et au manque d'infrastructure nécessaire.

Figure 32. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT affectant les importations agricoles et alimentaires



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

La totalité des obstacles rencontrés se déroulent auprès du Bureau Veritas (58% des cas d'OP) et du Port autonome de Conakry (42% des cas). Selon les entreprises, le Bureau Veritas est la principale agence à l'origine des retards (deux tiers des cas), mais aussi des frais excessifs. Le Port Autonome de Conakry est la seule agence citée en ce qui concerne les paiements informels et les difficultés liées au système de transport.

Encadré 2. Procédures guinéennes d'inspection avant expédition

Le système d'inspection avant expédition (IAE), instauré en Guinée en 1996, avait été supprimé en 2005. Toutefois, suite au contrat signé le 31 mars 2008 avec le gouvernement guinéen, la société BIVAC/Veritas a repris cette inspection depuis le 5 mai 2008 dans le but de sécuriser les recettes douanières. L'inspection avant expédition est requise pour toutes les marchandises à l'importation dont la valeur f.o.b. est supérieure ou égale à 3 300 \$E.-U., à l'exception d'une liste de 80 produits de "première nécessité" pour lesquels le contrôle se fait à l'arrivée, et celles explicitement exemptées.

Source : Examen de la politique commerciale de la Guinée, OMC, Août 2011.

Selon les agents du Bureau Veritas qui ont également été contactés, 60% à 70% des inspections des marchandises sont faites uniquement sur la base des documents qui leur sont présentés. Ainsi, la principale raison des retards est, selon eux, la méconnaissance des procédures par les commerçants. Le délai maximum pour inspecter une marchandise est de 5 jours si l'interlocuteur ou le négociateur de l'entreprise répond aux correspondances de Veritas. Par ailleurs, les services du Port Autonome de Conakry ont précisé que ce dernier n'intervient plus dans les activités opérationnelles. Le port assure uniquement l'accostage des navires et facture l'utilisation des installations portuaires aux manutentionnaires pour le débarquement et l'entreposage des marchandises.

1.4. Analyse des principales filières agricoles

Les principaux produits présentés dans cette section ont été sélectionnés sur la base de leur importance dans le commerce extérieur de la Guinée. Au cours de l'enquête, la moitié des cas rapportés par les entreprises exportatrices du secteur agricole et agroalimentaire se rapporte aux fruits et légumes. Ce secteur fait donc l'objet d'une analyse approfondie des MNT qui touchent les principaux produits. Les épices, le cacao, le thé ainsi que leurs produits dérivés sont également analysés, puisqu'il s'agit de produits qui représentent une valeur élevée à l'exportation.

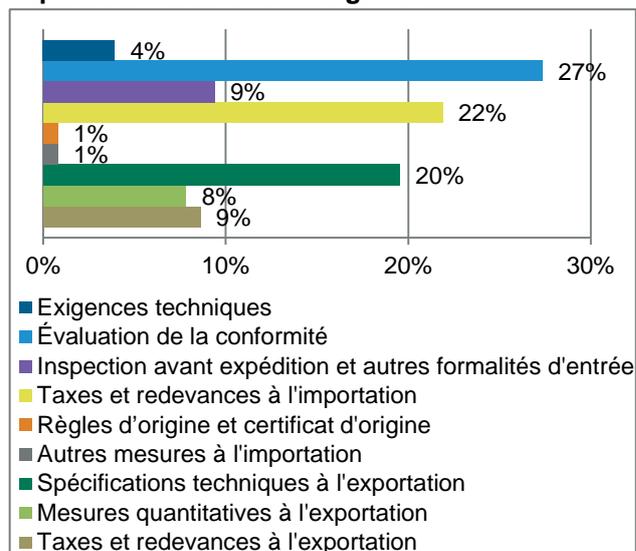
Les fruits et légumes

Les exportations de fruits et légumes se sont portées à plus de 12 millions de \$E.-U en 2011, représentant 20% de la valeur des exportations de la Guinée de la même année (hors armes et minerais). Cette contribution a connu une hausse progressive durant ces dernières années, dû à la croissance de la demande en fruits et légumes guinéens sur les marchés régionaux. Parallèlement, les conditions sont quant à elles de moins en moins favorables sur le marché international, notamment vers les pays de l'UE. Quelques années après son indépendance, la Guinée a pourtant été reconnue comme l'un des premiers producteurs de fruits au monde, notamment la banane et l'ananas. Aujourd'hui, le pays peine à remplir les exigences internationales notamment sur la qualité des produits. De plus, l'origine guinéenne pour les fruits et légumes n'est pas encore suffisamment reconnue sur les marchés européens. La Guinée gagnerait donc à investir dans de nouvelles infrastructures permettant d'améliorer la qualité des produits et à se positionner sur des produits transformés. En plus de sa proximité avec les marchés de la sous-région et le marché européen, les conditions climatiques favorables dont elle dispose et permettant la culture d'un large éventail de produits, sont un avantage considérable lui permettant de rester compétitif sur les marchés extérieurs.

L'enquête a toutefois révélé que le sous-secteur était aujourd'hui fortement pénalisé par de nombreuses mesures non tarifaires (figure 33). Environ 128 cas de MNT ont été rapportés par les 138 entreprises enquêtées dans le secteur. La plupart exporte des noix de cajou, des fruits frais (mangues, oranges, bananes, avocats, etc.), et des pommes de terre. Les principales réglementations étrangères contraignantes concernent l'évaluation de la conformité des produits (27% des MNT), et les taxes et redevances à l'importation (22%). Les obstacles relèvent également des réglementations nationales notamment les exigences techniques à l'exportation (19%).

Les mesures **d'évaluation de la conformité** que les exportateurs de fruits et légumes jugent particulièrement difficiles portent sur la certification du produit, et les exigences d'inspection technique. Les exportateurs doivent en effet fournir un certificat afin de prouver la conformité de leurs produits, d'une part aux exigences sur la qualité, et d'autres parts aux règles phytosanitaires. Les règlements contraignants relatifs à la qualité émanent notamment du Sénégal, du Maroc et de l'Égypte. Les certificats phytosanitaires sont quant à eux attribués aux pays de l'UE (Allemagne, Italie, Belgique, France) et de l'Asie (Inde, Chine). Les problèmes sont généralement liés aux procédures d'obtention des certificats qu'aux certificats en eux-mêmes. Les exportateurs déplorent les paiements informels qu'ils doivent effectuer au niveau du Port de Conakry afin d'obtenir les documents. Aussi, la démarche de certification au niveau du laboratoire de Matoto est particulièrement difficile dû aux retards excessifs. En ce qui concerne la procédure d'inspection technique, celle-ci est notamment appliquée par les États-Unis afin de garantir la conformité des légumes (comme la poudre de gombo) aux exigences de qualité. Il s'agit d'une procédure longue qui retarde d'une manière importante le processus d'exportation.

Figure 33. Principales MNT contraignantes aux exportations de fruits et légumes



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Les fruits et légumes guinéens font également face aux **taxes et redevances à l'importation**. Il semble que cette mesure touche particulièrement la filière fruits et légumes, alors que les autres MNT concernent l'ensemble du secteur agricole et agroalimentaire. Les partenaires au sein de la CEDEAO notamment la Côte d'Ivoire et le Sénégal sont à l'origine des surtaxes douanières. Le Mali représente à lui seul 10 des 28 cas d'obstacles rapportés. Les exportateurs trouvent cette MNT trop stricte. Les coûts engendrés pénalisent en effet les produits et les rendent moins compétitifs sur les marchés de la sous-région. Cette différence de traitement va pourtant à l'encontre des accords régionaux qui régissent les échanges commerciaux entre ses pays.

Enfin, les fruits et légumes exportés par la Guinée font face à des MNT contraignantes appliquées par les autorités nationales. **L'inspection physique** des produits avant leur sortie du territoire guinéen vers les pays comme le Sénégal, le Maroc ou l'Inde, met en difficulté la quasi-totalité des exportateurs de fruits et légumes interrogés. Les contrôles des marchandises transportées par voie terrestre ou par voie maritime touche tous les fruits et légumes. Les obstacles procéduraux ont bien souvent lieu aux postes de contrôle aux frontières (gendarmerie, police douanière), aux douanes guinéennes au port de Conakry, ainsi qu'au CAFEX. Il s'agit notamment des retards excessifs entraînés par les procédures de contrôle (allant de 1 à 6 jours) mais aussi des cas de paiements informels (pots-de-vin).

Les produits de la pêche

La Guinée a un potentiel élevé en matière de pêche grâce notamment aux grands estuaires qui bordent sa façade maritime. La pêche industrielle est pratiquée en Guinée et les produits sont acheminés vers les marchés d'Europe, d'Afrique et d'Asie. La pêche artisanale est quant à elle destinée à alimenter le marché national. Selon le Ministère de la pêche et de l'aquaculture, et l'Observatoire national de la pêche, le total des captures (poissons, crustacées, mollusques) dans la Zone économique exclusive (ZEE) de la Guinée est estimé à plus de 155 000 tonnes en 2011, soit environ 59 000 tonnes pour la pêche industrielle contre 47 000 tonnes pour la pêche artisanale. Parmi eux, plus de 6 500 tonnes de produits issus de la pêche industrielle ont été débarqués au port autonome de Conakry en 2011.

Mise à part la pêche industrielle et la pêche artisanale, le pays dispose également d'un réseau hydrographique important qui lui offre des conditions favorables au développement de la pêche

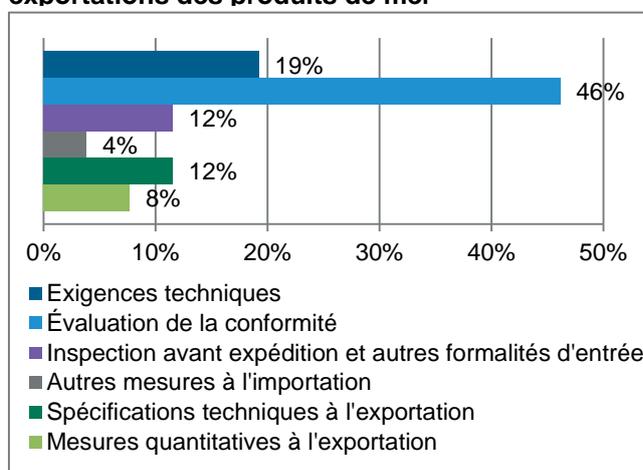
continentale et de la pisciculture. Le potentiel exploitable en pêche continentale est estimé à 12 mille tonnes par an dont l'essentiel des activités est pratiqué en Haute Guinée.

Les exportations de produits halieutiques frais et congelés se sont chiffrées à 2,7 millions de \$E.-U., soit 4% seulement de la valeur des exportations de la Guinée (hors armes et minerais). Bien que cette contribution soit relativement marginale, une analyse sur les MNT sera consacrée à la filière pêche dans la mesure où ses principales difficultés à l'exportation sont étroitement liées aux obstacles non commerciaux.

Ainsi, les résultats de l'enquête révèlent que les entreprises du secteur pêche peinent à se conformer aux exigences techniques étrangères (figure 34). Environ 80% des mesures contraignantes sont appliquées par les pays partenaires. La majorité d'entre elles sont jugées trop strictes et trop complexes par les exportateurs guinéens. Le secteur souffre en effet d'un problème important en matière d'infrastructures ne lui permettant pas de répondre aux normes et exigences étrangères. Si de tels problèmes persistent, une réglementation technique élémentaire peut, à titre d'exemple, handicaper l'ensemble du secteur pêche de la Guinée. Un examen plus détaillé des mesures contraignantes permet d'identifier les différents obstacles à résoudre.

Les **exigences en matière d'évaluation de la conformité** regroupent les procédures d'enregistrement mais aussi de certification des produits. L'enregistrement dans les pays de destination permet aux autorités étrangères d'identifier la nature exacte de la marchandise imposée et ses composants. Particulièrement contraignant pour les exportateurs de poisson fumé et de poisson congelé, cette mesure va à l'encontre des conventions que la Guinée a signées avec ses pays partenaires (Sénégal, Mali, Espagne). La certification concerne les certificats de contrôle qualité et de contrôle phytosanitaire exigées notamment par certains partenaires africains (Ghana, Sierra Leone, Liban). Elle constitue également une mesure rigoureuse pour les entreprises. Les pays de la CEDEAO appliquent plus de la moitié des cas d'évaluation de conformité.

Figure 34. Principales MNT contraignantes aux exportations des produits de mer



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Outre les exigences d'évaluation de la conformité, des **exigences techniques**, en l'occurrence les conditions spécifiques d'entreposage et de transports, sont également imposées aux exportateurs de produits halieutiques. Les cas énumérés par les entreprises font apparaître les problèmes d'infrastructures évidents, notamment pour le stockage des marchandises mais aussi pour son transport. Ces dernières entraîneraient des frais supplémentaires et des retards. La location de camions ou conteneurs frigorifiques constituent un coût important pour les opérateurs. Les problèmes au niveau des infrastructures routières rallongent les délais de transports et augmentent leurs coûts. En ce qui concerne les marchandises devant être entreposées dans des conteneurs spéciaux, l'obtention de ces derniers est souvent retardé dû aux pannes techniques au niveau de l'usine de fabrication.

Aujourd'hui, les exportateurs souffrent d'un manque d'infrastructures portuaires adéquates pour le stockage et le transport des produits de la pêche. Le manque d'unité de traitement permettant la conservation de la chaîne du froid est également un problème majeur. Une quinzaine d'opérateurs guinéens, qui sont équitablement répartis entre les usines de transformation et les navires congélateurs, sont admis sur la liste des entreprises habilitées à commercialiser leurs produits sur les marchés de l'UE. Mais depuis août 2007, aucun de ces établissements ne peut accéder aux marchés de l'UE, car leurs installations sont non conformes aux normes sanitaires européennes.

Café, cacao et épices

Le café, le cacao et les épices sont l'un des piliers des exportations agricoles de la Guinée. Dans les années 60, alors que la production de la Guinée en café n'était que d'environ 16 000 tonnes par an, le café

occupait déjà la première place des produits d'exportation (hors armes et minerais). Il est le principal produit agricole d'exportation, avec plus des quatre cinquièmes des exportations destinées au Maroc qui accorde à la Guinée des conditions commerciales avantageuses. En 2011, le café et le cacao représentent respectivement 14,7%, et 22,5% de la valeur des exportations du pays (hors armes et minerais) pour une valeur de 9,7 millions de \$E.-U. et 14,8 \$E.-U. Selon le Ministère de l'agriculture guinéen, les exportations en volume se sont chiffrées à seulement 30 220 tonnes pour le café et à plus de 39 600 tonnes pour le cacao. La filière souffre en effet d'une faible productivité due en grande partie au vieillissement du matériel végétal. Le rendement par hectare est estimé à seulement 100 kg. Ces difficultés sont accentuées par la chute des cours internationaux qui décourage les investissements dans le renouvellement des plants actuels.

Outre ces contraintes techniques, la filière café, cacao et épices fait face à de nombreuses réglementations non tarifaires. Bien qu'il s'agisse de produits clés à l'exportation, l'enquête nous révèle qu'environ la moitié des cas énumérés sont appliqués par la Guinée. Environ 61% des cas se rapportent à l'évaluation de la conformité, et 23% aux spécifications techniques à l'exportation qui sont quant à elles des mesures nationales (figure 35).

La certification figure parmi les **mesures d'évaluation de conformité** les plus évoquées par les exportateurs. Près de la moitié des cas portent sur les exportations vers les pays de l'UE et concernent majoritairement le certificat phytosanitaire requis pour les exportations de café et de cacao. Pratiquement les mêmes obstacles que ceux des autres sous-secteurs ont été exposés, notamment les paiements informels au Port de Conakry et les délais excessifs que les entreprises encourent au niveau des douanes guinéennes.

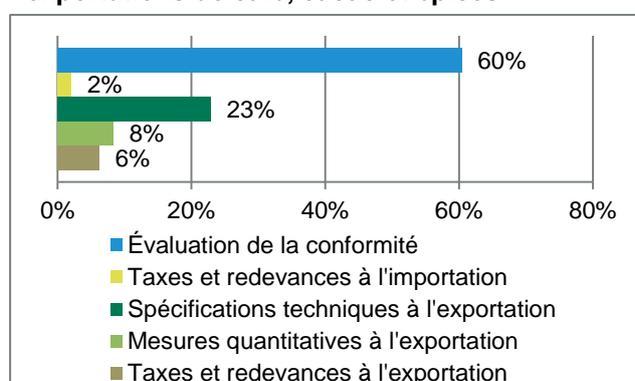
Les cas d'inspection des marchandises par les autorités douanières représentent les principales **spécifications techniques à l'exportation** relevées durant l'enquête. Les exportations de café vers le Sénégal en sont les plus touchées. Les entreprises déplorent les retards (au minimum 1 jour) qu'elles doivent supporter lors des contrôles aux frontières par les autorités compétentes.

Autres produits agricoles

Les autres produits agricoles et alimentaires exportés par la Guinée et faisant l'objet d'une analyse sur les MNT comprennent le riz, l'huile de palme et l'anacarde.

Le riz est le produit qui figure dans l'axe fondamental de la politique sur la sécurité alimentaire du gouvernement guinéen. Avec un niveau de consommation de plus de 80 kg par habitant et par an, le riz est l'aliment de base de la population guinéenne. Entre 2004 et 2012, la production de riz paddy a connu une forte croissance, en passant de 821 000 à plus de 1,9 millions de tonnes, soit un taux de croissance de plus de 133%. Malgré ce résultat encourageant, la production reste insuffisante puisqu'elle ne couvre que 75% des besoins de la population. Le riz occupe donc l'un des premiers postes à l'importation de la Guinée avec environ 400 000 tonnes en volume importé en 2011. Contrairement au riz, la production de la Guinée en huile de palme est en recul. Selon le Ministère de l'agriculture, la production a régressé de près de 90% de 2005 à 2011. Le secteur souffre notamment d'un manque d'appui pour la valorisation des structures existantes. La Guinée possède pourtant un potentiel élevé en matière d'exportation dans la sous-région notamment vers le Sénégal et le Nigeria. Enfin, l'anacarde guinéen est principalement destiné vers l'Inde. La production a connu un essor remarquable depuis le début des années 90 mais reste en-deçà des performances des pays comme la Guinée-Bissau. En outre, la filière fait face à des contraintes telles que la qualité défectueuse des noix exportées, la faible organisation de la commercialisation et l'application de techniques culturales rudimentaires.

Figure 35. Principales MNT contraignantes aux exportations de café, cacao et épices



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

L'enquête a révélé au total 51 cas de MNT contraignantes touchant ces produits dont 61% sont appliquées par les pays partenaires. À la différence des produits énumérés dans les paragraphes précédents, les exportations d'autres produits agricoles sont davantage entravés par les règles d'origine, les procédures d'inspection physique des marchandises, et un peu moins par les procédures d'évaluation de conformité (figure 36). Les taxes et redevances étrangères représentent la aussi l'un des principaux problèmes pour les exportateurs. Du côté des mesures nationales, on observe une prédominance des mesures quantitatives à l'exportation notamment l'interdiction à l'exportation.

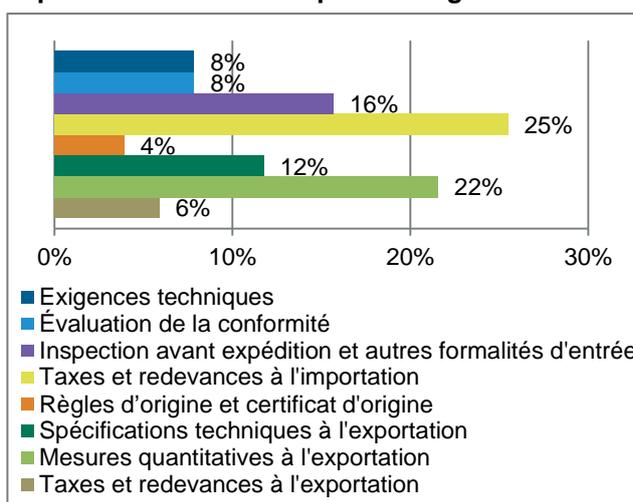
Bien que les obstacles relatifs aux **règles d'origine** soient relativement moins élevés que les autres mesures, ils touchent des produits particuliers et méritent d'être soulevés. Certains fruits sont affectés par ces mesures. Les entreprises déplorent les retards dans la délivrance des certificats d'origine par le Ministère du commerce guinéen. Comme dans la plupart des cas de MNT, les paiements informels (pots-de-vin) sont également fréquents dans les procédures d'octroi des certificats d'origine des produits.

Contrairement aux mesures sur l'origine des produits qui ne semblent affecter qu'une catégorie de produits bien précise, **les surtaxes douanières** touchent de nombreux produits agricoles (riz, biscuits, céréales, etc.). Elles sont généralement appliquées indépendamment du type de marchandises exportées. Elles mettent en difficulté les exportateurs vers les pays de la CEDEAO tels que le Mali et la Côte d'Ivoire. Les entreprises se plaignent tout particulièrement de leur rigueur et estiment que dans bien des cas les frais prélevés sont injustifiés compte tenu des accords commerciaux signés au sein de la sous-région. Les mêmes pays appliquent également des **procédures d'inspection physique** contraignantes lors du passage des produits à la frontière, en particulier les produits de première nécessité. Selon les opérateurs, les dispositions qui régissent les procédures d'inspection par les autorités compétentes (douanes des pays partenaires, postes de contrôle à la frontière) obligent dans une certaine mesure les entreprises à recourir aux paiements informels. Les autorités prennent également beaucoup trop de temps pour les contrôles des produits, une situation qui encourage également les pots-de-vin.

Ces obstacles ne sont pas exclusifs aux procédures d'inspections mises en œuvre par les pays partenaires, en particulier ceux de la CEDEAO. Les paiements informels et les retards sont en effet fréquents lors de l'inspection des marchandises (**spécifications techniques à l'exportation**) par les douanes guinéenne et les autorités au niveau du Port de Conakry.

Enfin, des mesures nationales strictes ont été évoquées par les exportateurs d'autres produits agricoles, comme des **interdictions à l'exportation** appliquées par les autorités guinéennes sur les produits vers le Mali, le Nigéria, le Sénégal et Sierra Leone. L'interdiction à l'exportation porte tout particulièrement sur les produits de première nécessité comme les céréales et l'arachide. Cette interdiction s'explique par le souci du gouvernement guinéen de lutter contre la flambée des prix des denrées alimentaires au niveau national. Les exportateurs trouvent ces mesures quantitatives trop rigoureuses dans la majorité des cas. Mais l'interdiction engendre également des problèmes de retards notamment au niveau des ministères du commerce et de l'agriculture.

Figure 36. Principales MNT contraignantes aux exportations des autres produits agricoles



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

1.5. Résumé et recommandations pour le secteur agricole

Recommandations transversales au secteur agricole

L'enquête MNT dans le secteur agricole et alimentaire a couvert 129 entreprises dont 55 ont participé aux entretiens en face à face. Les résultats ont conclu que 93% des entreprises sont affectées par les MNT et autres obstacles au commerce. Le taux d'affectation est sensiblement égal chez les exportateurs et les importateurs. Plus des trois-quarts des réglementations qui affectent les exportations sont appliquées par les pays partenaires dont les pays membres de la CEDEAO et ceux de l'UE. Les exportateurs guinéens se sont également plaints des règlements émanant d'autres pays africains tels que le Maroc et l'Algérie, ainsi que des pays d'Asie et d'Amérique.

En somme, trois principaux problèmes émergent de l'analyse des mesures non tarifaires qui affectent les exportations de produits agricoles et alimentaires guinéennes :

1. Les **contraintes imposées par les pays membres de la CEDEAO en matière de surtaxes douanières et d'inspection des marchandises** révèlent la complexité des procédures régionales malgré les accords existants. Bien que ces mesures répondent à des préoccupations économiques légitimes, elles constituent une barrière importante aux échanges entre la Guinée et les pays membres. Une renégociation des accords actuels ainsi qu'une transparence et une surveillance plus étroite de la mise en œuvre des réglementations auront sans aucun doute un effet significatif sur les exportations agricoles de la Guinée.
2. Ensuite, à l'image de la majeure partie des pays en développement enquêtés par l'ITC, les entreprises agricoles guinéennes ont du mal à se conformer aux **exigences sur l'évaluation de la conformité des pays partenaires** (UE, les pays du Maghreb, d'Asie et les États-Unis). La rigueur des réglementations en vigueur (certification SPS, essai et enregistrement des produits) est une des raisons fondamentales qui expliquent cette tendance mais également les problèmes procéduriers engendrés par de telles mesures. Cependant, contrairement aux autres pays enquêtés par l'ITC, le manque d'infrastructure pour l'analyse et les essais sur les produits n'est pas la première préoccupation des exportateurs de produits agricoles et alimentaires guinéens. Ces derniers pointent du doigt la manière dont les agences nationales gèrent les procédures qui en découlent. Il en est de même pour les procédures nationales d'inspection à l'exportation qui entraînent des retards dans les opérations d'exportation et des paiements de pots-de-vin. Il apparaît donc important que les agences guinéennes revoient les procédures qui entourent la mise en œuvre de ces mesures étrangères.
3. Enfin, il apparaît important de soulever les **contraintes imposées par la Guinée sur ses propres exportations** de produits agricoles et alimentaires. Les procédures nationales d'inspection des marchandises avant leur expédition, les licences et interdiction à l'exportation ainsi que les taxes et redevances à l'exportation handicapent les entreprises exportatrices guinéennes. La même recommandation pourrait être appliquée dans ce cas, en l'occurrence une amélioration de l'efficacité des agences nationales dans la délivrance des certificats requis ainsi qu'une meilleure surveillance des procédures afin d'éviter les paiements informels.

Par ailleurs, les cas de MNT et autres obstacles rencontrés par les importateurs sont quasiment tous appliqués par les autorités guinéennes. Ils se rapportent principalement pour près de la moitié aux taxes et redevances à l'importation, et pour près d'un tiers à l'inspection avant expéditions et aux autres formalités d'entrée.

La revue de toutes ces réglementations contraignantes doit faire partie du programme du gouvernement guinéen dans la réforme du secteur agricole. L'amélioration de la sécurité alimentaire, la création d'emplois dans le secteur agricole ainsi que la diversification des filières agricoles à l'exportation passent en effet par un renforcement de la compétitivité des entreprises exportatrices et une refonte des procédures d'exportation actuelles.

Problèmes et recommandations pour les principales filières agricoles

Fruits et légumes

Nombreux fruits et légumes ont un potentiel de développement élevé en Guinée, notamment l'ananas, la banane, la mangue et la pomme de terre. Autrefois exportateur reconnu sur le plan international, le pays a cependant perdu la place qu'elle occupait dans la sous-région au fil du temps. Ce déclin progressif du sous-secteur est notamment le résultat des techniques de culture rudimentaires, de l'insuffisance de moyens financiers et du manque d'infrastructures.

Au-delà des difficultés dans la production, le principal frein aux exportations du secteur portent sur les difficultés des entreprises à s'aligner aux normes sanitaires et phytosanitaires imposées par les pays partenaires. L'enquête a révélé que les exportateurs de fruits et légumes éprouvent des difficultés à obtenir le certificat phytosanitaire et celui de contrôle qualité. Le respect des normes imposées par les partenaires nécessite un investissement dans de nouvelles techniques et infrastructures de production, de conservation et de transport. Les agriculteurs guinéens ne disposent généralement pas de moyens financiers et n'ont pas suffisamment accès à l'encadrement technique leur permettant d'améliorer la qualité de leurs produits. Dans certains cas, la qualité des produits exportés par la Guinée n'est pas mise en cause. Cependant, certains exportateurs guinéens font transiter leurs produits par les pays voisins qui en assurent un meilleur conditionnement avant de les exporter vers des destinations plus rentables.

Le faible niveau de productivité, la taille limitée des exploitations, et l'accès limité au crédit ne permettent pas un autofinancement de la mise à niveau des productions agricoles aux normes exigées par les pays partenaires. De plus, le manque d'information sur les opportunités internationales constitue également un handicap au développement de stratégies adaptées de production et d'exportation. Seul un soutien vigoureux au sous-secteur des fruits et légumes permettrait d'assurer une relance de la production et surtout des exportations. Il s'agirait d'une part de renforcer l'encadrement et l'information des producteurs du secteur dans la prise en compte de la qualité dans la production et le stockage des produits. L'opérationnalisation de la loi sur le crédit-bail est une opportunité pour faciliter l'accès des opérateurs au équipement nécessaires à la modernisation de leur chaîne de production.

En plus des difficultés de mise à niveau, les obstacles procéduraux rencontrés dans l'obtention des certificats phytosanitaires et de qualité pèsent également sur les exportateurs qui se plaignent des retards accusés au niveau des agences et des paiements informels. Ces difficultés appellent à une amélioration des systèmes de suivi et de contrôle de la qualité des produits. L'Institut National de Normalisation et de la Métrologie a affirmé à cet effet, au cours de l'enquête, qu'un laboratoire accrédité à l'international est en construction.

Paradoxalement, les pays de la CEDEAO, en particulier le Sénégal sont ceux dont les exportateurs se plaignent le plus des procédures. Cela est tout d'abord lié à l'importance des relations régionales pour le commerce guinéen. Cependant, certains cas de MNT révèlent le faible niveau d'intégration économique de la sous-région malgré l'effectivité de la libre circulation des personnes. Les pays de la sous-région appliquent la majorité des cas de surtaxes douanières, contribuant ainsi au manque de compétitivité des fruits et légumes guinéens sur leurs marchés respectifs. Les insuffisances de l'intégration sous-régionale et l'inapplication effectives des directives régionales sont à l'origine de ces difficultés qui pénalisent le commerce intracommunautaire.

Les autorités guinéennes contribuent aux difficultés rencontrées par les exportateurs par les inspections avant expédition qui donneraient lieu à des retards et à des paiements informels à la douane. La poursuite du Programme de Réforme de l'État et de Modernisation de l'Administration (PREMA), lancé en 2011, devrait permettre d'améliorer les systèmes de contrôle à travers leurs modernisation. En outre, la lutte contre la corruption à travers la sensibilisation et la sanction du personnel concerné est le principal remède aux paiements informels qui renchérissent les produits guinéens exportés.

Produits halieutiques

À l'image des fruits et légumes, les produits de mers sont confrontés aux mesures de certification (certificat phytosanitaire et celui de qualité). Le manque d'information et de capacités nécessaires à la mise à niveau sont à l'origine des difficultés de ce secteur. Contrairement au secteur des fruits et légumes,

les entreprises du secteur de la pêche trouvent ces mesures trop strictes. Les difficultés d'accès aux infrastructures de transport et d'entreposage adaptés représentent les obstacles majeurs rencontrés par ces entreprises. Elles se plaignent notamment des frais supplémentaires et des retards occasionnés par l'obtention des certificats exigés par les pays partenaires. La promotion des investissements spécifiques dans ce secteur et la réorganisation de la filière de sorte à mutualiser certains moyens de production, permettraient d'en accroître la production conforme aux standards internationaux.

Au-delà des problèmes inhérents au développement du secteur, l'inefficacité des agences de l'État en charge de l'application des mesures mérite d'être corrigée à travers une modernisation des services de l'office national de contrôle qualité. Enfin, le renforcement de l'intégration régionale et l'application effective des directives régionales devrait permettre de réduire les difficultés rencontrées par les entreprises vers les pays de la CEDEAO qui concentrent plus de la moitié des cas relevés au niveau du sous-secteur de la pêche.

Café, cacao et épices

La décote appliquée au café guinéen sur le marché international révèle la faible qualité des exportations réalisées par les entreprises guinéennes. Cela est reflété dans les résultats de l'enquête puisque près de deux tiers des cas de MNT rapportés par les exportateurs du secteur portent sur les exigences d'évaluation de la conformité. Il s'agit en premier lieu du certificat phytosanitaire dont l'obtention entraîne des paiements de pots de vin au Port de Conakry, ou occasionne dans certains cas des retards au niveau des services de douanes guinéennes. Il est donc nécessaire d'assurer la modernisation et la rationalisation du système de suivi et de contrôles de la qualité sanitaire et phytosanitaires.

Le manque d'investissement dans la filière café et cacao est un des plus importants handicaps du secteur. Comme dans les précédents sous-secteurs, la promotion des investissements spécifiques dans ce secteur et un meilleur encadrement et information des opérateurs permettraient d'en accroître la production conforme aux standards internationaux. Les exportations du sous-secteur, en particulier celle du café, souffrent des tracasseries aux postes frontaliers à l'occasion des inspections avant exportation. Les exportations du secteur tireraient profit de la modernisation des postes frontaliers notamment en termes de moyens et de procédures de contrôles afin d'accélérer et rendre efficaces les procédures de contrôle.

Autres produits agricoles

Ce sous-secteur regroupe notamment les produits de première nécessité (céréales, tubercules et oléagineux) et certaines cultures d'exportation comme l'anacarde. Comme le sous-secteur des fruits et légumes, il est très affecté par les surtaxes douanières appliquées par les pays de la CEDEAO. Les pays de la sous-région appliquent aussi des inspections avant expédition que les exportateurs trouvent généralement trop strictes. La levée des barrières non tarifaires dans la sous-région devrait permettre de réduire le poids de ces mesures sur les exportations guinéennes vers les pays de la CEDEAO.

Aussi, les denrées de première nécessité sont frappées d'interdiction à l'exportation adoptée par le gouvernement afin de lutter contre la cherté de la vie et réduire les importations de produits de première nécessité en garantissant l'approvisionnement suffisant du marché local. Malgré les effets positifs à court terme de cette mesure d'interdiction sur la disponibilité et le prix des denrées alimentaires, il est fondamentale qu'une politique agricole permettant d'accroître durablement la production agricole soit mise en œuvre. Cela permettrait d'assurer un niveau de revenu élevé aux agriculteurs en leur permettant de saisir les meilleures opportunités de marché sans que la sécurité alimentaire au niveau local ne soit menacée. Les investissements massifs réalisés au cours des dernières années, notamment dans le secteur céréalier, vont dans cette direction s'ils sont réalisés dans une approche intégrée permettant de prendre en charge tous les freins au développement du secteur.

2. Produits manufacturés

Cette section est consacrée aux obstacles non tarifaires rencontrés par les entreprises exportatrices et importatrices du secteur des produits manufacturés. Sur les 331 entreprises guinéennes ayant participé aux entretiens téléphoniques, 56 sont exportatrices de produits manufacturés et 217 en sont importatrices.

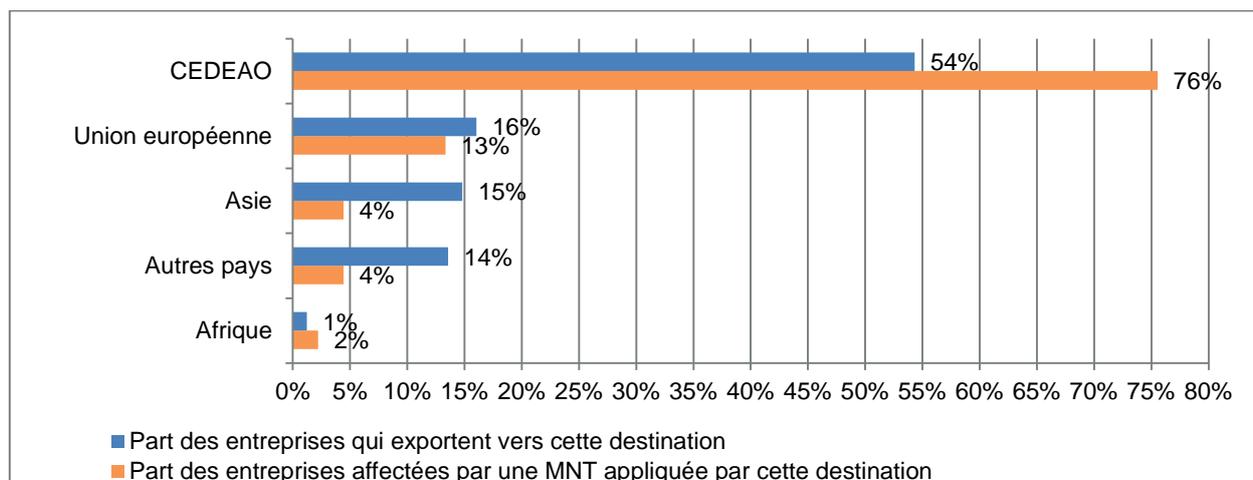
Des entretiens en face-à-face ont été réalisés auprès de 43 exportateurs et 88 importateurs de produits manufacturés en Guinée.

Les entreprises interviewées ont principalement rapporté des obstacles relatifs aux mesures non tarifaires mises en œuvre par les pays partenaires mais également par les autorités guinéennes. Bien que la plupart des mesures identifiées touche l'ensemble des entreprises, ces dernières subissent différemment le poids des mesures en fonction des produits exportés ou importés. Les sections suivantes tacheront de faire la lumière sur les obstacles relatifs aux réglementations étrangères et nationales pour les produits clés du secteur manufacturier.

2.1. Expérience des exportateurs de produits manufacturés vis-à-vis des règlements étrangers

L'enquête a révélé 64 cas de MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires sur les produits manufacturés exportés par les entreprises guinéennes. Conformément à la tendance générale observée au cours de l'enquête, les entreprises guinéennes exportant vers la CEDEAO sont relativement plus affectées par les MNT que celles exportant vers les autres régions (figure 37). En effet, cette région vers laquelle un peu plus de la moitié des entreprises exporte (54%), concentre trois quarts de celles rencontrant des MNT contraignantes appliquées par un pays partenaire. En outre, 37% des entreprises exportent vers le Mali et la Côte d'Ivoire et 62% des exportateurs sont affectés par une MNT appliquées par un de ces pays. A l'inverse, seulement 4% des cas de MNT se rapportent aux pays asiatiques alors que 15% des entreprises exportent vers cette destination. Ce constat est sensiblement identique pour les exportations en direction du continent Américain, notamment vers les États-Unis.

Figure 37. Exportations de produits manufacturés et MNT appliquées par les régions partenaires

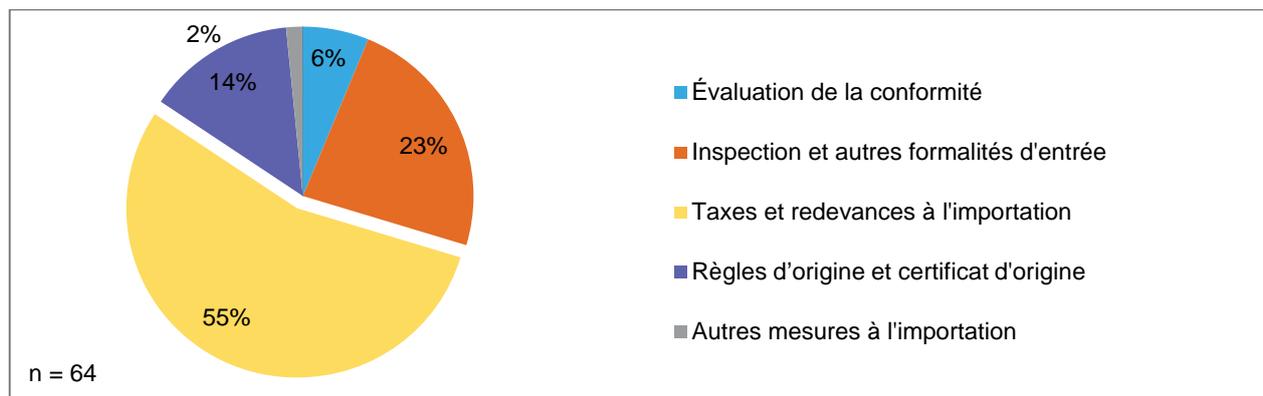


Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Note : Le graphique ci-dessus compare la part des entreprises exportant vers une région partenaire avec la part d'entre elles qui rencontre un obstacle relatif à une MNT appliquée par cette région. Etant donné qu'une entreprise peut exporter vers plusieurs pays et être affectée par des MNT appliquées par différents pays partenaires, le niveau de contraintes est obtenu en faisant le quotient du nombre d'entreprises exportant vers cette destination et rencontrant une MNT, avec le total d'entreprises affectées par une MNT par destination. Cette figure indique que 54% des entreprises enquêtées exportent vers la CEDEAO et que 76% des entreprises rencontrent une MNT contraignantes appliquées par la CEDEAO.

Les MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires concernent, par ordre d'importance, les taxes et redevances à l'importation, l'inspection avant expédition, les règles d'origine et l'évaluation de la conformité (figure 38). Les métaux et ouvrages en métaux sont particulièrement touchés par les MNT étrangères.

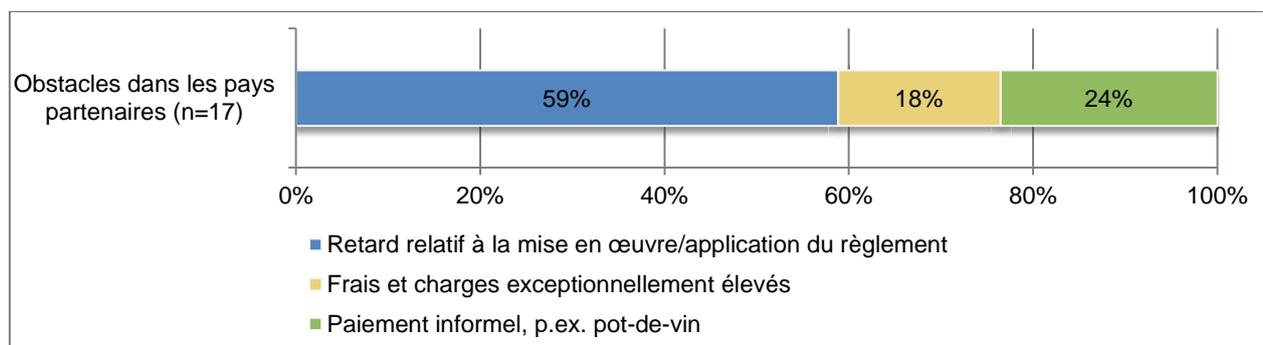
Figure 38. MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations de produits manufacturés



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Les réglementations étrangères qui régissent les exportations de produits manufacturés sont généralement perçues comme trop rigoureuses (81% des cas). Cela est particulièrement vrai pour les surtaxes douanières et les règles d'origine. Les procédures d'évaluation de la conformité ainsi que les procédures d'inspection physique engendrent, quant à elles, des obstacles procéduraux. La quasi-totalité de ces OP sont rencontrés dans les pays partenaires. Il s'agit tout particulièrement de retards et de problèmes de paiement (frais trop élevés et paiements informels) rencontrés lors de l'inspection physique des marchandises et l'enregistrement des produits notamment auprès des douanes ivoiriennes, maliennes et burkinabé (figure 39).

Figure 39. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT étrangères affectant les exportations de produits manufacturés



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Obstacles relatifs aux taxes et redevances à l'importation

Les taxes et redevances à l'importation imposées aux exportateurs de produits manufacturés concernent les surtaxes douanières dans la quasi-totalité des cas. Ces surtaxes douanières sont mentionnées dans près de trois quarts des cas pour les exportations vers les pays de la CEDEAO. Le Mali et la Côte d'Ivoire sont les pays les plus fréquemment impliqués dans cette région.

L'analyse de la prévalence des surtaxes douanières appliquées par les pays partenaires par sous-secteur révèle que tous les sous-secteurs sont largement affectés à l'exception de celui du bois et produits du bois pour lequel aucun cas n'a été mentionné

« Les taxes que les douanes maliennes nous exige lors du passage de nos marchandises à leur frontière sont aujourd'hui trop chères. Nous devons payer près de 100 000 CFA (1 423 000 FG ou 197 \$E.-U.) pour un camion de 20 tonnes. Nous aimerions que le Mali réduise les taxes et mette en œuvre les accords conclus au sein de la CEDEAO.»

Un exportateur de pièces détachées pour voiture vers le Mali

(probablement du fait de l'interdiction d'exportation du bois). Les matériels de transport sont les plus touchés par cette mesure qui représente près de 75% des cas de MNT appliquées par les pays partenaires affectant cette filière. Les exportateurs se plaignent des surtaxes appliquées par les autorités maliennes sur les véhicules, motos et leurs pièces détachées en provenance de la Guinée. Les motocycles sont un moyen de transport privilégié de la population malienne. Les surtaxes douanières affectent également de manière importante les autres produits manufacturés. Ces cas portent notamment sur les matériaux de construction, les pneumatiques, les œuvres d'art et les meubles. Le sous-secteur des produits textiles n'échappe pas à cette règle puisque 50% des cas de MNT étrangères contraignantes rencontrés portent également sur les surtaxes douanières. La protection de l'industrie locale semble être la justification des surtaxes douanières imposées notamment par les autorités ivoiriennes.

Les taxes et redevances à l'importation sont jugées trop strictes en soi dans la totalité des cas. Les exportateurs sollicitent, dans la majeure partie des cas rencontrés, que ces pays se conforment aux accords commerciaux entre États de la CEDEAO sur l'harmonisation des taxes, voire même leur suppression.

Obstacles relatifs à l'inspection avant expédition et autres formalités d'entrée

Cette mesure concerne l'inspection physique des marchandises dans les pays exportateurs avant qu'elles ne soient expédiées ou à leur entrée dans le pays de destination. Les cas rapportés de MNT (23% des cas rapportés par les exportateurs de produits manufacturés) concernent tous les pays de la CEDEAO. Le Mali et la Côte d'Ivoire représentent à eux deux 86% des cas. Les produits manufacturés affectés par cette mesure concernent les motocycles et les mobiliers de bureaux ou de maison à destination du Mali et les textiles vers la Côte d'Ivoire.

« Il faut beaucoup trop de temps pour franchir la frontière ivoirienne à cause de l'inspection physique des marchandises. Pour ne pas perdre du temps, nous payons des pots-de-vin aux contrôleurs sinon la procédure nous fait attendre pendant une journée. »

Un exportateur de vêtements d'occasion vers la Côte d'Ivoire

Le sous-secteur du bois et des produits du bois n'a fait l'objet d'aucun cas d'inspection avant expédition appliquée par les pays partenaires, contrairement aux produits textiles, aux autres produits manufacturés et au matériel de transport qui affichent respectivement 31%, 28% et 17% du nombre total des cas rapportés pour chacune de ces filières. L'interdiction d'exportation du bois par les autorités guinéennes pourrait expliquer l'absence de cas se rapportant à ce sous-secteur.

L'inspection physique des produits entraîne des obstacles réglementaires et procéduraux. Les exportateurs se plaignent notamment des retards et des paiements informels rencontrés lors des procédures d'inspection. Le contrôle physique des produits exportés au niveau des douanes ivoiriennes et maliennes entraîne des retards pouvant aller jusqu'à 4 jours et subissent fréquemment des pots de vin.

Obstacles relatifs aux règles d'origines

L'obtention du certificat d'origine représente 14% des cas de MNT étrangères contraignantes rencontrées par les exportateurs de produits manufacturés. Elle concerne surtout les exportations vers les pays de l'Union européenne (67% des cas), notamment la France et l'Allemagne. Cette mesure touche essentiellement les œuvres d'art (statuettes, peinture, etc.). Elle est jugée contraignante par les exportateurs parce qu'elle est trop stricte ou difficile de s'y conformer bien qu'elle n'entraîne aucun obstacle procédural.

« Pour que nos œuvres d'art soient admises à l'exposition de Berlin, il faut obligatoirement fournir un certificat d'origine deux mois à l'avance. Le même certificat est demandé par la France et les États-Unis. Cette mesure est trop stricte. »

Un exportateur d'objets d'art vers plusieurs pays

Les obstacles relatifs aux règles d'origine frappent en premier lieu la filière du bois et des produits du bois où ils représentent la totalité des cas rapportés sur ce sous-secteur. Le matériel de transport ne fait pas partie de l'objet d'aucun cas. Le sous-secteur des produits textiles et celui des autres produits manufacturés sont également affectés par ce type d'obstacle (respectivement 12,5% et 8% des cas). L'application des règles d'origine au bois et aux produits du bois pourrait s'expliquer par les politiques de protection de l'environnement et le contrôle de l'application des tarifs préférentiels par les pays partenaires.

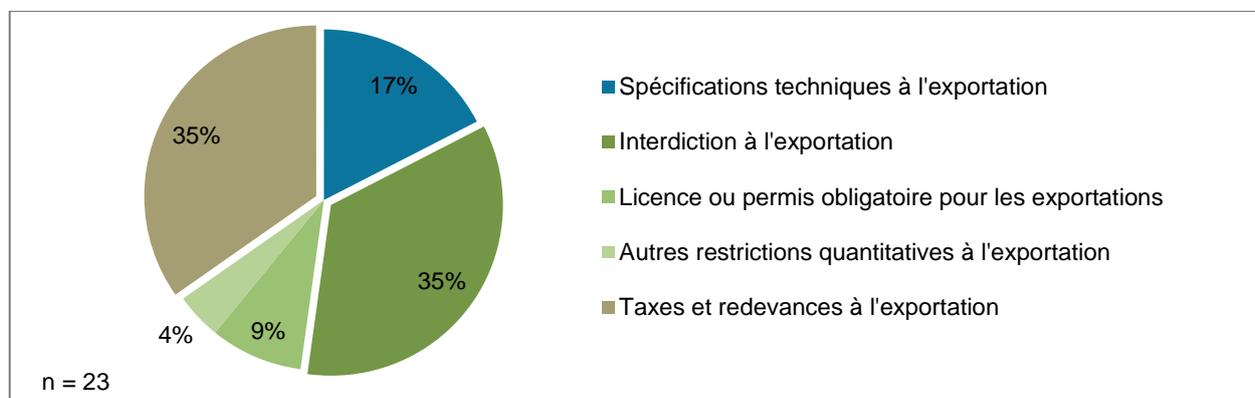
Obstacles relatifs à l'enregistrement des produits

L'enregistrement des produits fait partie des mesures contraignantes d'évaluation de la conformité des produits. Cette mesure pose problème aux exportateurs en raison des retards et des coûts qu'elle engendre. Le Mali, le Burkina Faso ainsi que la Côte d'Ivoire demande en effet que les intrants de certains produits comme l'engrais soient enregistrés avant que les produits soient importés sur leur territoire. Les retards et les paiements de charges exceptionnellement élevées sont rencontrés au niveau des services des douanes de ces pays.

2.2. Expérience des exportateurs de produits manufacturés vis-à-vis des règlements nationaux

Vingt-trois cas de MNT ont été rapportés par les exportateurs de produits manufacturés en rapport avec les règlements appliqués par les autorités locales. Les mesures les plus significatives concernent les interdictions à l'exportation, les taxes et redevances à l'exportation et les exigences en matière d'inspection à l'exportation.

Figure 40. MNT appliquées par la Guinée aux exportations de produits manufacturés



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Les réglementations nationales contraignantes sont généralement jugés trop rigoureuses par les exportateurs du secteur. Cela est particulièrement vrai de l'interdiction à l'exportation et des taxes qui ont un effet direct sur leur activité en limitant les quantités ou les prix des produits exportés. Les exigences techniques et les licences sont quant à elles également associés à des obstacles procéduraux notamment des retards et des frais élevés dans la mise en œuvre des procédures y étant relatifs.

Obstacles relatifs à l'interdiction d'exportation

L'interdiction d'exportation vise uniquement le bois. La mesure représente 60% des cas rapportés par les exportateurs de bois et de produits en bois. Les autorités guinéennes ont interdit la coupe et l'exportation du bois en 2010¹⁶ et reconduit cette mesure en décembre 2012. Cette mesure se justifie par le besoin de préservation de l'environnement et de protection de certaines essences forestières. Les produits en partances pour la Chine sont les plus concernés.

« Depuis le 30 décembre 2010, le gouvernement guinéen interdit toute exportation de bois. Cette mesure est trop difficile et nous fait perdre beaucoup d'argent dû aux sommes que nous avons déjà investies dans notre entreprise ».

[Un exportateur de bois brut vers la Chine](#)

¹⁶ Arrêté n°7220/PM/SGG du 30 décembre 2010, Ministère de l'environnement, des eaux et des forêts de la Guinée.

Les exportateurs de bois jugent cette mesure contraignante parce qu'elle est trop stricte. Ils critiquent surtout l'absence d'un délai de grâce avant l'entrée en vigueur de cette mesure qui leur aurait fait subir des pertes financières importantes. Ces pertes seraient dues aux investissements non démobilisables et aux stocks importants dont ils disposaient lors de l'entrée en vigueur de l'interdiction.

Obstacles relatifs aux taxes à l'exportation

Les exportations vers la CEDEAO, notamment le Mali et la Côte d'Ivoire, sont les principales destinations concernées par cette mesure. Les autres cas concernent les États-Unis. Cette mesure affecte essentiellement les produits issus de la filière textile dont elle représente le quart des MNT contraignantes à l'exportation. Certaines œuvres d'art sont également citées dans le sous-secteur des autres produits manufacturés. Aucun cas n'est rapporté dans les autres sous-secteurs.

« Le gouvernement de la Guinée exige qu'on paye une taxe à l'exportation au niveau de la douane. Ce règlement est trop strict et a une répercussion sur nos bénéfices. »

Un exportateur d'art statuaire vers les États-Unis

Les exportateurs jugent cette mesure contraignante parce qu'elle est trop stricte en soi. Ces taxes peuvent en effet avoir un impact négatif sur la compétitivité de leurs produits sur les marchés internationaux.

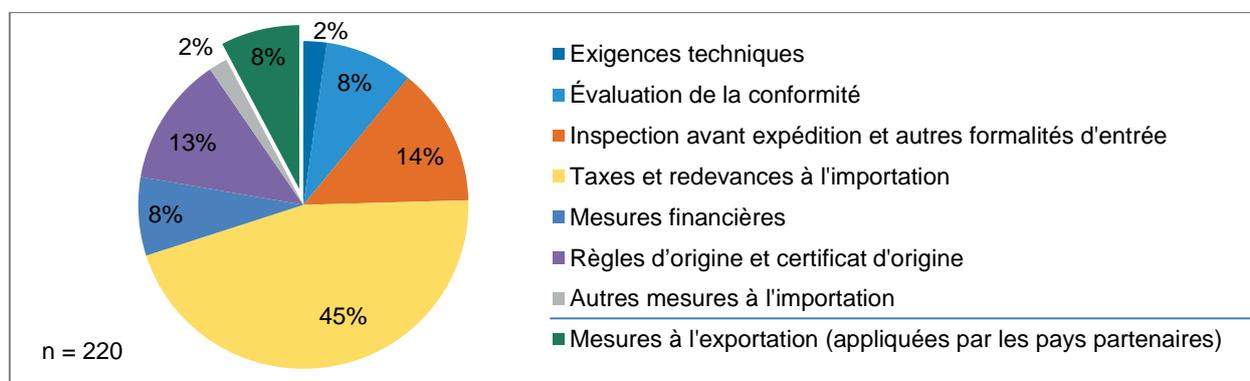
Autres obstacles relatifs à l'exportation

Les exportateurs de produits manufacturés font aussi face à certains obstacles relatifs aux procédures d'inspection à l'exportation de divers produits notamment vers la Chine. Ces entreprises se plaignent principalement des retards et des frais exceptionnellement élevés au niveau du Bureau Veritas qui est en charge de conduire les inspections. Quelques entreprises ont enfin rapporté rencontrer des problèmes lors de la délivrance des licences ou de l'enregistrement à l'exportation. Il s'agit notamment de problèmes administratifs et de retards. Ces cas ne concernent toutefois que peu d'entreprises qui peuvent avoir une méconnaissance des procédures.

2.3. Expérience des entreprises du secteur manufacturier vis-à-vis des règlements à l'importation

Les cas de MNT rapportés par les importateurs de produits manufacturés concernent principalement les taxes à l'importation, les inspections physiques et techniques des marchandises, ainsi que les règles d'origine. Seul 8% des cas de MNT contraignantes sont appliqués par les pays partenaires, ce qui pourrait s'expliquer par la méconnaissance des procédures étrangères par les importateurs et la réalisation des procédures dans le pays d'origine par des tiers.

Figure 41. MNT appliquées par la Guinée et les pays partenaires aux importations de produits manufacturés

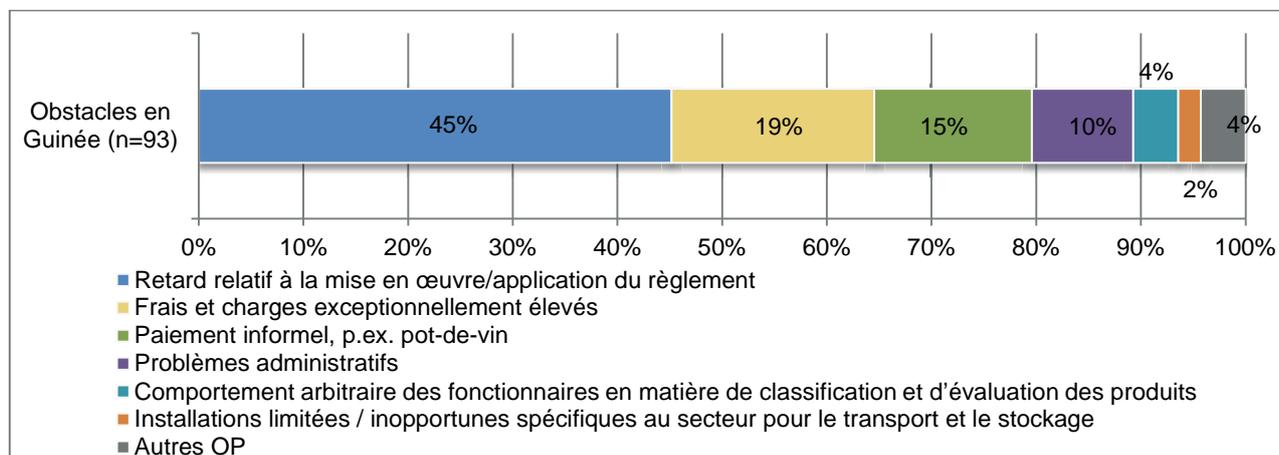


Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Ici encore, les règlements imposés sont davantage contraignants en raison des exigences qu'ils imposent plutôt que des procédures qui y sont liés. Cela est particulièrement le cas des taxes et des règles d'origine.

Un quart des mesures nationales est toutefois associé à des obstacles procéduraux qui ont lieu notamment lors de l'inspection physique et technique des marchandises ainsi que lors de la délivrance des certificats de conformité des produits.

Figure 42. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales affectant les importations de produits manufacturés



Source: enquête de l'ITC sur les MNT en Guinée, 2012.

Obstacles relatifs aux surtaxes douanières

Les surtaxes douanières portent principalement sur les importations en provenance d'Asie (59% des cas) et de l'Union Européenne (28%, principalement la France et la Belgique). Cependant 48% des cas se rapportent à la Chine seule, alors que ce pays ne représente que 26% des produits importés.

Dans l'ensemble, les importateurs trouvent dans la plupart des cas que la réglementation est trop stricte ou trop difficile de s'y conformer. Il est à noter aussi qu'une minorité d'importateurs se plaignent du manque d'information sur les décisions de taxation des produits prises par les autorités guinéennes ainsi que le mode de taxation. Ce manque d'informations pourrait aussi expliquer une possible surévaluation du nombre de cas de surtaxes douanières révélés par l'enquête.

« Depuis quelques temps, les services de douanes guinéennes appliquent des surtaxes sur les marchandises qu'on importe. On ne nous explique pas la raison. À chaque fois que nous dédouanons nos marchandises, nous avons toujours des surtaxes à payer. »

Un importateur de composants électroniques en provenance de Chine

Ces mesures visent souvent à protéger les entreprises guinéennes ou à collecter des recettes fiscales. Les prélèvements douaniers constituent bien souvent l'une des principales sources de revenu pour les autorités gouvernementales. En effet, une des conséquences directes de ces surtaxes est la cherté des produits concernés surtout en l'absence d'une production locale pouvant répondre à la demande.

Obstacles relatifs à l'inspection des marchandises

Les inspections physiques et techniques à l'entrée des produits sur le sol guinéen visent à s'assurer que les produits sont conformes aux documents d'accompagnement qui spécifient leur code tarifaire, la quantité, la qualité et le prix. Actuellement la société BIVAC/Veritas est en charge des principales inspections. C'est notamment le cas des inspections avant expédition (ou inspections physiques). Les mesures relatives à l'inspection avant expédition concernent les produits en provenance essentiellement

« Une inspection physique est exigée au port de Conakry pour vérifier la conformité des marchandises importées aux documents de déclaration. Non seulement la procédure est longue, mais nos produits ne sont pas non plus entreposés correctement, ce qui augmente le risque de détérioration. »

Un importateur de soude caustique d'Arabie saoudite.

de l'Asie, des pays de l'Union européenne et de Suisse. Plus de la moitié des cas concernent les importations en provenance de la Chine.

L'inspection physique des produits entraîne des obstacles procéduraux (OP) dans tous les cas relevés lors de l'enquête. Les importateurs se plaignent des retards qui représentent la moitié des cas d'obstacles procéduraux signalés. Les procédures sont aussi jugées très coûteuses par les entreprises car les frais d'inspection sont onéreux, ou les retards entraînent souvent la détérioration des marchandises importées. Ces problèmes ont lieu au niveau du Port de Conakry, du Bureau Veritas et de la Douane. Les importateurs signalent aussi des paiements informels au Port de Conakry et à la Douane.

Obstacles relatifs aux règles d'origine

Les règles d'origine fixent les critères permettant de déterminer le pays d'origine d'un produit tandis que le certificat d'origine fournit la preuve officielle de la conformité aux règles d'origine. Lors des entretiens, 28 cas rapportés par les importateurs de produits manufacturés se rapportent aux règles d'origines et certificat d'origine appliqués par les autorités guinéennes. Les principales provenances affectées par ces MNT sont les pays de l'UE (43% des cas, principalement la France) et l'Asie (un tiers des cas portant quasi exclusivement sur la Chine).

Les importateurs de produits manufacturés jugent généralement cette mesure trop stricte en soi. Les autorités douanières de la Guinée expliquent cette exigence pour des raisons de traçabilité dans la mesure où certains produits faisant l'objet d'accord commerciaux peuvent bénéficier d'exonération totale ou partielle.

Autres obstacles relatifs à l'importation

D'une manière générale, la délivrance des certificats (y compris les certificats techniques) est perçue comme inefficace. Les procédures de certification sont jugées trop longues et trop coûteuses. Les importateurs de produits manufacturés font également face à une série d'autres obstacles. Il s'agit notamment des conditions d'entrepôts des marchandises qui souffrent du manque d'infrastructure. Certaines entreprises se sont également plaintes du taux de change imposé par les autorités locales. Selon elles, le taux de change n'est pas fixe, pas transparent et bien souvent trop élevé ce qui a un impact conséquent sur le prix des marchandises importées.

2.4. Résumé et recommandations pour le secteur manufacturier

Le secteur manufacturier est très peu développé en Guinée en raison notamment du maintien d'une économie d'État centralisée jusqu'au milieu des années 80 et d'un environnement peu propice aux investissements privés. Cela se traduit notamment par la faiblesse des infrastructures économiques de base. Les investissements sont généralement effectués dans l'industrie agroalimentaire. Une amélioration de l'environnement a été entreprise ces dernières années notamment à travers la création d'un Guichet unique, la mise en place d'un programme *Doing Business*, et l'engagement de la réforme du secteur de la sécurité. La révision, en cours, du code des investissements devrait également permettre d'attirer plus d'investissement dans le secteur. Malgré toutes ces réformes structurelles, l'investissement dans les infrastructures demeurera un des défis majeurs à relever pour l'essor du secteur industriel de la Guinée. Il s'agit en particulier de l'énergie à moindre coût et des infrastructures de transport de qualité. La connexion récente à la fibre optique est certainement un pas dans la mise à niveau des moyens de communication.

À cela s'ajoute les importants obstacles réglementaires et procéduraux au développement du commerce extérieur. Bien que relativement moins affecté que celui du secteur agricole, le commerce de produits manufacturés reste très fortement entravé par les mesures non tarifaires auxquelles il doit se conformer. Près de 90% des entreprises exportatrices ont déclaré rencontrer des barrières non tarifaires. L'enquête a fait apparaître trois principaux obstacles qui entravent les exportations des produits manufacturés guinéennes :

1. Ces barrières proviennent tout d'abord des **surtaxes douanières généralement appliquées par les pays partenaires membres de la CEDEAO**. Ces taxes affectent toutes les filières, à l'exception du bois et produits du bois pour lequel aucun cas n'a été mentionné (probablement du

fait de l'interdiction d'exportation du bois). Les matériels de transport exportés sont les plus touchés par cette mesure. Le sous-secteur des produits textiles et celui des autres produits manufacturés sont aussi affectés quoique dans une moindre mesure. La protection de l'industrie locale et la volonté d'accroître les recettes fiscales semblent être les principales justifications des surtaxes douanières imposées principalement par les pays de la région. Les exportateurs sollicitent, dans la majeure partie des cas rencontrés, que ces pays se conforment aux accords commerciaux entre États de la CEDEAO par l'harmonisation des taxes, voire même leur suppression.

2. Par ailleurs, les produits manufacturés sont également affectés par **les exigences d'inspection physique avant expédition pour les exportations vers les pays de la CEDEAO**, notamment le Mali et la Côte d'Ivoire. Les procédures d'inspection sont jugées trop longues et trop onéreuses par les exportateurs de produits textiles, de matériels de transport et d'autres produits manufacturés. Les obstacles procéduraux sont généralement rencontrés auprès des services d'inspection publiques, notamment les douanes, mais également chez les institutions privées comme BIVAC en Guinée. Il convient, d'une part de revoir les procédures et services nationaux afin de simplifier et accélérer les inspections en Guinée et, d'autre part, d'engager des discussions avec les partenaires régionaux afin que les efforts de rationalisation des procédures soient également consentis dans toute la région. La modernisation et l'harmonisation des procédures d'inspection seraient bénéfiques à l'ensemble des exportateurs de la sous-région.
3. De nombreux obstacles à l'exportation sont liés à **la délivrance des certificats d'origine**, en particulier pour le bois et les produits du bois vers les pays de l'Union européenne. L'application des règles d'origine au bois et aux produits du bois pourrait s'expliquer par les politiques de protection de l'environnement et le contrôle de l'application des tarifs préférentiels par les pays partenaires. La mise en place d'un système de suivi et de contrôle de l'exploitation du bois pourrait améliorer la préparation des exportateurs grâce à une meilleure traçabilité. L'opérationnalisation récente d'un contingent de gardes forestiers pourrait permettre une meilleure maîtrise de l'exploitation forestière. Son couplage avec un système de gestion intégré de l'exploitation forestière améliorerait certainement la gestion de la traçabilité des produits exportés ainsi qu'une meilleure gestion durable des ressources forestières.

Au niveau national, l'inspection des marchandises exportées reste une procédure jugée floue et compliquée par les entreprises interrogées, notamment en ce qui concerne les contrôles au Port de Conakry. La Guinée gagnerait à rendre les procédures de contrôles plus transparentes et plus rapides en particulier pour les exportations de produits manufacturés clés.

Aussi, une meilleure transparence et communication sur les différents types de prélèvements nationaux faciliterait la démarche des exportateurs de produits manufacturés guinéens. Les exportateurs de textiles et de produits d'art sont les plus touchés par les différentes surtaxes douanières aussi bien par leur coût que par leur nombre. Un assouplissement et un allègement de ces prélèvements est pourtant une des mesures que le gouvernement guinéen devrait envisager pour la relance des activités des industries de transformation.

Par ailleurs, l'État guinéen devrait accompagner les entreprises dans l'obtention des permis et licences d'exportation et dans l'enregistrement des produits. Les procédures doivent être fluides et les responsabilités des différentes agences impliquées dans la délivrance de ces documents doivent être clarifiées. Aussi, une meilleure communication sur les coûts de ces différents services administratifs devrait être envisagée.

Enfin, une bonne partie des cas rapportés concernent l'interdiction de l'exportation du bois. L'interdiction d'exportation du bois se justifie par le besoin de préservation de l'environnement et de protection de certaines essences forestières. Les exportateurs de bois critiquent toutefois l'absence d'un délai de grâce avant l'entrée en vigueur de cette mesure qui leur aurait fait subir des pertes financières importantes. Ces pertes seraient dues aux investissements non démolissables et aux stocks importants dont ils disposaient lors de l'entrée en vigueur de l'interdiction. Les mesures d'interdiction d'activités économiques, habituellement licites, devraient systématiquement faire l'objet d'une évaluation préalable sur la base de laquelle les mesures de mitigation des conséquences socio-économique peuvent être identifiées et prises.

Conclusion et recommandations

Les mesures non tarifaires (MNT) représentent une source majeure d'obstacles au commerce international et un défi particulier pour les exportateurs et les importateurs des pays en développement. Généralement mises en œuvre pour des raisons légitimes, elles ont bien souvent un effet négatif sur le commerce. Leur diversité et leur complexité rend difficile l'étude de leur effet sur le commerce. L'enquête de l'ITC vise à mieux comprendre les défis et les obstacles que peuvent représenter les MNT en donnant la parole au monde des affaires. Cette enquête saisit la perception des entreprises sur les obstacles réglementaires et procéduraux que peuvent créer les mesures non tarifaires dans leurs activités d'exportation et d'importation. Cette étude souhaite ainsi contribuer à une meilleure transparence sur les obstacles non tarifaires et fournir une base concrète aux autorités nationales et internationales pour mettre en œuvre des politiques visant à en éliminer les effets néfastes sur le commerce.

En Guinée, l'enquête sur les MNT s'est déroulée auprès d'un nombre représentatif d'entreprises dans les principaux secteurs d'exportation et d'importation. La population d'entreprises interviewées, à l'image de la structure du secteur privé guinéen, était essentiellement composée de petites et moyennes entreprises. L'enquête a permis de comprendre la perception des entreprises face aux mesures non tarifaires auxquelles elles doivent se conformer. Elle a également permis aux entreprises de s'exprimer sur les autres obstacles au commerce auxquels elles sont confrontées. Sur 527 entreprises exportatrices et/ou importatrices contactées en Guinée, 331 ont participé à un entretien téléphonique permettant d'identifier celles faisant face à des obstacles non tarifaires, puis 165 entreprises ont été interviewées en face-à-face afin d'expliquer en détail les problèmes rencontrés.

Résultats et enseignements

Les entretiens téléphoniques révèlent que la quasi-totalité (95%) des opérateurs commerciaux est confrontée à des mesures non tarifaires contraignantes et d'autres obstacles au commerce. Cette proportion place la Guinée largement au-dessus des pays membres de la CEDEAO ou de la région d'Afrique subsaharienne qui sont pourtant les régions les plus touchées parmi les pays où une enquête de même type a eu lieu. Les importations et les exportations guinéennes sont, par ailleurs, affectées dans les mêmes proportions.

L'enquête révèle également que la perception des MNT est étroitement liée à la taille et aux secteurs d'activité des entreprises. D'une part, les très petites et les grandes entreprises sont légèrement plus affectées par des MNT contraignantes que les petites et moyennes entreprises. D'autre part, les produits agricoles sont plus affectés par des obstacles non tarifaires que les produits manufacturés. Les produits agricoles et alimentaires sont bien souvent soumis à davantage d'exigences et de contrôles que les produits manufacturés en raison du risque qu'ils peuvent représenter pour la santé humaine.

Pour les entreprises guinéennes, les MNT créent avant tout des obstacles réglementaires mais également des obstacles procéduraux. Les opérateurs, notamment les micro entreprises, sont peu informés et n'ont pas toujours les moyens de se conformer aux règlements étrangers souvent très rigoureux. À l'inverse, les règlements nationaux sont souvent associés à de nombreuses tracasseries au niveau des procédures de mise en œuvre.

À l'**exportation**, deux tiers des MNT contraignantes sont des règlements étrangers appliqués par les pays partenaires notamment la sous-région et l'Union européenne. Les obstacles rencontrés vers l'UE, en particulier la France et l'Allemagne, concernent avant tout des exigences relatives à l'évaluation de la conformité qui portent notamment sur la certification (sanitaire, phytosanitaire et de qualité) mais aussi l'inspection, l'enregistrement et l'analyse des produits. Ces exigences pénalisent principalement les exportations de produits agricoles et plus particulièrement la filière des légumes et fruits ainsi que celle du café, cacao, et épices. Les procédures de mise en conformité sont étroitement liées aux exigences techniques (qui portent notamment sur les conditions de production, d'emballage et d'entreposage) car elles énoncent les formalités à satisfaire pour que les produits soient reconnus conformes aux règlements. Outre le caractère contraignant de la majorité de ces mesures, les exportateurs se plaignent également des paiements informels et des retards administratifs qui y sont associés notamment pour l'obtention des

certificats. Les obstacles procéduraux sont généralement observés au niveau des agences locales en charge de l'inspection technique des produits et de la délivrance des certificats.

Les obstacles rencontrés vers la sous-région, notamment les pays membres de la CEDEAO, concernent en premier lieu les taxes imposés à l'importation, en particulier les surtaxes douanières. Ces taxes sont jugées excessives et ne sont bien souvent pas comprises par les exportateurs qui estiment que les échanges régionaux devraient être facilités par la mise en œuvre des accords commerciaux existants. De même, la mise en place d'inspections rigoureuses par les douanes des partenaires régionaux ne devrait pas avoir lieu dans la mesure où les marchandises sont déjà inspectées dans le pays d'origine. Ces inspections paraissent inutiles et créent, en plus, des retards et frais additionnels pour les exportateurs guinéens. Les accords régionaux ne semblent ainsi par remplir leur objectif de facilitation des échanges et paraissent même compliquer la vie des opérateurs. Certaines entreprises ont en effet rapporté rencontrer des difficultés avec la mise en œuvre des règles d'origine. En outre, les exportateurs de produits manufacturés jugent que l'obtention des certificats d'origine n'est pas aisée et créent des retards.

Les exportateurs de produits agricoles font davantage face aux exigences de mise en conformité, alors que les exportateurs de produits manufacturés sont plus affectés par les taxes et contrôles à l'importation. Cela peut s'expliquer d'une part par des exigences techniques et de conformité plus strictes sur les produits agricoles et alimentaires pour des raisons notamment sanitaires, et à l'indexation, par les pays partenaires, des surtaxes ad valorem qui pénalisent plus les produits manufacturés ayant un degré de transformation plus avancée.

Tous les obstacles ne sont pas issus des réglementations étrangères. Un tiers des mesures contraignantes sont appliqués par les autorités guinéennes à ses propres exportateurs. Ces MNT concernent en premier lieu les exigences en matière d'inspection des marchandises exportées. Les inspections nationales pèsent particulièrement sur les exportateurs de légumes et fruits, de café, cacao et épices qui se plaignent surtout des retards et des paiements informels que les procédures de contrôle occasionnent. Les exportateurs se plaignent en second lieu du niveau élevé des taxes et redevances à l'exportation qui affectent principalement les légumes et fruits ainsi que la filière des produits textiles et vêtements. La taxation et l'inspection excessives des marchandises sont ainsi rencontrées aussi bien au niveau national que régional. L'interdiction à l'exportation des denrées de première nécessité (tubercules, céréales et oléagineux) et du bois a été rapportée par des exportateurs dont certains se sont plaints de ne pas avoir disposé d'un délai leur permettant d'écouler leurs stocks destinés à l'exportation.

La majeure partie des obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs en Guinée concernent les règlements nationaux. En Guinée, les exportateurs déplorent les délais excessifs et les paiements informels occasionnés par les mesures non tarifaires. Les exportateurs se plaignent de retards dans les procédures au niveau de la Douane, du Ministère du commerce et du poste de contrôle à la frontière dans la moitié des cas rapportées. Par ailleurs, trois quart des cas de paiements informels sont signalés au Port Autonome de Conakry, au Ministère du commerce et au Ministère de l'Agriculture.

Les agences locales expliquent, pour leur part, les cas de retards rapportés à la méconnaissance des procédures, ainsi que la faiblesse des capacités des intermédiaires et des entreprises elles-mêmes. En outre, le Bureau Veritas affirme que les commerçants attendent le tout dernier moment avant le départ d'un bateau pour demander une inspection, alors qu'ils devraient s'organiser pour prendre en compte le délai d'inspection. Les obstacles procéduraux attribués au Port Autonome doivent également être traités avec précaution. Les entreprises confondent généralement les services opérant dans l'enceinte du port avec l'autorité portuaire. En effet, le Port Autonome de Conakry assurerait uniquement l'accostage des navires. Le débarquement et l'entreposage des marchandises sont assurés par le manutentionnaire auquel le port Autonome de Conakry facture l'utilisation des installations portuaires.

Par ailleurs, les cas de paiement informels rapportés par les entreprises pourraient s'expliquer, selon les agences en charge, par la volonté des entreprises de vouloir contourner les procédures, d'une part, et par leur confusion entre les paiements officiels, les frais d'intermédiation et les pots de vins, d'autre part. Les agences (Douanes, Port Autonome et Veritas) s'accordent à penser que le paiement fréquent des pots de vins est souvent lié à la volonté même des entreprises de vouloir accélérer les démarches, ce qui les expose aux abus des intermédiaires et de certains fonctionnaires. La confusion entre les différents frais prélevés provient quant à elle d'un manque d'information et de communication entre les différentes parties.

À l'importation, les MNT contraignantes sont quasi-exclusivement appliquées par la Guinée et touchent principalement les produits manufacturés. De par leur rôle de « contrôleur » des marchandises entrants sur le territoire, et de « prescripteur » des redevances domestiques et étrangères, les autorités guinéennes sont bien souvent critiquées pour les inspections et taxes qu'elles mettent en place. Les surtaxes douanières représentent près de la moitié des cas de MNT contraignantes rencontrés par les entreprises importatrices. Les aliments préparés, les métaux et autres produits manufacturés de base, et les composants électroniques sont les plus touchés par cette mesure. L'inspection des marchandises est la deuxième catégorie de mesures non tarifaires la plus invoquée pour expliquer les problèmes rencontrés par les importateurs. Elle concerne les procédures de vérification, de chargement, de suivi et de contrôle des marchandises avant et à l'entrée des frontières guinéennes. Ces procédures créent bien souvent des frais et charges additionnels ainsi que des paiements informels auprès des agences publiques ou privés impliquées. Ici aussi, le manque d'information et de capacités des entreprises ainsi que leur volonté de contourner les procédures peuvent expliquer une partie des pots-de-vin.

Recommandations et suivis

La Guinée est le pays où les entreprises semblent le plus souffrir des mesures non tarifaires parmi les pays couverts par les enquêtes ITC notamment en Afrique de l'Ouest. Ce constat appelle à davantage d'efforts dans la levée des obstacles non tarifaires qui ont été identifiés dans la mesure où une large frange des opérateurs pourra en bénéficier.

D'autre part, une grande partie des obstacles sont rencontrés dans la sous-région, parmi lesquels des problèmes relatifs à la mise en œuvre des accords existants. Cela démontre, d'une part, les insuffisances de la politique d'intégration régionales, ainsi que les défis à relever dans le cadre de l'accroissement des échanges intracommunautaires. Cela révèle également les bénéfices qui pourraient être tirés des politiques et de la dynamique d'intégration qui existe déjà dans la région.

Enfin, cette étude a mis en lumière l'incapacité des acteurs locaux (agences du gouvernement et entreprises exportatrices/importatrices) dans la mise en œuvre des mesures non tarifaires étrangères et nationales notamment le manque d'information et de communication sur les procédures et règlements à suivre. Une grande partie des retards et frais supportés par les entreprises et pour lesquels les agences sont pointées du doigt, pourraient être éliminés à travers la mise en place d'un dialogue ouvert et accessible entre le secteur privé et les autorités locales.

Dans cet objectif, un dialogue national sur les MNT fut organisé à Conakry le 6 Mars 2013 par l'ITC et le Ministère du commerce. Cet atelier a réuni les principales agences nationales, qui sont impliquées dans le développement et la mise en œuvre des politiques commerciales, ainsi que les responsables du secteur privé afin de discuter, à travers les résultats de l'enquête, des principaux obstacles et défis pour le commerce extérieur guinéen. Cette réunion a permis d'identifier une série d'activités prioritaires à mettre en œuvre pour éliminer les principaux obstacles au commerce:

1. Renforcement de l'information et sa diffusion sur les procédures étrangères et nationales d'exportation (normes, inspection, certification, licence, taxes, règles d'origine, etc.) ;
2. Évaluation des laboratoires nationaux d'analyse et de métrologie en vue de renforcer les capacités et les infrastructures disponibles ;
3. Renforcement de la coordination entre les agences d'inspection et rationalisation de leurs activités respectives ;
4. Assistance aux petites entreprises pour développer une stratégie au niveau de l'emballage des produits exportés ;
5. Renforcement de la collaboration avec les douanes sénégalaises en matière d'inspection des marchandises qui doit être facilitée pour les produits guinéens ;
6. Création d'un guichet unique qui regroupe les procédures commerciales disponibles pour les opérateurs ;

7. Simplification, réduction et harmonisation des procédures de contrôle et de taxation dans la région CEDEAO ;
8. Simplification des contrôles au scanner à la douane (éviter le contrôle systématique afin de réduire les délais) ;
9. Développement des infrastructures nationales en matière d'offre d'électricité, de transport et de stockage des marchandises ;
10. Création d'un comité technique sur les obstacles au commerce sous la supervision de la Direction du Commerce Extérieur pour assurer la mise en œuvre des activités de suivi ;
11. Coordination avec le Cadre Intégré Renforcé pour la mise en œuvre des activités de suivi ;
12. Appui aux initiatives proposées par le groupe de travail sur le commerce transfrontalier.

L'ensemble des recommandations est résumé par types d'obstacles et par marchés dans la matrice ci-après (tableau 4).

En parallèle des différentes activités suggérées, et afin d'en assurer la bonne mise en œuvre, il est également recommandé de mettre en place un comité de suivi et de coordination des activités en vue d'éliminer les obstacles non tarifaires. Ce comité doit regrouper les principaux acteurs nationaux cités, en particulier les responsables des agences publiques impliquées dans la mise en œuvre des règlements et des procédures commerciales, ainsi que les représentants des différentes filières professionnelles et des institutions d'appui au commerce. Ce groupe de travail pourra se réunir de manière régulière et avec le soutien des partenaires régionaux et internationaux afin de débattre, de décider et de veiller à la mise en œuvre des actions de suivi. Il vise ainsi à assurer la continuité du débat public-privé sur l'élimination des obstacles au commerce guinéen. Ce comité pourra être équipé d'un système automatique et à jour de suivi et de contrôle des obstacles non tarifaires.

Le Centre du Commerce International se tient prêt à accompagner la Guinée dans la définition et la mise en œuvre des recommandations de ce rapport afin de permettre au pays, ses entreprises et sa population de bénéficier pleinement du système commerciale régional et multilatéral.

Tableau 4. Étude de l'ITC sur les MNT en Guinée : matrice des recommandations préliminaires

Mesures non tarifaires et principaux obstacles	Secteurs/Produits concernés	Marchés	Recommandations préliminaires	Acteurs potentiels
1. Conformité aux exigences étrangères en matière de qualité des produits				
Exigences des pays partenaires en matière d'emballage, conditions d'entreposage et de transport pour les plantes, animaux, et aliments <i>Pays partenaires</i> : niveau d'exigence élevé, frais excessifs. <i>Guinée</i> : retards des procédures administratives, et frais excessifs	Fruits et légumes ; Céréales, Produits de la mer	CEDEAO UE Arabie Saoudite	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Améliorer la qualité des produits d'exportation conformément aux exigences techniques des marchés européens et américains ; ➤ Encadrer et renforcer l'information des exportateurs sur les normes requises, et assister les PME dans le développement d'une stratégie au niveau de l'emballage des produits exportés ; ➤ Initier les producteurs à la prise en compte de la qualité dans le processus de production et de stockage des produits ; ➤ Rationaliser le système de suivi et de contrôle de la qualité sanitaire et phytosanitaire pour les produits agricoles; ➤ Sensibiliser les différents acteurs sur les enjeux pour l'économie nationale de la compétitivité des produits d'exportation ; ➤ Favoriser la mise en place et le développement d'unité de production d'emballages adaptés ; ➤ Faciliter la connaissance des marchés internationaux et développer des partenariats d'affaires internationaux. 	Compagnies de Transport Ministère du commerce Ministère de l'agriculture Ministère de la pêche et de l'aquaculture Ministère de l'élevage
Exigence de certification (phytosanitaire et de contrôle qualité des produits) et d'analyse des produits appliquée par les pays partenaires <i>Partenaires</i> : niveau d'exigence élevé, retard des procédures administratives. <i>Guinée</i> : retards des procédures administratives, pots-de-vins.	Fruits et légumes ; Produits de la mer, Café, Cacao, Poissons et autres produits alimentaires.	UE États-Unis CEDEAO Pays arabes	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Améliorer (moderniser et rationaliser) le système de suivi et de contrôle de la qualité sanitaire et phytosanitaire notamment pour les produits agricoles; ➤ Renforcer les capacités des laboratoires et organismes d'inspection notamment en les dotant de moyens modernes d'analyse ; ➤ Décourager le paiement informel par la sensibilisation et la sanction du personnel concerné. Améliorer également la transparence dans la décomposition des paiements sur la chaîne d'application des mesures. 	Office national de contrôle qualité Port autonome de Conakry Direction générale des douanes Ministère de l'agriculture

Mesures non tarifaires et principaux obstacles	Secteurs/Produits concernés	Marchés	Recommandations préliminaires	Acteurs potentiels
2. Taxes et inspection des marchandises aux frontières				
Taxes, redevances, contrôles douaniers et enregistrement des produits dans les pays de la CEDEAO. <i>Partenaires</i> : niveau d'exigence élevé, retard des procédures administratives.	Tous les secteurs	CEDEAO (Mali, Côte d'Ivoire, Sénégal, Niger, Nigéria)	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Accélérer l'intégration régionale et veiller à l'application des directives régionales ; ➤ Instaurer des corridors dans la région ; ➤ Simplifier les contrôles dans la région ; ➤ Harmoniser les procédures de contrôle et procéder à la traduction des textes dans la région ; ➤ Réduire les frais et taxes prélevés sur les exportations. 	Direction générale des douanes (Pays partenaires)
Taxes et redevances à l'exportation imposées par les autorités guinéennes <i>Guinée</i> : niveau d'exigence élevé.	Tous les secteurs	Tous les marchés	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Renforcer l'information des exportateurs sur les redevances (notamment celles destinées à la Chambre Nationale d'Agriculture) ; ➤ Réduire les frais et taxes prélevés sur les exportations. 	Ministère délégué au budget Direction générale des douanes
Inspection à l'exportation par les autorités guinéennes <i>Guinée</i> : retards, paiement informels, frais excessifs.	Tous les secteurs	UE CEDEAO Inde Chine États-Unis	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Poursuivre et accélérer la modernisation des systèmes de contrôle ; ➤ Décourager le paiement informel par la sensibilisation et la sanction du personnel concerné ; ➤ Améliorer la qualité des services administratifs et simplifier les procédures. 	Direction générale des douanes Gendarmerie nationale Port Autonome de Conakry CAFEX.

Mesures non tarifaires et principaux obstacles	Secteurs/Produits concernés	Marchés	Recommandations préliminaires	Acteurs potentiels
3. Restrictions quantitatives à l'exportation				
Licences et permis à l'exportation <i>Guinée</i> : niveau d'exigence élevé, retards des procédures administratives, frais excessifs, paiements informels.	Produits agricoles et alimentaires	UE CEDEAO Algérie Chine Inde	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Améliorer la qualité des services administratifs et les rendre plus transparents ; ➤ Décourager le paiement informel par la sensibilisation et la sanction du personnel concerné. 	Ministère du commerce, Ministère de l'Agriculture, CAFEX.
Interdiction à l'exportation appliquée par la Guinée <i>Guinée</i> : niveau d'exigence élevé.	Denrées de première nécessité (tubercules, céréales et oléagineux) ; bois	Chine CEDEAO	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Envisager des délais de grâce avant l'entrée en vigueur des mesures d'interdiction ; ➤ Instaurer une concertation avec les acteurs du secteur afin d'envisager les éventuelles mesures d'accompagnement ; ➤ Evaluer périodiquement les mesures dans la perspective de levées temporaires ou de leur maintien. 	Ministère du commerce
4. Taxes et mesures d'inspection nationales sur les marchandises importées				
Surtaxes douanières à l'importation <i>Guinée</i> : mesure trop stricte, réglementation non transparente.	Tous les secteurs		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Procéder à des révisions périodiques des différents prélèvements en vue de leur réduction, voire suppression. 	Ministère Délégué au Budget/Direction Générale des Douanes, Ministère du commerce
Inspections physiques par les autorités nationales <i>Guinée</i> : retards des procédures administratives ; paiements informels et frais excessif.	Tous les secteurs		<ul style="list-style-type: none"> ➤ Poursuivre et accélérer la modernisation des systèmes de contrôle ; ➤ Créer des guichets uniques et/ou améliorer leur fonctionnement ; ➤ Décourager le paiement informel par la sensibilisation et la sanction du personnel concerné. Améliorer également la transparence dans la décomposition des paiements sur la chaîne d'application des mesures. 	BIVAC/Veritas, Port Autonome de Conakry, Direction Générale des Douanes.

5. Problèmes relatifs à l'environnement des affaires au en Guinée	
<p>Problèmes relatifs à l'environnement des affaires au en Guinée :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Retards, complexité des mécanismes de vérification et corruption - Système de transport inadapté, - Limites/Manque d'accès aux services financiers, - problèmes d'alimentation en électricité - les barrages routiers et points de contrôle. 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Poursuivre l'amélioration du climat des affaires ; ➤ Finaliser la lettre de politique nationale des investissements et accéléré sa mise en œuvre; ➤ Accélérer la réforme de l'administration notamment à travers le Programme de Réforme de l'État et de Modernisation de l'Administration (PREMA) ; ➤ Améliorer et diversifier le système de transport pour une plus grande fluidité et une baisse des coûts ; ➤ Régler la question de la fourniture en électricité par sa disponibilité et la réduction de son coût ; ➤ Lutter contre la corruption sous toutes ses formes dans les différents services de l'administration ; ➤ Poursuivre la rationalisation des points de contrôle et barrages routiers.

Appendice I Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT

Enquêtes MNT

Depuis 2010¹⁷, l'ITC a réalisé et initié des enquêtes de grande échelle auprès des entreprises sur les mesures non tarifaires (MNT) contraignantes et autres obstacles au commerce (ci-après enquêtes MNT) dans plus de 26 pays en développement et pays les moins avancés sur tous les continents¹⁸. Le principal objectif de l'enquête MNT est de comprendre la perception du secteur des affaires vis-à-vis des MNT contraignantes et autres obstacles au commerce au niveau le plus détaillé possible – par produit et par pays partenaire.

Toutes les enquêtes sont fondées sur une méthodologie globale qui est constituée d'une partie fondamentale commune à tous les pays et d'une partie spécifique au pays. La partie fondamentale de la méthodologie des enquêtes MNT, décrite dans cet appendice, est identique à toutes les enquêtes effectuées dans différents pays. Cela permet une analyse comparative entre pays. La partie de la méthodologie spécifique au pays permet une certaine flexibilité afin de répondre aux exigences et aux besoins de chaque pays participant. Les aspects et particularités méthodologiques spécifiques à la mise en œuvre de l'enquête au Burkina Faso sont décrits dans le chapitre 2 de ce rapport.

Champ de l'enquête

Afin de pouvoir dresser des conclusions au niveau national, l'enquête utilise un échantillon représentatif. L'enquête couvre au minimum 90 pourcents de la valeur totale des exportations de chaque pays participant (à l'exclusion des minerais, des armes et munitions). L'économie est divisée en 13 secteurs, et tous les secteurs représentant plus de 2% de la valeur des exportations sont inclus dans l'enquête.

Les secteurs définis dans l'enquête MNT sont les suivants:

1. Aliments frais et matières premières agricoles
2. Aliments préparés et produits agricoles
3. Bois, produits en bois et papier
4. Fils, tissus et textiles
5. Produits chimiques
6. Cuirs et ouvrages en cuir
7. Métaux et autres produits manufacturés de base
8. Machines non électriques
9. Ordinateurs, équipement de télécommunication, produits électroniques
10. Composants électroniques
11. Matériel de transport
12. Vêtements
13. Produits manufacturés divers

¹⁷ Le projet a commencé en 2006, lorsque le Secrétaire Général de la CNUCED a mis en place un groupe de personnes éminentes sur les obstacles non tarifaires (GNTB). Le principal objectif du GNTB est de discuter de la définition, la classification, la collecte et la quantification des obstacles non tarifaires – afin d'identifier les besoins de données, et ainsi permettre de mieux comprendre les MNT et leur impact sur le commerce. Afin de mener à bien ce projet, une équipe multi-agence de soutien (MAST) au GNTB fut mise en place. Depuis cela, l'ITC continue ce travail sur les MNT dans trois directions. Premièrement, l'ITC a contribué à la création d'une classification internationale sur les mesures non tarifaires (classification MNT) qui fut finalisée en octobre 2009. Deuxièmement, l'ITC a entrepris des enquêtes sur les MNT dans les pays en développement, en utilisant la classification MNT. Troisièmement, l'ITC, la CNUCED et la Banque Mondiale collecte et répertorie conjointement les règlements officiels sur les MNT appliqués par les pays importateurs (développés et en développement). Ces différentes activités permettent d'avoir une vue globale sur les MNT. Les règlements officiels servent de référence pour l'analyse et les enquêtes identifient les effets des mesures sur les entreprises et donc sur le commerce international.

¹⁸ Les premières enquêtes MNT ont été réalisées au Brésil, au Chili, en Inde, aux Philippines, en Thaïlande, en Tunisie et en Ouganda dans le cadre d'un projet pilote en collaboration avec la CNUCED entre 2008 et 2009. Ces enquêtes pilotes ont permis d'améliorer la classification des MNT et la méthodologie des enquêtes. Depuis, l'ITC a mis en œuvre des enquêtes, basées sur cette nouvelle méthodologie, au Burkina Faso, à Hong Kong (Région administrative spéciale de Chine), au Pérou et au Sri Lanka.

Les entreprises qui exportent ou importent des armes et des minerais sont exclues. Les exportations de minerais ne rencontrent généralement pas d'obstacles au commerce du fait de la forte demande de ces produits et des spécificités des grandes multinationales qui les exportent. Les exportations d'armes ne figurent pas dans le champ d'activité de l'ITC.

Les enquêtes MNT concernent les entreprises qui exportent et/ou importent des biens. Les entreprises qui échangent des services sont exclues – une enquête sur les MNT dans le commerce des services nécessite une approche et une méthodologie différente. Toutefois, l'enquête MNT couvre également les entreprises spécialisées dans les services d'import-export comme les agents, les négociants et les transitaires (ci-après appelés "agents commerciaux"). Ces entreprises peuvent être considérées comme des entreprises de services dans la mesure où elles fournissent des services en matière de logistique commerciale. Les réponses des agents commerciaux sont généralement analysées séparément des réponses des entreprises qui exportent leurs propres produits.

Les enquêtes sur les MNT couvrent les entreprises qui sont légalement enregistrées, quelles que soient leur taille et le type de propriétés (entreprises nationales ou à propriété étrangère). Le secteur informel ne fait pas partie de l'enquête. En fonction de la taille et de la géographie du pays, l'échantillon d'entreprises inclut une à quatre régions géographiques ayant une forte concentration économique (grand nombre d'entreprises).

Approche en deux étapes

Les responsables des entreprises enquêtées, généralement des spécialistes des exportations/importations ou des directeurs commerciaux, sont interrogés sur les procédures commerciales auxquelles leur entreprise a dû se conformer au cours de l'année écoulée et qui représentent un obstacle sérieux à leur activité. Afin d'identifier les entreprises qui rencontrent des MNT contraignantes, le processus d'enquête consiste en des entretiens téléphoniques de filtrage avec l'ensemble des entreprises de l'échantillon (étape 1) puis en des entretiens face-à-face avec les entreprises qui ont rapporté, lors de l'entretien téléphonique, faire face à des obstacles liés aux MNT (étape 2).

Étape 1: Entretiens téléphoniques de filtrage

La première étape constitue en de courts entretiens téléphoniques de filtrage. Ces entretiens visent d'abord à identifier le principal secteur d'activité de l'entreprise et le type d'échange (exportation ou importation). On demande ensuite aux personnes interrogées si leur entreprise a fait l'expérience de MNT contraignantes. Si l'entreprise ne rencontre aucun problème relatif aux MNT, l'entretien téléphonique est terminé. Les entreprises ayant rapporté rencontrer des MNT contraignantes sont invitées à participer à un entretien approfondi en face-à-face. La date, l'heure et le lieu du second entretien sont alors fixés avant de terminer l'entretien téléphonique de filtrage.

Étape 2: Entretiens face-à-face

Les seconds entretiens sont conçus pour recenser des informations détaillées sur les types de MNT, au niveau du produit et par pays partenaire, ainsi que sur d'autres obstacles au commerce. Étant donné la complexité des questions liées aux MNT, les entretiens de l'étape 2 ont lieu en face-à-face. L'interaction face-à-face avec des enquêteurs expérimentés aidera les participants à bien comprendre le but et le champ de l'enquête et permettra de classer correctement leurs réponses selon des catégories prédéfinies.

Le questionnaire utilisé pour conduire les entretiens face-à-face est constitué de trois parties principales. La première partie porte sur les caractéristiques générales de l'entreprise: nombre d'employés, chiffre d'affaire et part des exportations dans la valeur totale des ventes, ou encore si l'entreprise exporte elle-même ses produits ou si elle fait appel à un agent commercial spécialisé qui s'occupe de ses exportations.

La deuxième partie est dédiée aux activités d'exportation et d'importation de l'entreprise. L'entreprise renseigne tous les produits qu'elle exporte/importe et tous les pays partenaires vers/depuis lesquels elle exporte/importe. Lors de cet exercice, l'enquêteur identifie également les produits et les partenaires pour lesquels l'entreprise rencontre des obstacles non tarifaires.

La troisième partie du questionnaire saisit en détail chaque obstacle non tarifaire. Un enquêteur formé aide alors la personne interrogée à identifier le règlement contraignant imposé par un gouvernement, les produits affectés (au niveau 6 chiffres du Système harmonisé), les pays partenaires importateurs ou exportateurs de ces produits, et le pays qui applique ce règlement (il peut s'agir du pays partenaire, du pays transit ou du pays de l'entreprise).

Chaque règlement (mesure) contraignant est classé selon la classification MNT. Il s'agit d'une classification internationale commune sur les MNT qui comptent plus de 200 mesures spécifiques regroupées en 16 catégories (voir appendice II). La classification MNT est un élément central de l'enquête car elle permet d'appliquer de manière systématique et uniforme l'enregistrement et l'analyse des MNT contraignantes dont font l'expérience les entreprises interviewées. Cette classification est utilisée dans tous les pays participants aux enquêtes quelques soient leurs politiques commerciales et leurs stratégies vis-à-vis des MNT.

Les questionnaires face-à-face permettent non seulement de saisir le type de MNT contraignante mais également la nature du problème (ainsi nommé *obstacle procédural* ou *OP* qui explique pourquoi la mesure constitue un obstacle), le lieu où l'obstacle se déroule, et les agences impliquées s'il y en a. Par exemple un pays importateur peut exiger que les containers soient fumigés (MNT appliquée par le pays partenaire) mais les installations pour réaliser des fumigations sont trop chères dans le pays exportateur ce qui provoque un coût additionnel conséquent pour l'entreprise exportatrice (l'OP se déroule dans le pays de l'entreprise). Les entreprises peuvent également rapporter des obstacles généraux qui ne sont pas forcément liés à des règlements mais qui peuvent affectés leurs exportations/importations. Il s'agit par exemple de problème de corruption et de manque d'infrastructure. Ces obstacles sont considérés comme des problèmes liés à l'environnement des affaires (voir appendice III).

Partenariat avec des institutions locales

Les entretiens téléphoniques de filtrage et face-à-face sont conduits par un partenaire local sélectionné à travers une procédure compétitive d'appel d'offre. Le partenaire est le plus souvent une entreprise spécialisée dans la conduite d'enquête. Généralement, les enquêtes MNT sont réalisées dans la ou les langue(s) locale(s) du pays participants. Les entretiens téléphoniques sont enregistrés grâce à un système CATI (pour Computer Assisted Telephone Interview), un fichier électronique ou sur papier. Les entretiens face-à-face sont initialement saisis sur papier puis sont enregistrer sur ordinateur par le partenaire local grâce à un programme informatique développé par l'ITC.

Discussions libres

Lors des entretiens auprès des entreprises et lors de la préparation du rapport d'enquête, des discussions libres sont réalisées avec des experts et des acteurs importants du pays. Il s'agit en outre d'institutions de soutien au commerce ou d'associations d'exportateurs ou de secteurs. Ces discussions apportent un aperçu supplémentaire de la situation et permettent de vérifier et de valider les résultats de l'enquête. Les personnes interrogées révisent donc les principaux résultats de l'enquête MNT, et fournissent des explications et des solutions éventuelles aux différents problèmes soulevés par les entreprises.

Les discussions libres sont généralement conduites par le partenaire local, par une université ou une organisation partenaire au projet, ou encore par la personne en charge de la rédaction du rapport d'enquête.

Confidentialité des données

L'enquête MNT est confidentielle. La confidentialité des données est essentielle pour assurer un degré aussi élevé que possible de participation, d'intégrité et de confiance dans la qualité des données. Les résultats des entretiens, qu'ils soient saisis sur papier ou dans fichier électronique, sont intégralement transmis à l'ITC à la fin des enquêtes.

Technique d'échantillonnage

La sélection des entreprises pour les entretiens téléphoniques de filtrage de l'enquête MNT se fait à partir d'un échantillon aléatoire stratifié. Dans un tel échantillon, toutes les unités de population sont d'abord

constituées en groupes homogènes («strates») en fonction de certaines caractéristiques prédéfinies, choisies pour être reliées aux principales variables étudiées. Pour les enquêtes MNT les entreprises sont stratifiées par secteur car le type et la fréquence des MNT rencontrées sont souvent spécifiques aux produits exportés/importés. Ensuite, des échantillons aléatoires simples sont sélectionnés dans chaque groupe.

Les enquêtes MNT souhaitent être représentatives au niveau du pays. Dans chaque secteur à l'exportation, un nombre suffisant d'entreprises doit être interviewé afin d'assurer que la part des entreprises rencontrant des MNT contraignantes est estimée de manière correcte et peut ensuite conduire à des extrapolations au niveau du secteur entier. Pour atteindre cet objectif, on détermine une taille d'échantillon pour *chaque secteur d'exportations indépendamment*¹⁹.

Pour les entreprises importatrices, la taille de l'échantillon est définie au niveau du pays. La taille de l'échantillon pour les entreprises importatrices peut être plus petite que celle pour les entreprises exportatrices, principalement pour deux raisons. Tout d'abord, les entreprises exportatrices interviewées importent souvent des biens intermédiaires et rapportent leurs expériences avec des MNT aussi bien à l'exportation qu'à l'importation. D'autre part, les obstacles rencontrés par les entreprises importatrices sont généralement des règlements domestiques qui sont exigés par leur propre pays. Toutefois, même avec un échantillon modeste d'entreprises importatrices, des efforts sont fait pour atteindre une représentativité de l'échantillon au niveau des secteurs et de la taille des entreprises.

Les entreprises exportatrices peuvent rencontrer des obstacles liés aux règlements domestiques et aux règlements appliqués par les pays partenaires qui importent leurs produits. Bien que l'échantillon ne soit pas stratifié selon les destinations des exportations des entreprises, sa grande taille permet d'assurer une bonne sélection de témoignages relatifs à différentes destinations d'exportations (règlements appliqués par les pays partenaires). En toute logique, plus les partenaires commerciaux sont importants plus ils ont de chance d'être mentionnés dans l'enquête car il est fort probable que les entreprises sélectionnées de manière aléatoire exportent vers un des principaux pays importateurs.

La taille de l'échantillon pour les entretiens face-à-face dépend des résultats des entretiens téléphoniques de filtrage.

Taille moyenne de l'échantillon

Selon les résultats des enquêtes MNT dans 10 pays, le nombre d'entretiens téléphoniques de filtrage réalisé avec succès peut varier entre 150 et 1000, et le nombre d'entretiens face-à-face en conséquent est compris entre 150 à 300 entreprises exportatrices et/ou importatrices. Le nombre d'entretiens téléphoniques dépend largement de la taille et de la structure de l'économie du pays, de la disponibilité et de la qualité du répertoire d'entreprises existant ainsi que du taux de réponse aux entretiens. La taille de l'échantillon pour les entretiens face-à-face dépend du nombre d'entreprises rencontrant effectivement des obstacles au commerce et de leur volonté à participer aux entretiens.

¹⁹ La taille de l'échantillon dépend du nombre d'entreprises exportatrices par secteur et des hypothèses concernant la proportion d'entreprises exportatrices affectées par des MNT contraignantes dans la population réelle de ce secteur. Le calcul d'une taille d'échantillon est basé sur l'équation ci-dessous (développée par Cochran en 1963) pour obtenir un échantillon représentatif des proportions dans de grande population (en se basant sur l'hypothèse d'une distribution normale).

$$n_o = \frac{t^2 * p(1 - p)}{d^2}$$

Où

n_o : Taille d'échantillon pour une grande population

t : Valeur t pour la marge d'erreur sélectionnée (d). Dans le cas de l'enquête MNT, un intervalle de confiance de 95% est accepté, et la valeur t est donc 1,96.

p : Proportion estimée d'un attribut qui est présent dans la population. Dans le cas de l'enquête MNT, il s'agit d'une proportion d'entreprises qui sont confrontées à des MNT. Comme cette proportion n'est pas connue avant l'enquête, on emploie l'estimation la plus conservatrice conduisant à une grande taille d'échantillon, c'est $p = 0,5$

d : Marge d'erreur acceptable pour la proportion en cours d'estimation. En d'autres termes, une marge d'erreur que le chercheur est disposé à accepter. Dans le cas des enquêtes MNT $d = 0,1$.

Cochran, W. G. 1963. *Sampling Techniques*, 2nd Ed., New York: John Wiley and Sons, Inc.

Analyse des données de l'enquête

L'analyse des données de l'enquête consiste à étudier la fréquence et la couverture statistique des résultats selon différentes dimensions dont: les produits et leurs secteurs, les MNT et leur principal groupe (p.ex. règlements techniques, mesures de contrôle quantitatif), et les diverses caractéristiques des entreprises interviewées (p.ex. la taille ou la part de propriété étrangère).

La fréquence et la couverture statistique des résultats se basent sur des "cas". Un cas représente l'unité la plus désagrégé d'un obstacle tel que rapporté dans l'enquête. Par construction, chaque entreprise interviewée en face-à-face rapporte au moins une MNT contraignante, et, lorsque cela est approprié, des OP y étant relatifs et/ou des problèmes issus de l'environnement des affaires.

Chaque cas rapporté par chaque entreprise représente une MNT (un règlement imposé officiellement par un gouvernement, p.ex. un certificat sanitaire d'importation), un produit affecté et un pays appliquant cette MNT. Par exemple, si une entreprise rapporte qu'il y a trois produits concernés par une même MNT qui est appliquée par un même pays partenaire alors cela correspond à trois cas. Si deux entreprises témoignent de la même MNT appliquée par le même pays partenaire et pour le même produit exporté, cela sera compté comme 2 cas.

Lorsque plusieurs pays partenaires appliquent une même mesure alors plusieurs cas sont comptés. Le détail de chaque cas (p.ex. le nom officiel du règlement) peut varier car les règlements sont généralement spécifiques à chaque pays. En revanche, s'il s'agit du pays enquêté qui applique à une entreprise une même mesure pour un produit exporté vers plusieurs pays alors un seul cas est compté car il s'agit d'un même règlement qui affecte la totalité des exportations, qu'elles soient diversifiées ou non. De plus, lorsqu'une entreprise interviewée exporte et importe, et rapporte des cas à l'importation et à l'exportation, chaque cas représente une seule activité. Par exemple si une entreprise rapporte rencontrer une MNT contraignante à l'importation et à l'exportation d'un produit depuis et vers un partenaire alors il y a deux cas. Les différentes dimensions prises en compte pour le calcul des cas sont résumées dans le tableau ci-après.

Tableau A1. Dimensions d'un cas MNT

Pays appliquant la mesure	Pays enquêté (où les entreprises sont interviewées)	Pays partenaire (où les produits sont exportés ou depuis où ils sont importés) et pays de transit
Dimensions		
Entreprise interviewée	X	X
Produit affecté (code produit SH-6 ou code au niveau de la ligne tarifaire nationale)	X	X
MNT appliquée (au niveau du code de la mesure comme spécifié dans la classification MNT)	X	X
Flux commercial (exportation ou importation)	X	X
Pays partenaire		X

Les cas de OP et de problèmes liés à l'environnement des affaires sont calculés de la même manière que les cas de MNT. Les statistiques pour les cas de OP sont indiquées séparément des cas de MNT même si ils sont parfois étroitement liés (p.ex. les retards peuvent être causé par des exigences en matière d'inspection avant expédition). Dans la mesure où de nombreux OP et problèmes relatifs à l'environnement commercial ne sont pas spécifiques aux produits, les statistiques sont construites autour de deux dimensions: type d'obstacles et pays où ils se déroulent, ainsi que les agences impliquées.

Renforcement des capacités locales

Les enquêtes MNT renforcent les capacités locales en transmettant des connaissances et un savoir-faire à l'institution partenaire locale. L'ITC ne conduit pas directement les enquêtes mais guide et soutient l'institution et les experts locaux qui en sont en charge.

Avant le lancement de l'enquête sur le terrain, l'ITC forme l'institution partenaire locale, y compris les managers du projet et tous les enquêteurs, sur les différents aspects des MNT, sur la classification MNT, et sur la méthodologie complète de l'enquête. Les représentants d'ITC participent au lancement de l'enquête ainsi qu'au premier entretien dans le pays. Ils restent en contact avec l'institution partenaire locale tout au long de l'enquête, qui dure généralement 6 mois, afin de s'assurer de son bon déroulement et de la bonne qualité des résultats. Les experts de l'ITC suivent de près le travail du partenaire local en lui faisant part de ses remarques et suggestions sur les données saisies étape après étape (y compris la classification des MNT) et sur l'avancement des entretiens en général. Cela permet au partenaire local de résoudre rapidement les éventuels problèmes rencontrés.

De plus, l'ITC participe à la création du répertoire d'entreprises utilisé pour l'enquête (liste des entreprises exportatrices et importatrices avec les informations sur les contacts). Ce répertoire est ensuite à l'entière disposition de l'institution partenaire locale et des parties intéressées. Le répertoire d'entreprises est un élément crucial de toutes enquêtes auprès des entreprises mais il n'est malheureusement pas toujours disponible, même dans les pays en développement les plus avancés. L'ITC fournit de nombreux efforts, du temps et des ressources dans la construction des répertoires nationaux d'entreprises. Les informations initiales sont en général obtenues grâce à l'aide des autorités locales et des autres parties prenantes au projet (p.ex. les associations d'exportateurs). Lorsqu'il n'existe aucune liste disponible auprès des agences gouvernementales et des associations sectorielles, l'ITC achète ces informations à une entreprise tierce, et dans certains cas numérise les informations à partir de documents papier. Les informations provenant de différentes sources sont ensuite traitées et regroupées afin de constituer une liste unique et complète des entreprises exportatrices et importatrices.

Une fois l'enquête achevée, le partenaire local possède les outils élémentaires pour mener à terme un suivi de l'enquête et toutes autres enquêtes auprès des entreprises. Il bénéficie d'un registre d'entreprises à jour et d'une solide formation sur les techniques d'enquête ainsi que sur les questions commerciales ou relatives aux MNT.

Avertissements – Limites de l'enquête

Malgré tous les efforts consentis afin d'assurer la meilleure représentativité et qualité des résultats des enquêtes, il convient d'en rappeler certaines limites.

Tout d'abord, les données des enquêtes MNT sont basées sur la perception des personnes interrogées à qui l'on a demandé de rapporter les règlements contraignants représentant un obstacle sérieux à leurs exportations ou leurs importations. Les personnes interviewées peuvent avoir des échelles de jugement différentes de ce que représente un obstacle sérieux à leur activité. Ces différences peuvent être d'autant plus importantes si l'on compare les résultats d'enquêtes réalisées dans des pays différents avec des cultures, des politiques, des sociétés, des économies et des langues différentes. De plus, il se peut qu'il existe certaines inconsistances selon les enquêteurs (p.ex. pour classer les mesures selon la classification MNT) du fait de la complexité et de la nature particulière des MNT.

D'autre part, il n'existe pas de répertoire fiable des entreprises couvrant tous les secteurs de l'enquête pour de nombreux pays. En conséquence, il est parfois difficile d'assurer un échantillon aléatoire dans chaque secteur ainsi qu'un taux de participation suffisant dans les plus petits d'entre eux. Lorsque de telles limites sont présentes dans les enquêtes elles sont clairement spécifiées dans les rapports respectifs.

Enfin, certains problèmes relatifs aux MNT ne sont simplement pas connus par les entreprises exportatrices et/ou importatrices. En outre, les exportateurs n'ont pas toujours conscience des contraintes relatives à la demande qui ont lieu au-delà des frontières, par exemple les campagnes « acheter des produits locaux » en vigueur dans certains pays partenaires. De plus, le champ de l'enquête ne porte que sur les opérateurs légaux et ne couvre pas le commerce informel.

Après l'enquête

Les résultats de chaque enquête sont présentés et discutés lors d'un atelier de dissémination. L'atelier rassemble les membres des agences gouvernementales, les experts, les entreprises, les donateurs, les ONG et le milieu académique. Il encourage le dialogue sur les MNT et sur les questions qui y sont liées, et

permet d'identifier les solutions aux problèmes dont les entreprises exportatrices et/ou importatrices font l'expérience.

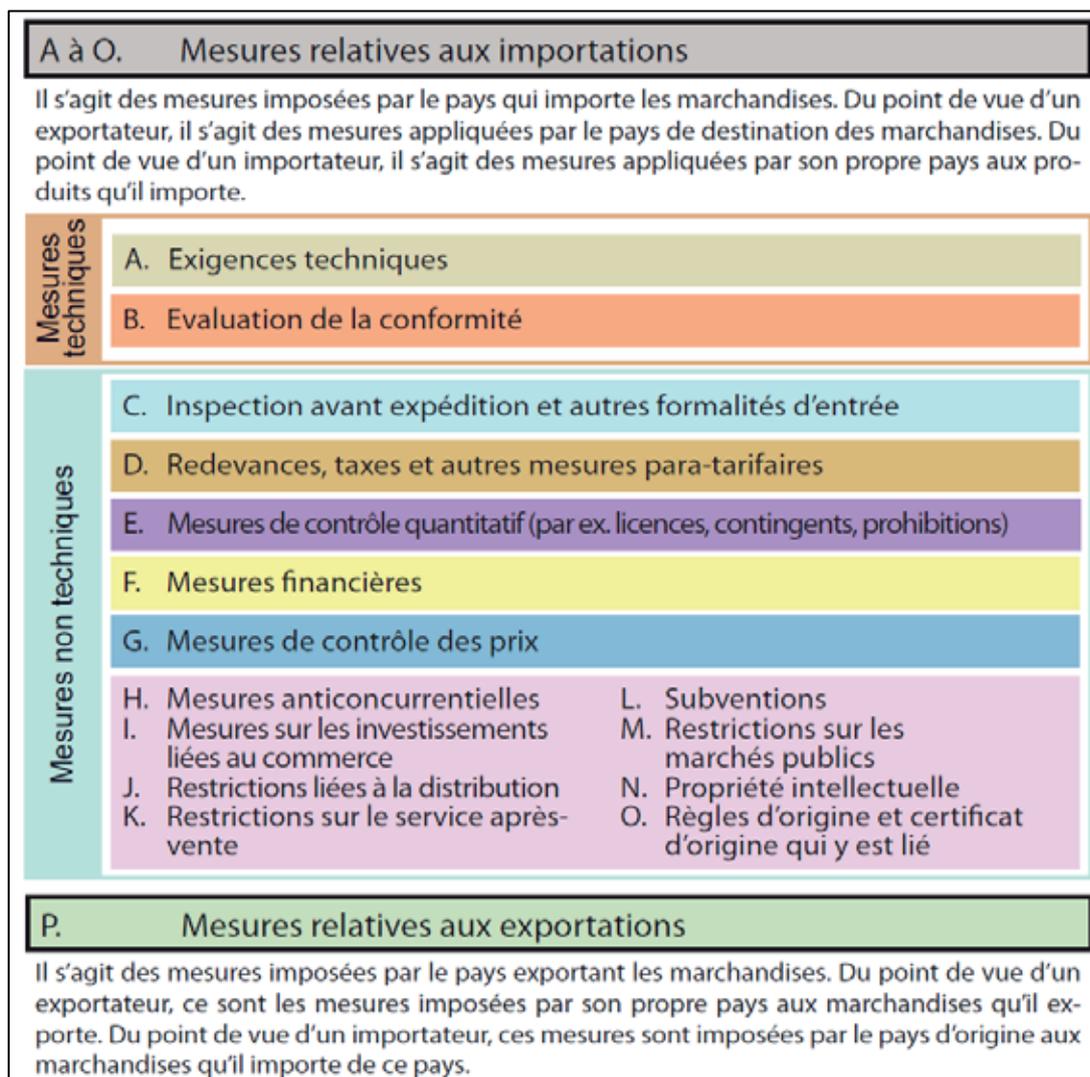
Les résultats de l'enquête MNT constituent un outil de diagnostic permettant d'identifier et de résoudre les principaux problèmes. Les conclusions de l'enquête peuvent également servir de base pour le développement de projets visant à résoudre ces problèmes et soutenir la demande de fonds pour des activités liées.

Appendice II Classification des mesures non tarifaires pour les enquêtes ITC

Les MNT sont en général spécifiques au pays importateur qui les applique. La classification des MNT a été développée pour répondre au besoin d'une taxonomie de ces mesures. Elle a été préparée par un groupe d'experts techniques originaires de huit organisations internationales, comprenant l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture, le Fonds Monétaire International, le Centre du commerce international (ITC), l'Organisation de coopération et de développement économiques, la CNUCED, l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI), la Banque mondiale et l'OMC. Cette classification internationale a été finalisée en novembre 2009 et sert de base pour la collecte, la classification, l'analyse et la dissémination d'information sur les mesures non tarifaires provenant de sources officielles, c'est-à-dire les règlements gouvernementaux. Pour les besoins des enquêtes sur les MNT auprès des entreprises, l'ITC a utilisé une version simplifiée de cette classification internationale.

La classification des MNT pour les enquêtes distingue 16 chapitres (dénotés par des lettres, voir figure ci-dessous), chacun comprenant des sous-chapitres (dénotés par deux lettres) et des mesures individuelles (dénotés par deux lettres et un chiffre). Les différents chapitres sont résumés ci-après.

Figure A1. Structure de la classification des MNT pour les enquêtes ITC



Source : ITC, classification adaptée pour l'enquête sur les mesures non tarifaires, Janvier 2012 (document non publié).

Chapitre A, les exigences techniques concernent les propriétés spécifiques des produits. Elles sont légalement fixées par le pays importateur. Contrairement aux normes volontaires, elles définissent les spécifications techniques d'un produit ou d'un procédé de production et les traitements après-production. Elles incluent également les dispositions administratives auxquelles il est obligatoire de se conformer.

Chapitre B, l'évaluation de la conformité concerne les procédures techniques, comme le test (essai), l'inspection, la certification et la traçabilité, qui confirme et assure qu'un produit satisfait les exigences techniques et les normes obligatoires imposées par le pays importateur, par exemple pour protéger la santé et la sécurité des consommateurs.

Chapitre C, l'inspection avant expédition et les autres formalités, fait référence aux pratiques de vérification, de chargement, de surveillance et de contrôle des expéditions de produits avant ou lors de leur entrée dans le pays destinataire – p.ex. l'inspection physique, la mise en quarantaine, etc.

Chapitre D, les redevances, les taxes et autres mesures para-tarifaires, fait référence aux mesures, autres que les tarifs, qui augmentent le coût des importations d'une manière similaire, c'est-à-dire par un pourcentage ou un montant fixe calculé respectivement sur la base de la valeur et de la quantité. On distingue cinq groupes de mesures: les surtaxes douanières; les frais de service; les taxes et impositions additionnelles; les taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations; et l'évaluation en douane.

Chapitre E, les mesures de contrôle quantitatif, regroupe les mesures destinées à restreindre la quantité de marchandises pouvant être importées, qu'elles proviennent de différentes sources ou d'un fournisseur particulier. Ces mesures peuvent prendre la forme d'un régime de licence restrictif, fixant un contingent prédéterminé, ou des prohibitions.

Chapitre F, les mesures financières, fait référence aux mesures prévues pour réguler l'accès et le coût des devises étrangères pour les importations et qui définissent les termes du paiement. Elles peuvent accroître le coût des importations de la même manière que les mesures tarifaires.

Chapitre G, les mesures de contrôle des prix, regroupe les mesures mises en place pour contrôler les prix des produits importés dans le but de: soutenir le prix domestique de certains produits lorsque le prix à l'importation de ces produits est inférieur; définir le prix domestique de certains produits pour protéger de la fluctuation des prix du marché domestique, ou de l'instabilité des prix du marché étranger; et contrebalancer les dommages causés par l'application de pratiques commerciales déloyales.

Chapitre H, les mesures anticoncurrentielles, fait référence aux mesures destinées à octroyer des privilèges exclusifs ou spéciaux à un agent économique, ou à un groupe déterminé d'agents.

Chapitre I, les mesures sur les investissements liés au commerce, regroupe les mesures qui restreignent les investissements en exigeant qu'une part soit locale, ou exigeant que les investissements soient en relation avec la balance des exportations par rapport aux importations.

Chapitre J, les restrictions liées à la distribution, fait référence aux mesures qui restreignent la distribution de produits à l'intérieur du pays importateur. Il peut s'agir de restrictions géographiques ou de restrictions par rapport aux reventes.

Chapitre K, les restrictions sur le service après-vente, fait référence aux mesures limitant la capacité des producteurs de marchandises à fournir un service après-vente dans le pays d'importation.

Chapitre L, les subventions, fait référence aux contributions financières versées par un gouvernement ou un organisme gouvernemental à une structure de production: branche d'activité ou entreprise particulière, sous la forme d'un transfert de fonds, direct ou potentiel (par ex. subventions, prêts, apport de fonds propres), paiements à des mécanismes de financement et soutien aux revenus ou aux prix.

Chapitre M, les restrictions sur les marchés publics, fait référence aux mesures contrôlant l'achat de marchandises par les agences gouvernementales, généralement au moyen d'une préférence accordée aux fournisseurs nationaux.

Chapitre N, la propriété intellectuelle, fait référence aux mesures en relation avec les droits de propriété intellectuelle dans le commerce. La législation sur la propriété intellectuelle comprend les brevets, marques, topographies de circuits intégrés, droits d'auteur, appellations géographiques et secrets de fabrication.

Chapitre O, les règles d'origine et certificats qui y sont liés, fait référence aux lois, réglementations et déterminations administratives d'application générale appliquées par le gouvernement des pays importateurs afin de déterminer le pays d'origine de marchandises.

Chapitre P, les mesures relatives aux exportations, regroupe les mesures appliquées par le gouvernement du pays exportateur sur des marchandises exportées. Il fait référence aux mesures auxquelles il faut se conformer pour effectuer des exportations. Cela inclut les taxes, les contingents ou les interdictions à l'exportation, entre autre.

Appendice III Liste des obstacles procéduraux

Les OP sont liés au règlement et expliquent pourquoi ce règlement est contraignant.

A	Problèmes administratifs relatifs au règlement	A1. Grand nombre de documents différents à fournir A2. La documentation est difficile à remplir A3. Difficultés avec la traduction de documents à partir ou dans d'autres langues A4. Nombreux guichets/organisations administratives impliquées, documents redondants
B	Problèmes d'information / de transparence	B1. Les informations sur le règlement ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée B2. Aucune notification appropriée des changements apportés au règlement et les procédures qui y sont relatives B3. Règlement modifié fréquemment B4. Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées
C	Comportement discriminatoire des fonctionnaires	C1. Comportement arbitraire des fonctionnaires en matière de classification et d'évaluation des produits C2. Comportement arbitraire des fonctionnaires au sujet du règlement
D	Contraintes liées au temps	D1. Retard relatif à la mise en œuvre/application du règlement D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts
E	Paiement informel ou exceptionnellement élevé	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés pour la mise en œuvre/application du règlement/certificat E2. Paiement informel, p.ex. pot-de-vin, pour la mise en œuvre/application du règlement/certificat
F	Manque d'installations spécifiques au secteur	F1. Installations limitées / inopportunes pour les essais (test) F2. Installations limitées / inopportunes spécifiques au secteur pour le transport et le stockage, p.ex. stockage ou transport frigorifié F3. Autres installations limitées / inopportunes relatives à la mise en œuvre/application du règlement/certificat
G	Manque de reconnaissance / accréditation	G1. Manque de reconnaissance/accréditation internationale des installations G2. Autres problèmes relatifs au manque de reconnaissance, p.ex. manque de reconnaissance des certificats nationaux
H	Autres	H1. Autres obstacles procéduraux

Appendice IV Résultats détaillés

Tableau A2. Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des exportations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit* dans la valeur total du secteur (%)	Exigences techniques				Évaluation de la conformité				Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance [...]	Surtaxes douanières	Autres mesures para-tarifaires	Régime de licence sans critères particuliers prédéfinis	Interdiction pour des raisons non économiques	Règles d'origine	Total
			Emballage	Conditions d'entreposage et de transport [...]	Prescriptions relatives au transport et à l'entreposage	Exigence d'enregistrement	Essai	Exigence en matière de certification	Exigences en matière d'inspection									
Légumes et plantes potagères [...]	242	0,37	1				2	2			2	2	3					10
Légumes, racines [...] préparés ou conservés	27	0,04				1												1
Fruits, même à coque [...] frais ou séchés	12 464	18,98		2	2		14	9		18				1			1	65
Fruits conservés et préparations à base de fruits	3	0,0										2						2
Jus de fruits et jus de légumes [...]	117	0,18						1										1
Poissons frais [...] réfrigérés ou congelés	2 325	3,54		3	3		4	1		2								13
Poissons salés ou en saumure, fumés [...]	330	0,5		2	4											1		7
Crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques [...]	6	0,01			1													1
Café et succédanés du café	9 652	14,7				2	5			8		1						16
Cacao	14 791	22,53				2	6											8
Épices	1	0,0					3											6
Beurre et autres matières grasses du lait	0	0,0																1
Riz	0	0,0																1
Céréales non moulues [...]	0	0,0	1										3					5

GUINÉE : PERSPECTIVES DES ENTREPRISES – SÉRIE DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des exportations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit dans la valeur total du secteur (%)*	Exigences techniques				Évaluation de la conformité				Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance [...]	Surtaxes douanières	Autres mesures para-tarifaires	Régime de licence sans critères particuliers prédéfinis	Interdiction pour des raisons non économiques	Règles d'origine	Total
			Emballage	Conditions d'entreposage et de transport [...]	Prescriptions relatives au transport et à l'entreposage	Exigence d'enregistrement	Essai	Exigence en matière de certification	Exigences en matière d'inspection									
Autres semoules et farines de céréales	24	0,04											1					1
Préparations à base de céréales [...]	0	0,0									1			1				2
Sucres, mélasses et miel	0	0,0						1										1
Produits et préparations comestibles, n.d.a.	2 851	4,34	3								1		3	2				9
Tabacs manufacturés [...]	0	0,0												1				1
Graines et fruits oléagineux	494	0,75						1					1					5
Graisses et huiles végétales [...]	151	0,23									3		2					5
Total	43 478	66,0	5	7	2	8	7	7	40	25	21	2	33	9	1	1	3	161
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)			France (2), Côte d'Ivoire (1), Mali (1), Burkina Faso (1)	France (1), Mali (2), Arabie saoudite (1), Sénégal (3)	Belgique (1), Arabie saoudite (1)	Mali (2), Sénégal (2), Espagne (2), Etats-Unis d'Amérique (2)	Algérie (2), Chine (1), France (2), Etats-Unis d'Amérique (2)	Belgique (3), Chine (1), France (3), Allemagne (3), Ghana (1), Italie (4), Liban (1), Maroc (7), Qatar (1), Arabie saoudite (3), Sénégal (6), Sierra Leone (1), Inde (5), Egypte (1)	Belgique (1), France (1), Sénégal (25)	Gambie (2), Côte d'Ivoire (3), Liban (1), Mali (4), Guinée-Bissau (1), Sénégal (8), Sierra Leone (1), Inde (1)	Belgique (1), France (1)	Côte d'Ivoire (9), Libéria (1), Mali (15), Niger (2), Nigéria (3), Sénégal (2), Inde (1)	Mali (9)	Inde (1)	Etats-Unis d'Amérique (1)	Chine (1), Inde (2)		

* La valeur totale des exportations de produits agricoles et alimentaires était de 65,6 millions de \$E.-U. en 2011.

Tableau A3. Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT étrangères et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignant en raison d'OP	Type d'obstacles procéduraux en relation avec la MNT	Nombre de cas d'OP en Guinée	Nombre de cas d'OP dans le pays de transit
Emballage	2	3	Frais et charges exceptionnellement élevés		3
Conditions d'entreposage et de transport [...]	1	6	Retard des procédures administratives	2	
Prescriptions relatives au transport et à l'entreposage des autres produits		2	Frais et charges exceptionnellement élevés	3	1
Exigence d'enregistrement	8		Frais et charges exceptionnellement élevés		2
Essai	4	3	Retard des procédures administratives		2
Exigence en matière de certification	12	28	Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	1	
Exigences en matière d'inspection	25		Retard des procédures administratives	9	
Inspection avant expédition	15	6	Paiement informel	20	
Contrôle des importations et exigences de surveillance, et autres mesures de licence automatique	2		Retard des procédures administratives		6
Surtaxes douanières	33		Paiement informel		4
Autres mesures para-tarifaires	9				
Régime de licence sans critères particuliers prédéfinis	1				
Interdiction pour des raisons non économiques	1				
Règles d'origine		3	Retard des procédures administratives	2	
			Paiement informel	3	
Total	113	51		40	18

Tableau A4. Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par la Guinée

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des exportations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit* dans la valeur total du secteur (%)	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Certification requise par le pays exportateur	Interdiction à l'exportation	Contingents d'exportation	Licence ou permis obligatoire pour les exportations	Taxes et redevances à l'exportation	Total
Légumes et plantes potagères [...]	242	0,37	2		4	1	1	2	10
Légumes, racines [...] préparés ou conservés	27	0,04						2	2
Fruits, même à coque [...] frais ou séchés	12 464	19,0	22	1		1	2	7	33
Fruits conservés et préparations à base de fruits	3	0,0			1				1
Poissons frais [...] réfrigérés ou congelés	2 325	3,54	1				1		2
Poissons salés ou en saumure, fumés [...]	330	0,5	2				1		3
Café et succédanés du café	9 652	14,7	8				2		10
Cacao	14 791	22,5	1				2		3
Épices	1	0,0	2					3	5
Beurre et autres matières grasses du lait	0	0,0					1		1
Riz	0	0,0			2				2
Céréales non moulues [...]	0	0,0			2				2
Sucres, mélasses et miel	0	0,0					1	1	2
Produits et préparations comestibles, n.d.a.	2 851	4,3	1						1
Boissons non alcooliques, n.d.a.	39	0,06	1						1
Cuirs et peaux (à l'exclusion des peletteries)	34	0,05	1					2	3
Graines et fruits oléagineux	494	0,75	1	1	3		1		6
Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées, autres que soft	151	0,23	1				1		2
Total	43 404	66,0	43	2	12	2	13	17	89

* La valeur totale des exportations de produits agricoles et alimentaires était de 65,6 millions de \$E.-U. en 2011.

Tableau A5. Exportations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par la Guinée et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignant e en raison d'OP	Type d'obstacles procédurax en relation avec la MNT	Nombre de cas d'OP en Guinée	Nombre de cas d'OP dans le pays partenaire
Exigences en matière d'inspection à l'exportation	1	42	Retard des procédures administratives	36	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	6	
			Paie ment informel	15	
Certification requise par le pays exportateur		2	Retard des procédures administratives	2	
			Paie ment informel	2	
Interdiction à l'exportation	12				
Contingents d'exportation	2				
Licence ou permis obligatoire pour les exportations		13	Grand nombre de documents différents à fournir	2	
			Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels	2	
			Retard des procédures administratives	12	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	2	
			Paie ment informel	7	
Taxes et redevances à l'exportation	17				
Total	32	57		86	0

Tableau A7. Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des importations du produit dans la valeur total du secteur (en pourcentage)*	Autres mesures relatives à l'exportation	Total
Semoules et farines de froment et farines de méteil	48 545	12,05	1	1
Total	48 545	12,05	1	1
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)			Turquie (1)	

* La valeur totale des importations de produits agricoles et alimentaires est de 402,9 millions de \$E.-U. en 2011.

Tableau A8. Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'OP	Type d'obstacles procéduraux en relation avec la MNT	Nombre de cas d'OP en Guinée	Nombre de cas d'OP dans le pays partenaire
Autres mesures relatives à l'exportation	1	0			
Total	1	0			

Tableau A9. Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT contraignantes appliquées par la Guinée

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des importations du produit dans la valeur totale du secteur (%)*	Conditions d'entreposage et de transport pour les plantes, animaux, et aliments	Prescriptions relatives au transport et à l'entreposage des autres produits	Exigence en matière de certification	CA0, inspection avant expédition	Surtaxes douanières	Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	Taux de change multiples	Règles d'origine	Total
Poissons frais [...] réfrigérés ou congelés	449	0,11			1						1
Poissons salés ou en saumure, fumés [...]	0	0,0							1		1
Poissons, crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques [...]	318	0,08		1							1
Riz	184 324	45,75	1			2	4				7
Céréales non moulues [...]	4	0,0					1				1
Semoules et farines de froment et farines de méteil	48 545	12,05	1		1	1	1			1	5
Autres semoules et farines de céréales	1 057	0,26				1					1
Préparations à base de céréales, à base de farine [...]	7 106	1,76				1					1
Légumes et plantes potagères [...]	5 936	1,47	1		1		2				4
Jus de fruits [...]	1 194	0,3					1				1
Sucres, mélasses et miel	28 665	7,11				5	5	1		1	12
Café et succédanés du café	2 845	0,71				1	4	1			6
Cacao	6	0,0					3				3
Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao, n.d.a.	352	0,09				1					1
Thé et maté	2 592	0,64				1					1
Lait et crème de lait et produits laitiers à l'exception du beurre et du fromage	5 789	1,44						1	1		2
Beurre et autres matières grasses du lait	37	0,01				1					1
Produits et préparations comestibles, n.d.a.	26 497	6,58				3	2		1		6
Graisses et huiles végétales [...]	4 154	1,03					1				1
	319 870	79,4	1	0	1	12	18	3	2	1	38

* La valeur totale des importations de produits agricoles et alimentaires est de 402,9 millions de \$E.-U. en 2011.

Tableau A10. Importations de produits agricoles et alimentaires : MNT appliquées par la Guinée et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignant en raison d'OP	Type d'obstacles procéduraux en relation avec la MNT	Nombre de cas d'OP en Guinée	Nombre de cas d'OP dans le pays partenaire
Conditions d'entreposage et de transport pour les plantes, animaux, et aliments		3	Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
Prescriptions relatives au transport et à l'entreposage des autres produits	1		Système de transport inaccessible / limité	2	
Exigence en matière de certification	3				
Inspection avant expédition		17	Retard des procédures administratives	15	
Surtaxes douanières	24		Frais et charges exceptionnellement élevés	5	
Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	3		Paiement informel	3	
Taux de change multiples	3				
Règles d'origine	2				
Total	36	20		26	0

Tableau A11. Importations de produits agricoles et alimentaires : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires

Obstacle procédural (OP)	Nombre d'OP qui se déroulent:	
	dans les agences nationales en Guinée	dans les pays partenaires
Retard des procédures administratives	15	Bureau Veritas (10)
		Port de Conakry (5)
Frais et charges exceptionnellement élevés	6	Bureau Veritas (5)
		Port de Conakry (1)
Paiement informel	3	Port de Conakry (3)
Système de transport inaccessible / limité	2	Port de Conakry (2)
Total	26	

Note : Le tableau fait référence au nombre de fois où une agence a été citée en relation avec un cas d'obstacle procédural. Il convient de noter qu'une entreprise peut faire référence à plusieurs agences pour un seul cas d'OP. Par conséquent, le cas d'OP peut différer du nombre total de cas.

Tableau A12. Exportations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des exportations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit dans la valeur totale du secteur (%)*	Exigence d'enregistrement	Essai	Inspection avant expédition	Surtaxes douanières	Frais de maintenance ou d'entreposage des marchandises	Circuit restrictif pour les importations	Règles d'origine	Total
Bois bruts (même écorés ou dé saubierés) ou équarris	0	0,0							2	2
Ouvrages en bois, n.d.a.	1	0,0							3	3
Tissus de coton [...]	27	0,0		1		1				2
Tissus en matières synthétiques ou artificielles [...]	0	0,0			3				2	5
Manteaux, capes, vestons [...] pour hommes ou garçons	0	0,0			2	2				4
Vêtements et accessoires du vêtement en matière autre que textile [...]	1	0,0				1				1
Chaussures	445	0,4				2				2
Malles, valises, malettes de toilette, porte-documents [...]	2	0,0				2				2
Voitures automobiles et autres véhicules à moteur [...]	680	0,6				1				1
Parties, pièces détachées et accessoires des véhicules [...]	108	0,1				1				1
Motocycles (y compris les cyclomoteurs) et cycles [...]	55	0,0			3	11	1	1		16
Médicaments (même vétérinaires)	17	0,0				1				1
Engrais (autres que ceux du groupe 272)	629	0,5	3							3
Insecticides, rodenticides, fongicides, herbicides [...]	0	0,0			1	1				2
Pneumatiques en caoutchouc, bandes de roulement [...]	85	0,1				2				2
Chaux, ciment et matériaux de construction préparés [...]	2	0,0				4			1	5
Meubles et parties et pièces détachées de meubles [...]	280	0,2			3	2				5
Articles, n.d.a., en matière plastique	12 291	10,2				1				1
oeuvres d'art, pièces de collection et pièces d'antiquité	66	0,1			3	2			1	6
Total	14 689	12,2	3	1	15	34	1	1	9	64
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)			Côte d'Ivoire (1), Mali (1), République de Côte d'Ivoire (6), Congo (1), Chine (1), République de Corée (2), Libéria (2), Mali (2), Guinée-Bissau (20), Sierra Leone (2)	Etats-Unis d'Amérique (1)	Côte d'Ivoire (5), Mali (8), Sénégal (2)	Chine (1), Congo (1), République de Corée (2), Libéria (2), Mali (2), Guinée-Bissau (20), Sierra Leone (2)	Mali (1)	Mali (1)	Belgique (1), France (3), Allemagne (2), Ghana (1), Mali (1), Etats-Unis d'Amérique (1)	

* La valeur totale des exportations de produits manufacturés est de 120,3 millions de \$E.-U. en 2011.

Tableau A13. Exportations de produits manufacturés : MNT étrangères et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'OP	Type d'obstacles procéduraires en relation avec la MNT	Nombre de cas d'OP en Guinée	Nombre de cas d'OP dans le pays partenaire
Exigence d'enregistrement		3	Retard des procédures administratives		3
Essai		1	Frais et charges exceptionnellement élevés		3
Inspection avant expédition	9	6	Retard des procédures administratives		1
Surtaxes douanières	34		Retard des procédures administratives		6
Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	1		Paiement informel		4
Circuit restrictif pour les importations	1				
Règles d'origine	9				
Total	54	10		0	17

Tableau A14. Exportations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par la Guinée

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des exportations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit dans la valeur total du secteur (%)*	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Interdiction à l'exportation	Licence ou permis obligatoire pour les exportations	Exigences d'enregistrement à l'exportation	Taxes et redevances à l'exportation	Total
Bois bruts (même écorchés ou dé saubiérés) ou équarris	0	0,0		3	1			4
Bois simplement ouvrés et traverses en bois	4 050	3,4		4				4
Placages, contre-plaques, panneaux de particules [...]	277	0,2		1				1
Tissus de coton [...]	27	0,0					1	1
Tissus en matières synthétiques ou artificielles [...]	0	0,0			1		2	3
Articles confectionnés [...] en matières textiles	259	0,2					1	1
Manteaux, capes, vestons [...] pour hommes ou garçonsnets	0	0,0					2	2
Cuivre	140	0,1	1					1
Aluminium	6	0,0	1					1
Remorques et semi-remorques; autres véhicules à propulsion non mécanique [...]	691	0,6				1		1
Oeuvres d'art, pièces de collection et pièces d'antiquité	66	0,1	2				2	4
Total	5 516	4,6	4	8	2	1	8	23

* La valeur totale des exportations de produits manufacturés est de 120,3 millions de \$E.-U. en 2011.

Tableau A15. Exportations de produits manufacturés : MNT appliquées par la Guinée et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'OP	Type d'obstacles procéduraux en relation avec la MNT	Nombre de cas d'OP en Guinée	Nombre de cas d'OP dans le pays partenaire
Exigences en matière d'inspection à l'exportation	1	3	Retard des procédures administratives	3	
Interdiction à l'exportation	8		Frais et charges exceptionnellement élevés	2	
Licence ou permis obligatoire pour les exportations	1	1	Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels	1	
Exigences d'enregistrement à l'exportation		1	Retard des procédures administratives	1	
Taxes et redevances à l'exportation	8		Paiement informel	1	
Total	18	5		9	0

Tableau A16. Exportations de produits manufacturés : OP dans les institutions nationales et dans les pays partenaires

Obstacle procédural (OP)	Nombre d'OP qui se déroulent:	
	dans les agences nationales en Guinée	dans les pays partenaires
Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels	1	Ministère de l'agriculture (1)
Retard des procédures administratives	5	Bureau Veritas (2)
		Ministère de l'agriculture (1)
		Ministère de l'industrie (1)
Frais et charges exceptionnellement élevés	2	Port de Conakry (1)
		Bureau Veritas (2)
Paiement informel	1	Ministère de l'agriculture (1)
Total	9	17

Note : Le tableau fait référence au nombre de fois où une agence a été citée en relation avec un cas d'obstacle procédural. Il convient de noter qu'une entreprise peut faire référence à plusieurs agences pour un seul cas d'OP. Par conséquent, le nombre de cas d'OP peut différer du nombre total de cas d'OP rapportés.

Tableau A17. Importations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Sous-secteur (SITC3)	Part des importations du produit dans la valeur totale du secteur (en pourcentage)*	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Certification requise par le pays exportateur	Licence ou permis obligatoire pour les exportations	Exigences d'enregistrement à l'exportation	Taxes et redevances à l'exportation	Autres mesures relatives à l'exportation	Total
Médicaments (même vétérinaires)	5,33	2						2
Tubes et tuyaux et leurs accessoires, en matière plastique	0,16				1			1
Insecticides, rodenticides, fongicides, herbicides [...]	0,0		1					1
Tissus de coton [...]	0,65					1		1
Revêtements de sol, etc.	0,08					1		1
Machines automatiques de traitement de l'information [...]	0,62			1				1
Matériel de télécommunication [...]	0,63						1	1
Autre matériel de distribution de l'électricité, n.d.a.	0,84						2	2
Lampes, tubes et valves électroniques [...]	0,01						2	2
Machines et appareils électriques, n.d.a.	1,25			1			1	2
Articles, n.d.a., en matière plastique	0,61				1			1
Instruments de musique, leurs parties, [...]	0,0						1	1
Articles manufacturés divers, n.d.a.	0,52			1				1
Total	10,7	2	1	3	2	2	7	17
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)		France (2)	Allemagne (1)	Chine (1), Mali (2)	France (2)	Gambie (2)	Chine (5), République de Corée (2)	

* La valeur totale des importations de produits manufacturés est de 1,06 milliard de \$E.-U. en 2011.

Tableau A18. Importations de produits manufacturés : MNT étrangers et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'OP	Type d'obstacles procéduraires en relation avec la MNT	Nombre de cas d'OP en Guinée	Nombre de cas d'OP dans le pays partenaire
Exigences en matière d'inspection à l'exportation	2				
Certification requise par le pays exportateur	1				
Licence ou permis obligatoire pour les exportations	3				
Exigences d'enregistrement à l'exportation		2	Retard des procédures administratives	2	
Taxes et redevances à l'exportation	2				
Autres mesures relatives à l'exportation	7				
Total	15	2		2	0

Tableau A 19. Importations de produits manufacturés : MNT contraignantes appliquées par la Guinée

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des importations du produit dans la valeur total du secteur (en pourcentage)*	Exigence relative à la qualité ou aux propriétés des produits	Conditions d'entreposage et de transport pour les plantes, animaux, et aliments	Exigence en matière de certification	Exigences en matière d'inspection	Origine des matières et éléments	Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance, et autres mesures de licence automatique	Surtaxes douanières	Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	Taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations	Régime de licence sans critères particuliers prédéfinis	Taux de change multiples	Circuits réservés pour les importations	Règles d'origine	Total
Tissus de coton [...]	6 867	0,65								1	1		1	2			5
Tissus en matières synthétiques ou artificielles [...]	1 640	0,15												1			1
Autres tissus	75	0,01								1							1
Fils et tissus spéciaux et produits apparentés	3 131	0,3	1					1		1							3
Articles confectionnés [...] en matières textiles	3 552	0,34						2		2							4
Revêtements de sol, etc.	857	0,08								1	1			1			3
Manteaux, capes, vestes[...] pour femmes ou fillettes	1 855	0,18								1		1					2
Manteaux, capes, vestons [...] pour hommes ou garçonnets	2 594	0,25								5						2	7
Accessoires du vêtement, en matière textile [...]	412	0,04								1							1
Vêtements et accessoires du vêtement en matière autre que textile [...]	1 155	0,11								1							1
Mailles, valises, maillots de toilette, porte-documents [...]	4 335	0,41								2							2
Chaussures	40 558	3,83								2				1			3
Bois simplement ouvrés et traverses en bois	229	0,02							1	2							3
Placages, contre-plaques, panneaux de particules [...]	262	0,02							1	2							3
Papier et carton	2 903	0,27								1						2	3
Papiers et cartons découpés [...]	10 603	1,0														1	1
Voitures automobiles et autres véhicules à moteur [...]	50 883	4,8								2	4						8
Véhicules routiers automobiles, n.d.a.	15 149	1,43								1							1

GUINÉE : PERSPECTIVES DES ENTREPRISES – SÉRIE DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des importations du produit dans la valeur total du secteur (en pourcentage)*	Exigence relative à la qualité ou aux propriétés des produits	Conditions d'entreposage et de transport pour les plantes, animaux, et aliments	Exigence en matière de certification	Exigences en matière d'inspection	Origine des matières et éléments	Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance, et autres mesures de licence automatique	Surtaxes douanières	Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	Taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations	Régime de licence sans critères particuliers prédéfinis	Taux de change multiples	Circuits réservés pour les importations	Règles d'origine	Total
Parties, pièces détachées et accessoires des véhicules [...]	11 468	1,08						1						1			2
Motocycles (y compris les cyclomoteurs) et cycles [...]	22 481	2,12								3	2			2		1	8
Remorques et semi-remorques [...]	9 644	0,91			1			1								1	3
Alcools, phénols, phénol-alcools [...]	4 240	0,4								1						1	2
Éléments chimiques inorganiques, oxydes et sels halogènes	12 039	1,14						1								1	2
Matières colorantes organiques synthétiques [...]	254	0,02						1									1
Pigments, peintures, vernis et matières apparentées	2 337	0,22						2	1	4						2	9
Médicaments (même vétérinaires)	56 437	5,33		2													2
Produits de parfumerie ou de toilette [...]	2 910	0,27											1				1
Savons préparés, préparations de nettoyage, cirages [...]	5 722	0,54											1		1		2
Engrais (autres que ceux du groupe 272)	22 505	2,12												1		1	2
Tubes et tuyaux et leurs accessoires, en matière plastique	1 654	0,16			2			4		4						2	12
Insecticides, rodenticides, fongicides, herbicides [...]	0	0,0												1		1	2
Additifs préparés pour huiles minérales [...]	2 212	0,21				1										1	2
Pneumatiques en caoutchouc, bandes de roulement [...]	16 517	1,56						1		1							2
Chaux, ciment et matériaux de construction préparés [...]	52 003	4,91		1							1						3
Matériaux de construction à base d'argile [...]	11 042	1,04			1			2	1	2						1	7
Verre	578	0,05				1				2							3
Fontes brutes, fontes spiegel, produits ferreux	3	0,0					1										1

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des importations du produit dans la valeur total du secteur (en pourcentage)*	Exigence relative à la qualité ou aux propriétés des produits	Conditions d'entreposage et de transport pour les plantes, animaux, et aliments	Prescriptions relatives au transport et à l'entreposage des autres produits	Exigence en matière de certification	Exigences en matière d'inspection	Origine des matières et éléments	Inspection avant expédition	Contrôle des importations et mesures de licence automatique	Surtaxes douanières	Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	Taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations	Régime de licence sans critères particuliers prédéfinis	Taux de change multiples	Circuit restrictif pour les importations	Règles d'origine	Total
Produits laminés plats en fer ou en acier [...]	2 870	0,27				1											1	2
Produits laminés plats en aciers alliés	152	0,01									1							1
Barres, tiges et profilés (y compris palplanches)	12 472	1,18				3					1	1					3	8
Cuivre	196	0,02															1	1
Aluminium	1 615	0,15									1							1
Produits en fil métallique [...]	2 231	0,21				1					1							2
Pointes, vis, boulons, écrous, rivets [...]	8 993	0,85				1	1				1	1						4
Outils à main ou pour machines-outils	6 725	0,63							2									2
Coutellerie	955	0,09									2							2
Appareils domestiques en métaux communs, n.d.a.	6 045	0,57							1		1							2
Ouvrages en métal commun, n.d.a.	17 735	1,67					1				1							2
Moteurs à piston à combustion interne [...]	6 867	0,65									1						1	2
Machines génératrices électriques rotatives [...]	22 699	2,14										1					1	2
Tracteurs (autres que ceux des positions 744.14 et 744.15)	3 396	0,32									1							1
Machines et matériel de génie civil [...]	178 206	16,82									3	1						4
Appareils de chauffage ou de refroidissement [...]	5 932	0,56							1									1
Pompes [...] compresseurs d'air [...]	7 984	0,75										1						1
Machines non électriques, outils et appareils mécaniques [...]	5 782	0,55									1							1
Machines automatiques de traitement de l'information [...]	6 533	0,62								1	4							5

GUINÉE : PERSPECTIVES DES ENTREPRISES – SÉRIE DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Sous-secteur (SITC3)	Valeur des importations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des importations du produit dans la valeur totale du secteur (en pourcentage)*	Exigence relative à la qualité ou aux propriétés des produits	Conditions d'entreposage et de transport pour les plantes, animaux, et aliments	Prescriptions relatives au transport et à l'entreposage des autres produits	Exigence en matière de certification	Exigences en matière d'inspection	Origine des matières et éléments	Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de licence automatique	Surtaxes douanières	Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	Taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations	Régime de licence sans critères particuliers prédéfinis	Taux de change multiples	Circuit restrictif pour les importations	Règles d'origine	Total
Machines et appareils électriques [...]	5 414	0,51									1				1			2
Appareils électriques pour la coupure [...]	9 834	0,93									1				1			2
Autre matériel de distribution de l'électricité, n.d.a.	8 855	0,84									1				1			2
Machines et appareils ménagers, même électriques, n.d.a.	2 773	0,26				1			1		3	2			1		1	9
Lampes, tubes et valves électroniques [...]	97	0,01							1		1							2
Machines et appareils électriques, n.d.a.	13 211	1,25							1		4							5
Appareils et dispositifs d'éclairage, n.d.a.	3 665	0,35													1		1	2
Meubles et parties et pièces détachées de meubles [...]	6 522	0,62				1			1		3	2			2		1	10
Articles, n.d.a., en matière plastique	6 462	0,61							1		3							4
Fournitures de bureau, n.d.a.	835	0,08															1	1
Instruments de musique, leurs parties [...]	29	0,0									2							2
Total	736 191	69,2	1	3	1	10	7	2	27	3	81	18	1	3	17	1	28	20
																		3

* La valeur totale des importations de produits manufacturés est de 1,06 milliard de \$E.-U. en 2011.

Tableau A20. Importations de produits manufacturés : MNT appliquées par la Guinée et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'OP	Type d'obstacles procéduraux en relation avec la MNT	Nombre de cas d'OP en Guinée	Nombre de cas d'OP dans le pays partenaire
Exigence relative à la qualité ou aux propriétés des produits	1				
Conditions d'entreposage et de transport pour les plantes, animaux, et aliments	2	1	Système de transport inaccessible / limité	1	
Prescriptions relatives au transport et à l'entreposage des autres produits	1				
Exigence en matière de certification	5	5	Retard des procédures administratives	5	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	5	
Exigences en matière d'inspection		7	La documentation est difficile à remplir	6	
			Retard des procédures administratives	7	
Origine des matières et éléments	2				
			Retard des procédures administratives	22	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	10	
Inspection avant expédition		27	Paiement informel	9	
			Système de transport inaccessible / limité	1	
			Contraintes technologiques	1	
			Aucune règle de procédure pour les anticipations	1	
Contrôle des importations et exigences de surveillance, et autres mesures de licence automatique		3	Retard des procédures administratives	3	
			Frais et charges exceptionnellement élevés	2	
Surtaxes douanières	77	4	Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	2	
			Classification incohérente des produits	4	
Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	18				
Taxes et impositions intérieures prélevées sur les importations		1	Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
Régime de licence sans critères particuliers prédéfinis		3	Grand nombre de documents différents à fournir	3	
			Retard des procédures administratives	3	
			Paiement informel	3	
Taux de change multiples	17				
Circuit restrictif pour les importations	1				
Règles d'origine	26	2	Paiement informel	2	
Total	150	53		91	0

Tableau A 21. Importations de produits manufacturés : obstacles procéduraux dans les institutions nationales et dans les pays partenaires

Obstacle procédural (OP)	Nombre d'OP qui se déroulent:	
	dans les agences nationales en Guinée	dans les pays partenaires
Grand nombre de documents différents à fournir	3	Ministère du commerce (3)
La documentation est difficile à remplir	6	Bureau Veritas (6)
Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée	2	Douanes (2)
Classification incohérente des produits	4	Douanes (4)
Retard des procédures administratives	42	Port de Conakry (17) Bureau Veritas (16) Douanes (5) Ministère du commerce (3) Société guinéenne de surveillance (SGS) (1)
Frais et charges exceptionnellement élevés	18	Port de Conakry (10) Douanes (4) Bureau Veritas (4)
Paiement informel	14	Port de Conakry (6) Douanes (3) Ministère du commerce (3) Bureau Veritas (2)
Système de transport inaccessible / limité	2	Port de Conakry (2)
Contraintes technologiques	1	Port de Conakry (1)
Aucune règle de procédure pour les anticipations	1	Bureau Veritas (1)
Total	93	

Note : Le tableau fait référence au nombre de fois où une agence a été citée en relation avec un cas d'obstacle procédural. Il convient de noter qu'une entreprise peut faire référence à plusieurs agences pour un seul cas d'OP. Par conséquent, le nombre de cas d'OP peut différer du nombre total de cas d'OP rapportés.

Appendice V Liste des experts et agences interviewés

Plusieurs experts dans le domaine du commerce international ont été interviewés afin d'apporter des informations complémentaires à l'enquête. Il s'agit de Mr/Mme :

BANGOURA Salématou,
Directrice adjointe à la Direction nationale du commerce extérieur, Ministère du commerce
Courriel : sbangoura@yahoo.fr

CAMARA Kaba
Chargé d'études à la Direction générale des douanes
Courriel : kerouanekaba1@yahoo.fr

DELAHAYE Jean
Directeur général de Conakry Terminal
Courriel : jean.delahaye@bollore.com

DIALLO Abdoulaye Djibril
Responsable qualité, hygiène, environnement, et sécurité du Bureau Veritas/Bivac International Guinée
Courriel : abdoulaye-djibril.diallo@gw.bureauveritas.com

KEITA Ansoumane
Directeur général adjoint de l'Office nationale de contrôle de la qualité
Courriel : ansoumanekaitaz@yahoo.fr

KEITA Ibrahima Kalil
Président du comité de suivi-évaluation du Port autonome de Conakry
Courriel : kikadans@yahoo.fr

Bibliographie

Calvin, L. et Krissoff, B. (1998). Technical Barriers to Trade: A Case Study Of Phytosanitary Barriers And U.S. - Japanese Apple Trade. *Journal of Agricultural and Resource Economics*, 23(02), 351–366.

Centre du commerce international (ITC). Classification des MNT pour les enquêtes. janvier 2012 (non publié).

Centre du commerce international (ITC). Enquête ITC sur les MNT. Directive méthodologique. 2009 (non publié).

Dean, J.M., J.E. Signoret, R.M. Feinberg, R.D. Ludema et M.J. Ferrantino. Estimating the price effects of non-tariff barriers. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 9(1), 1-41.

Deardorff, A. V. and Stern, R. M. (1998). Measurement of non-tariff barriers. Ann Arbor: University of Michigan.

Disdier, Fontagné et Mimouni. (2008). The Impact of Regulations on Agricultural Trade : Evidence from SPS and TBT Agreements. *American Journal of Agricultural Economics* 90(2) : 336–350, 2008.

Fond monétaire international (FMI), Guinée : Stratégie de réduction de la pauvreté (2013). Rapport No. 13/191, juillet 2013. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.imf.org/external/french/pubs/ft/scr/2013/cr13191f.pdf>

Fond monétaire international (FMI), Guinée: Rapport de mise en œuvre de la stratégie de croissance et de réduction de la pauvreté. Mars 2012. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.imf.org/external/french/pubs/ft/scr/2012/cr12296f.pdf>

Fond monétaire international (FMI), Lettre de Politique d'investissement de la Guinée. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.imf.org/external/np/loi/2013/gin/fra/050313f.pdf>

Kee, H. L., Nicita, A., & Olarreaga, M. (2008). Import Demand Elasticities and Trade Distortions. *The Review of Economics and Statistics*, 90(4), 666–682.

Kee, H. L., Nicita, A., & Olarreaga, M. (2009). Estimating Trade Restrictiveness Indices. *Economic Journal*, 119(534), 172–199.

Ministère de l'agriculture de Guinée, Programme national d'investissement dans l'agriculture et de la sécurité alimentaire (PNIASA), 2012.

Multi Agency Support Team. Report to the Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers. 2009 (non publié).

Nations Unies, NON-TARIFF MEASURES: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda, 2010. Disponible à l'adresse suivante : http://unctad.org/en/Docs/ditctab20093_en.pdf

Organisation mondiale du commerce (OMC). Examen des politiques commerciales de la Guinée (août 2011). Rapport du secrétariat. Disponible à l'adresse suivante : http://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/tp351_f.htm

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Looking beyond tariffs : The role of non-tariff barriers in world trade. Paris, OECD, 2005.

Regional Trade facilitation program, Survey of non-tariff barriers to trade: Comoros. Juillet 2007. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.tradebarriers.org/documents/survey-reports>

Sinnott, Mc Leod, Heiser et Barry (Cabinet Metra Economic Consulting), Renforcement des capacités en appui à la préparation des Accords de Partenariat Économique. Rapport final. Commission européenne et

Secrétariat de l'ACP. Disponible à l'adresse suivante : http://www.inter-reseaux.org/IMG/pdf/guinee_etude_ape.pdf

Yue, C., Beghin, J., and Jensen, H. H. (2006). Tariff Equivalent of Technical Barriers to Trade with Imperfect Substitution and Trade Costs. *American Journal of Agricultural Economics*, 88(4), 947–960.

Sources des données

Banque mondiale. Données par pays : la Guinée. Disponible à l'adresse suivante:

<http://www.banquemondiale.org/fr/country/guinea>

Banque mondiale. Facilité des affaires en Guinée, (2012-2013). Disponible à l'adresse suivante :

<http://français.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/guinea/>

Centre du commerce international (ITC). Market analysis tools. Disponible à l'adresse suivante :

<http://www.intracen.org/marketanalysis>

Centre du commerce international (ITC). Information par pays : Guinée. Disponible à l'adresse suivante :

<http://www.intracen.org/pays/guinee/>

Centre du commerce international (ITC). La politique commerciale nationale au service des exportations.

Genève, 2011. 179p. Disponible à l'adresse suivante:

<http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/La%20politique%20nationale%20au%20service%20des%20exportations%20web.pdf>

Fonds monétaire international (FMI). Data Mapper. Disponible à l'adresse suivante:

<http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>

Institut national de statistique. Annuaire statistique 2011. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.stat-guinee.org/index.htm>

Organisation mondiale du commerce (OMC). discours de S.E.M Marc Yombouno, 24 juillet 2014.

Disponible à l'adresse suivante : http://www.wto.org/french/news_f/news14_f/if_24jul14_f.htm.

OMC, ITC et CNUCED. Profils tarifaires dans le monde, 2011. Disponible à l'adresse suivante :

http://www.wto.org/french/res_f/publications_f/world_tariff_profiles11_f.htm

Organisation mondiale du commerce (OMC). Mesures sanitaires et phytosanitaires. Disponible à l'adresse

suivante : http://www.wto.org/french/tratop_f/sps_f/sps_f.htm

Perspectives économiques en Afrique. Guinée, 2011 et 2012. Disponible à l'adresse suivante :

<http://www.africaneconomicoutlook.org/>

The Economist. Guinea. Disponible à l'adresse suivante: <http://country.eiu.com/Guinea>

Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires

Rapports disponibles :

- Burkina Faso : Perspectives des entreprises (Français, 2011)
- Sri Lanka : Perspectives des entreprises (Anglais, 2011)
- Maroc : Perspectives des entreprises (Français, 2012)
- Pérou : Perspectives des entreprises (Anglais et Espagnol, 2012)
- Jamaïque : Perspectives des entreprises (Anglais, 2013)
- Madagascar : Perspectives des entreprises (Français, 2013)
- Malawi : Perspectives des entreprises (Anglais, 2013)
- Paraguay : Perspectives des entreprises (Espagnol, 2013)
- Trinité-et-Tobago : Perspectives des entreprises (Anglais, 2013)
- Uruguay : Perspectives des entreprises (Espagnol, 2013)
- Cambodge : Perspectives des entreprises (Anglais, 2014)
- Côte d'Ivoire : Perspectives des entreprises (Français, 2014)
- Kenya : Perspectives des entreprises (Anglais, 2014)
- Maurice : Perspectives des entreprises (Anglais, 2014)
- Rwanda : Perspectives des entreprises (Anglais, 2014)
- Sénégal : Perspectives des entreprises (Français, 2014)
- Tunisie : Perspectives des entreprises (Français, 2014)
- République-Unie de Tanzanie : Perspectives des entreprises (Anglais, 2014)
- État de Palestine : Perspectives des entreprises (Anglais, 2015)

Rapports à paraître

- Égypte : Perspectives des entreprises (Anglais)
- Indonésie : Perspectives des entreprises (Anglais)
- Thaïlande : Perspectives des entreprises (Anglais)

Les rapports sont disponibles gratuitement sur le site de l'ITC, à la rubrique des publications : <http://www.intracen.org/publications/ntm>



FSC est une organisation indépendante, non gouvernementale et à but non lucratif créée pour promouvoir à travers le monde la gestion responsable des forêts.

Imprimé par le Service d'impression numérique de l'ITC sur du papier respectueux de l'environnement (sans chlore) à l'aide d'encre végétales. Cet imprimé est recyclable.

Un pdf gratuit est disponible sur le site web de l'ITC à l'adresse : www.intracen.org/publications.



Siège
Centre du commerce international
54-56 Rue de Montbrillant
1202 Genève, Suisse

P: +41 22 730 0111
F: +41 22 733 4439
E: itcreg@intracen.org
www.intracen.org

Adresse postale
Centre du commerce international
Palais des Nations
1211 Genève 10, Suisse