

MALI: PERSPECTIVES DES ENTREPRISES

SÉRIE DE L'ITC
SUR LES MESURES NON TARIFAIRES



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

Les appellations employées dans la présente publication 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.

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

Mali:

Perspectives des entreprises

Série de l'ITC
sur les mesures non tarifaires

À propos de ce document

Plus de 65% des exportateurs maliens sont affectés par des obstacles relatifs aux mesures non tarifaires, selon une étude conduite par ITC.

Les exportations de fruits frais sont les plus touchées par les obstacles au commerce. Le manque de capacité technique dans la gestion de la qualité affecte les produits exportés vers l'Union européenne. L'absence de reconnaissance mutuelle des documents officiels ainsi que les procédures d'inspection et de taxation floues handicapent particulièrement le commerce régional. Les résultats suggèrent la mise en œuvre d'une stratégie qualité pour les produits agricoles et plus de transparence dans les formalités douanières.

Editeur : Centre du commerce international

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

Date et lieu de la publication : Genève, janvier 2018

Nombre de pages : 83

Langue : Français

Numéro document ITC : TMI-18-4.F

Citation: Centre du commerce international (2018). *Mali: Perspectives des entreprises. Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires*. ITC, Geneva.

Pour plus d'informations, contactez : Ursula Hermelink, hermelink@intracen.org

Pour plus d'informations sur les enquêtes de l'ITC sur les mesures non tarifaires (MNT), voir : www.ntmsurvey.org

ITC encourage la réimpression et la traduction de ses publications afin d'en assurer une plus large distribution. De courts extraits de ce document peuvent être réimprimés gratuitement en mentionnant l'ITC comme source. Pour une plus large réimpression ou une traduction, l'autorisation de l'ITC est nécessaire. Une copie papier de la reproduction ou de la traduction devra être envoyée à l'ITC.

Image(s) numérique(s) de la couverture : © iStockphoto

© Centre du commerce international (ITC)

ITC est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

Remerciements

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

Ce rapport a été écrit par M. Issiaka Coulibaly, enseignant-chercheur à la Faculté des sciences économiques et de gestion de Bamako, et Mme Antsa Rajaonarivelo (ITC), sous la supervision de M. Mathieu Loridan (ITC).

L'enquête fut mise en œuvre par Mme Poonam Mohun et Mme Antsa Rajaonarivelo avec le soutien de l'équipe MNT de l'ITC. Les entretiens ont été réalisés par le Cabinet international de coaching et d'appui au développement des entreprises (CICADE), au Mali. Les statistiques et tableaux d'analyse du rapport ont été réalisés par M. Abdellatif Benzakri et M. Youssef Dhabbah (ITC). M. Cristian Ugarte et Mme Ursula Hermelink, responsable du programme MNT de l'ITC, ont apporté une aide précieuse pour la réalisation de l'enquête et la publication du rapport.

Nous remercions également tous les participants à l'atelier de présentation des résultats pour avoir partagé leurs points de vue et contribué à la formulation des recommandations. Nous sommes particulièrement reconnaissants au Ministère de l'Industrie et du Commerce et à l'Agence pour la promotion des exportations du Mali (APEX), pour leur collaboration, 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

À propos de ce document	ii
Remerciements	iii
Acronymes	vii
Résumé analytique	viii
Introduction sur les mesures non tarifaires	1
Chapitre 1 Contexte économique et commercial du Mali	2
Situation économique	2
Structure commerciale	4
Politique commerciale	8
Stratégie nationale de promotion et de facilitation des échanges	12
Chapitre 2 Méthodologie et mise en œuvre de l'enquête MNT au Mali	13
Spécificités méthodologiques de l'enquête MNT	13
Mise en œuvre de l'enquête au Mali	14
Chapitre 3 Expérience des entreprises face aux mesures non tarifaires	18
Perception des MNT selon le type d'entreprise	18
MNT contraignantes à l'exportation	20
Contraintes associées aux mesures appliquées par les pays partenaires	24
Exigences techniques et évaluation de la conformité	24
Inspection et autres formalités d'entrée	27
Taxes et redevances à l'importation	28
Règle d'origine et certificat	29
Normes privées	31
Contraintes associées aux mesures appliquées par le Mali	31
Autorisation et intention d'exportation	31
Inspection physique et contrôles aux frontières	31
Taxes et redevances à l'exportation	32
La CEDEAO, principale destination contraignante pour le commerce malien	33
MNT contraignantes à l'importation	35
Analyse et certification des produits importés	36
Inspection physique et contrôles	36
Surtaxes douanières à l'importation	37
Agences impliquées dans les obstacles à l'exportation et à l'importation	37
Problèmes relatifs à l'environnement des affaires	40

Chapitre 4	Analyse sectorielle des mesures non tarifaires	41
Les MNT pour les secteurs-clés à l'exportation		41
Fruits frais		44
Noix et graines		45
Animaux vivants		46
Céréales et farines		47
Perspectives des acteurs de la filière coton		51
Les MNT pour les secteurs-clés à l'importation		52
Fruits et légumes		54
Boissons et autres produits alimentaires		54
Matériels et machines		54
Produits chimiques et habillement		55
Conclusion et recommandations		56
APPENDICES		59
Bibliographie ou Références		71
Sources des données		72
Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires		73

Tableaux, figures et encadrés

Tableau 1.	Tarifs appliqués aux produits maliens sur les principaux marchés	11
Tableau 2.	Répartition des entreprises enquêtées par secteur	15
Tableau 3.	Répartition des entreprises enquêtées selon le partenaire	16
Tableau 4.	Moyenne des MNT contraignantes recensées par produit	19
Tableau 5.	Types de MNT contraignantes à l'exportation	24
Tableau 6.	Types de MNT contraignantes à l'importation	36
Tableau 7.	Agences impliquées dans les obstacles procéduraux à l'exportation	38
Tableau 8.	Agences impliquées dans les obstacles procéduraux à l'importation	39
Tableau 9.	Type de MNT contraignantes pour les exportations de fruits frais	44
Tableau 10.	Type de MNT contraignantes aux exportations d'animaux vivants	46
Tableau 11.	Type de MNT contraignantes aux exportations de céréales et farines	47
Tableau 12.	Type de MNT contraignantes et obstacles affectant les produits importés	53

Figure 1.	Croissance réelle du PIB du Mali entre 2005 et 2015 (en pourcentage)	3
Figure 2.	Contribution des principaux secteurs au PIB et à l'emploi	4
Figure 3.	Évolution du commerce extérieur entre 2004 et 2012 (en millions de \$)	5
Figure 4.	Type de produits exportés par le Mali, 2012	6
Figure 5.	Type de produits importés par le Mali, 2012	7
Figure 6.	Les pays accordant des préférences aux produits du Mali	9
Figure 7.	Évolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête	14
Figure 8.	Répartition des entreprises enquêtées par taille, région et âge	16
Figure 9.	Part des entreprises affectées par des MNT ou d'autres obstacles au commerce, selon l'activité	18
Figure 10.	Part des entreprises affectées par des MNT ou d'autres obstacles au commerce, selon le secteur et la taille	20
Figure 11.	MNT à l'exportation et origine des obstacles	21
Figure 12.	Type d'obstacles procéduraux liés aux MNT contraignantes à l'exportation	23
Figure 13.	Origine des obstacles liés aux exigences et certifications SPS	25
Figure 14.	Origine des obstacles liés à l'inspection et autres formalités douanières à l'importation	28
Figure 15.	Origine des obstacles liés aux taxes et redevances	29
Figure 16.	Type d'obstacles procéduraux liés aux règles d'origine et certificats	30
Figure 17.	Type d'obstacles procéduraux liés à l'intention et autorisation d'exportation	31
Figure 18.	Exportations et MNT appliquées par les partenaires	33
Figure 19.	Type de contraintes par destination à l'exportation	34
Figure 20.	MNT à l'importation et origine des obstacles	35
Figure 21.	Perspectives des entreprises sur l'environnement des affaires au Mali	40
Figure 22.	Catégories de mesures contraignantes par secteur à l'exportation	42
Figure 23.	Répartition des mesures contraignantes par type de produit exporté	42
Figure 24.	Répartition des obstacles liés aux MNT par type de produit exporté	43
Figure 25.	Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs de fruits frais	45
Figure 26.	Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs de noix et graines	46
Figure 27.	Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs d'animaux vivants	47
Figure 28.	Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs de céréales et farines	48
Figure 29.	Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs d'autres produits agricoles et alimentaires	49
Figure 30.	Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs de produits en bois et en métal	50
Figure 31.	Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs de tissus et articles confectionnés	50
Figure 32.	Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs d'autres produits manufacturés	51
Encadré 1.	Certification des produits au Mali	26
Encadré 2.	Certificat d'origine de la CEDEAO	30
Encadré 3.	Procédure d'inspection avant expédition au Mali	32
Encadré 4.	Taxation des exportations au Mali	33

Acronymes

Sauf indication contraire, le terme dollars (\$) 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 31 décembre 2015, soit \$1,00 équivaut à 599,6 francs CFA.

AGOA	Loi en faveur de la croissance de l'Afrique et son accès aux marchés
APE	Accord de partenariat économique
APEX	Agence pour la promotion des exportations
API	Agence pour la promotion des investissements
A-ZFI	Agence d'administration de la zone franche industrielle
CAF	Coût, assurance, et fret
CARDER	Centres agricoles régionaux de développement rural
CCIM	Chambre de commerce et d'industrie du Mali
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CFA	Communauté financière africaine
CICADE	Cabinet international de coaching et d'appui au développement des entreprises
CMDT	Compagnie malienne pour le développement du textile
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
CSCR	Cadre stratégique pour la croissance et la réduction de la pauvreté
EPC	Examen des politiques commerciales
FAB	Franco à bord
FCFA	Franc de la Communauté Financière d'Afrique
IDE	Investissements directs étrangers
INSTAT	Institut national de la statistique du Mali
ITC	Centre du commerce international
MAST	Équipe multi-agence de soutien
MNT	Mesures non tarifaires
OMC	Organisation mondiale du commerce
OP	Obstacle procédural / Obstacles procéduraux
OR	Obstacles réglementaires
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays moins avancés
PNUD	Programme des Nations Unies pour le développement
PTF	Partenaires techniques et financiers
SCR	Stratégie de croissance pour la réduction de la pauvreté
SH	Système harmonisé
SPS	Sanitaire et phytosanitaire
TEC	Tarif extérieur commun
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine

Résumé analytique

Mise en œuvre de l'enquête sur les mesures non tarifaires au Mali

Dans le cadre de son Programme sur les mesures non tarifaires (MNT), le Centre du commerce international (ITC) a réalisé en 2015 une enquête sur l'impact des MNT sur les exportations et importations maliennes. Elle vise à accroître la transparence et la compréhension des défis relatifs aux MNT et ainsi faciliter la mise en œuvre des politiques commerciales et des projets d'assistance technique visant à les surmonter. L'étude fut menée en collaboration avec le Ministère du commerce et de l'industrie du Mali ainsi que les institutions d'appui au commerce et les associations professionnelles.

Le Mali est l'un des six pays de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) où l'enquête fut réalisée avec le Bénin, la Guinée, le Sénégal, la Côte d'Ivoire et le Burkina Faso¹. L'étude a été conduite par le Cabinet international de coaching et d'appui au développement des entreprises (CICADE) de mai à septembre 2015. Elle a porté sur tous les secteurs-clés à l'exportation, notamment les fruits, les noix et le bétail, ainsi que ceux à l'importation.

Au total, 200 entreprises au Mali ont participé à cette enquête et se sont exprimées sur les obstacles non tarifaires auxquels elles font face dans leurs activités commerciales. Elles sont issues des secteurs agricole et manufacturier maliens et réparties sur l'ensemble du territoire. Pour la filière coton, une enquête supplémentaire a été conduite auprès de la Compagnie malienne de développement des textiles (CMDT), et d'autres acteurs sur leurs perspectives par rapport aux réglementations non tarifaires mais également l'environnement des affaires. Cette enquête auprès du secteur coton a été conduite à part en raison des spécificités du secteur qui est opéré majoritairement par une entreprise semi publique.

Les MNT représentent un obstacle qui touche une entreprise malienne sur deux

Sur les 200 entreprises ayant participé à l'enquête, 56 % ont affirmé avoir rencontré, au moins une fois, une ou plusieurs mesures non tarifaires (MNT) contraignantes. Ce taux est nettement plus élevé pour les entreprises exportatrices (65 %) que pour celles importatrices (28 %). Cette différence s'explique notamment par la nature des produits maliens exportés qui sont majoritairement agricoles et alimentaires. Ces derniers sont en effet soumis à plus de réglementations et exigences en raison du risque qu'ils peuvent présenter pour la consommation.

Les MNT au Mali touchent également les trois-quarts des entreprises exportatrices de très petite taille (moins de 5 employés). Ces entreprises peinent à se conformer aux exigences des marchés étrangers par manque de capacité technique et financière mais également d'expérience. Au niveau sectoriel, les aliments frais et les produits en bois sont les plus affectés à l'exportation. À l'importation, les aliments frais et matières premières agricoles sont également les plus touchés aux côtés des produits manufacturés divers.

Plus de la moitié des mesures qui affectent les exportations sont étrangères

Plus de la moitié (57 %) des MNT problématiques sont appliquées par les pays partenaires. Les exigences techniques et l'évaluation de conformité des produits, qui regroupent notamment la certification sanitaire et phytosanitaire en sont les plus citées, devant les formalités douanières à l'importation, les règles d'origine et certificats et enfin les taxes et redevances à l'importation. Les exigences techniques sont plus présentes pour les produits (en l'occurrence les fruits frais) destinés à l'Union européenne (UE). Les formalités douanières ainsi que les taxes et redevances à l'importation sont davantage rencontrés dans les pays de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). En ce qui concerne les règles d'origine, les noix de cajou ainsi que les autres fruits à coques exportés vers l'Asie (Inde et Chine) en sont les plus affectés.

¹ La liste de tous les pays où l'enquête MNT a été réalisée figure en annexe (page 75). Les rapports sont disponibles sur le site de l'ITC : <http://www.intracen.org/publications/ntm>

Des exportations touchées par des MNT étrangères mais également par celles appliquées par le Mali

Les produits exportés par le Mali ne sont pas uniquement entravés par les mesures étrangères. Plus de 38 % des MNT contraignantes sont maliennes. Les formalités douanières à l'exportation en comptent plus de la moitié, devant les taxes et redevances à l'exportation ainsi que les formalités administratives telles que l'obtention d'autorisation d'exportation et d'autres documents comme l'intention d'exportation.

Malgré une proportion inférieure des mesures nationales par rapport aux mesures étrangères, leurs impacts sur le commerce restent importants. Les résultats montrent qu'un produit malien exporté rencontre en moyenne trois fois plus de mesures contraignantes qu'un produit importé. Il fait face, en plus de mesures étrangères strictes, à des procédures nationales contraignantes. Cet impact est d'autant plus fort pour les produits-clés à l'exportation tels que les fruits frais, les noix et les produits artisanaux, qui souffrent de cette double affectation par le pays partenaire et par le Mali. Cette tendance n'est pas le cas pour les produits importés qui ne subissent presque exclusivement que des MNT appliquées par le Mali.

La plupart des obstacles relatifs aux MNT sont d'ordre procédurier

Quel que soit le type de mesure et le pays qui l'applique les contraintes des entreprises sont liées aux obstacles procéduraux dans l'application des mesures plutôt qu'à la rigueur des mesures elles-mêmes. Les paiements informels, les délais et le manque de transparence dans les procédures, le manque de reconnaissance des documents officiels ou encore le manque d'installation spécifique pour les tests et analyses entravent les démarches des entreprises. Seules quelques catégories de mesures comme les taxes et redevances appliquées par les pays partenaires et le Mali sont perçues comme strictes. Dans la majeure partie des cas, les obstacles procéduraux créent des coûts supplémentaires pour les entreprises, ce qui rend les procédures largement plus onéreuses que ce qui est officiellement décrit dans les réglementations.

Les exigences étrangères en matière SPS touchent les produits-clés exportés

Les exigences SPS notamment sur la qualité et la certification des produits sont les mesures étrangères les plus contraignantes à l'exportation. Elles touchent les fruits particulièrement la mangue, les noix de cajou, les céréales et le bétail. Les réglementations SPS sont tout d'abord trop rigoureuses compte tenu de l'insuffisance des moyens techniques et financiers à leur disposition. Cela est vrai par exemple pour le respect des limites maximales dans l'usage des insecticides, ou encore la maîtrise des procédés spécifiques lors de la production pour garantir la qualité et la salubrité des fruits exportés. S'ajoute à cette contrainte, le manque de reconnaissance des certificats SPS délivrés au Mali. Pour les fruits exportés dans l'UE, le manque de laboratoires au Mali pour garantir le respect des normes SPS est à l'origine de cette non reconnaissance. Pour le bétail exporté dans la sous-région CEDEAO, la non reconnaissance des certificats sanitaires est surtout due au manque d'harmonisation et de reconnaissance mutuelle des certificats délivrés par les pays membres.

Les formalités douanières et les taxes : une réciprocité des obstacles entre les pays de la sous-région

Les formalités douanières et les taxes et redevances contraignantes concernent tout particulièrement les produits exportés et importés dans la sous-région. Elles sont non seulement appliquées par les pays partenaires mais aussi par le Mali (elles constituent trois-quarts des mesures nationales contraignantes). Les procédures de contrôle et d'inspection physique des marchandises aux frontières manquent de clarté. Cela concerne la fréquence des contrôles, la liste des documents que les entreprises doivent fournir, les délais et l'existence ou non de droits d'inspection.

Tous ces éléments sont communs à tous les pays de la sous-région y compris le Mali. En ce qui concerne les taxes, les procédures d'évaluation de la marchandise par les pays partenaires ne sont pas connues par les entreprises. Le montant des taxes à l'importation qu'elles doivent s'acquitter varient très souvent et les réglementations régionales en matière d'exonération de certaines marchandises ne sont pas appliquées. S'y ajoute des taxes à l'exportation que les entreprises doivent payer au niveau des agences maliennes. La réglementation au Mali ne prévoit pourtant pas de prélèvements sur ses exportations. Ce manque de surveillance dans l'application des réglementations pénalise fortement les exportateurs maliens quel que soit leur secteur.

Les documents officiels délivrés au Mali ne sont pas reconnus par les pays partenaires, ni par le Mali

Les certificats d'origine délivrés au Mali pour des produits tels que la noix de cajou ne sont pas reconnus dans la plupart des pays partenaires. Il est très fréquent que les entreprises demandent de nouveaux certificats une fois arrivés dans le pays de destination. Le manque de fiabilité des certificats délivrés au Mali en est la principale raison. Les entretiens additionnels menés au niveau des secteurs public et privé révèlent que des certificats maliens sont délivrés à des entreprises qui exportent d'un autre pays, afin de prouver que leurs produits sont d'origine malienne. Cette situation a eu des répercussions sur la reconnaissance des documents par les douanes des pays partenaires notamment en Asie.

Par ailleurs, l'intention d'exportation délivrée aux entreprises maliennes par la Direction nationale du commerce et de la concurrence (DNCC) ou le Ministère de l'Artisanat et du Tourisme ne sont pas reconnus par les douaniers maliens. Lorsque les entreprises doivent présenter ces documents lors des contrôles des marchandises, les documents sont rejetés car jugés faux. Cette situation révèle le manque de coordination entre les agences nationales dans la mise en application et le contrôle des procédures d'exportation. D'autres contraintes s'y ajoutent notamment les délais dans la délivrance des documents officiels au Mali ou l'absence de documents délivrés en anglais.

Renforcer la mise en conformité avec les exigences SPS, notamment pour les fruits frais

Les résultats de l'enquête sur les MNT au Mali ont mis en avant plusieurs recommandations pour surmonter les obstacles identifiés. L'appui des entreprises dans leur mise en conformité avec les exigences SPS est essentiel. Cela requiert, d'un côté, un renforcement des capacités techniques des opérateurs dans la maîtrise des réglementations, et de l'autre côté, l'amélioration des infrastructures pour les analyses au Mali afin de garantir la délivrance de certificats reconnus par les pays partenaires. La complexité des démarches doit également être revue notamment en ce qui concerne les délais de délivrance des certificats, la transparence des droits à payer et la possibilité de délivrer des documents en d'autres langues que le français.

Accélérer l'harmonisation des procédures commerciales régionales

La question de l'harmonisation des procédures régionales est fondamentale pour le Mali afin de lever une bonne partie des obstacles liés aux MNT. Les pays de la sous-région devraient reconnaître les certificats SPS délivrés par le Mali mais également les certificats d'origine. La dématérialisation de ces documents pourrait être un pas pour accélérer l'harmonisation des procédures régionales. En ce qui concerne les taxes et redevances à l'importation appliquées par les pays de la sous-région, la mise en application des réglementations existantes doit être contrôlée. Cette démarche doit être accompagnée par un renforcement des programmes de lutte contre la corruption afin de fluidifier les échanges et réduire les coûts pour les entreprises.

Améliorer la transparence des réglementations et des procédures au Mali

L'État malien devrait accélérer l'opérationnalisation du Guichet Unique pour les formalités à l'import-export afin de centraliser la délivrance des documents commerciaux nécessaires à l'importation et à l'exportation. Cet objectif doit s'accompagner d'une campagne de communication sur les démarches commerciales ainsi que la publication de guides à l'exportation et à l'importation par secteur.

INTRODUCTION SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Qu'est-ce qu'une mesure non tarifaire ?

Elle est définie comme « une mesure politique, autre que des tarifs douaniers, qui peut potentiellement avoir un effet économique sur le commerce international de biens, en modifiant les quantités échangées, le prix des marchandises, ou les deux »². Le concept de mesure non tarifaire (MNT) est neutre et ne sous-entend pas qu'il y a un effet négatif sur le commerce³.

Les mesures non tarifaires, qui « se définissent par l'exclusion des mesures tarifaires »⁴ regroupent un large éventail de réglementations complexes qui peuvent être spécifiques à des produits et au pays qui les applique. Contrairement aux tarifs douaniers, il est donc difficile de mesurer leurs impacts sur le commerce.

Étant donné la légitimité de ces mesures 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 le terme de MNT. L'enquête porte uniquement sur les MNT qui constituent une entrave au commerce des entreprises. Ces mesures sont appelées des « MNT contraignantes ». En raison de la nature complexe et diverse des obstacles au commerce, il est important de s'attarder sur leur terminologie et leur classification.

Afin de saisir la diversité des MNT, 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 l'Équipe multi-agence de soutien (MAST), à laquelle de légères modifications ont été apportées pour s'adapter à l'approche de l'enquête de l'ITC sur les MNT⁵.

Obstacles procéduraux et problèmes relatifs à l'environnement des affaires

Les obstacles procéduraux (OP) font référence aux défis pratiques auxquels font face les entreprises en se conformant aux MNT. Il s'agit par exemple de retards ou manque de transparence dans les procédures, des difficultés liées à la documentation, ou encore du manque d'installations pour des analyses ou le stockage des marchandises. 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.

Le point de vue du secteur privé sur les MNT est essentiel

Lancé en 2010, le programme de l'ITC sur les MNT inclut une enquête de grande échelle sur les MNT, les OP et les défis relatifs à l'environnement des affaires. Les enquêtes couvrent tous les secteurs-clés à l'exportation et les pays partenaires.

L'enquête permet aux entreprises de reporter les MNT contraignantes et leurs effets sur leurs activités commerciales quotidiennes. Les entreprises sont les mieux placées pour parler des défis relatifs aux MNT ; Leur point de vue est donc indispensable. Pour le secteur public, mieux comprendre les perspectives des entreprises sur les entraves au commerce permet de mieux cibler les stratégies nationales à mettre en place pour les surmonter.

Le rapport de l'ITC « *The Invisible Barriers to Trade – How Businesses Experience Non-Tariff Measures (2015)*⁶ » présente la méthodologie complète de l'enquête de l'ITC sur les MNT.

² Équipe multi-agence de soutien (MAST, 2009).

³ Le terme « mesure nontarifaire » doit être distingué de celui de « barrière non tarifaire » (BNT) qui implique un impact négatif sur le commerce. Le MAST et le Groupe de personnes éminentes sur les barrières non tarifaires (GNTB) considèrent que les BNT représentent une catégorie de MNT ayant « un but protectionniste ou discriminatoire ».

⁴ Deardorff et Stern (1998).

⁵ Pour plus de détails sur la classification des MNT développée par l'ITC, voir appendice II.

⁶ www.ntmsurvey.org/publications/itc-series-on-ntms/

CHAPITRE 1 CONTEXTE ECONOMIQUE ET COMMERCIAL DU MALI

Le Mali est l'un des principaux marchés du commerce régional en Afrique de l'Ouest. Avec une population estimée à près de 17 millions d'habitants⁷, il reçoit près d'un cinquième du commerce intra régional en 2012 et constitue le deuxième importateur derrière la Côte d'Ivoire (30 %)⁸. Le Mali est un pays en développement sans littoral (PDSL) qui partage des frontières communes avec les acteurs majeurs du commerce régional notamment le Sénégal, le Burkina Faso ou encore la Côte d'Ivoire.

Cet enclavement géographique constitue cependant un défi pour son intégration commerciale, à la fois à l'échelon régional que mondial. Le Mali subit notamment les coûts élevés liés à son éloignement des principaux ports maritimes ce qui pèse sur sa compétitivité à l'exportation. Ainsi, malgré un accroissement global des échanges commerciaux de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) durant ces dernières années, ceux du Mali ne sont estimés qu'à 3 % et 1,5 % respectivement avec ses partenaires régionaux et le reste du monde.

Conscients de l'enjeu que représente le commerce pour l'économie malienne, les gouvernements qui ont succédé ont mis la priorité sur l'amélioration des conditions d'investissement et l'accroissement des échanges commerciaux. Les ressources budgétaires du Mali, et donc la capacité du Gouvernement à financer ses projets de développement reposent sur les droits et taxes prélevées sur les importations et exportations. Selon l'Institut national de la statistique (INSTAT), les droits et taxes douanières représentent 32 % des recettes totales du Mali hors dons de l'État⁹ en 2014.

Des réformes institutionnelles ont été entreprises afin d'améliorer les conditions d'affaires au Mali. Elles incluent notamment la simplification du Code des impôts, la révision du Code des investissements, ou encore l'adoption d'un nouveau Code des marchés publics pour améliorer la transparence dans l'octroi des marchés publics. L'opérationnalisation du Guichet Unique, effective depuis avril 2009, a également permis de faciliter les procédures administratives et de réduire les frais de création d'entreprises.

Grâce à ces réformes, le Mali a amélioré son classement dans le rapport annuel de la Banque Mondiale sur la facilité à faire des affaires « *Doing Business* » et se positionne comme l'un des pays les plus réformateurs en Afrique de l'Ouest¹⁰. Cette étude sur les Mesures non tarifaires (MNT) menée par l'ITC, qui identifie les besoins du secteur privé pour un commerce plus fluide, s'articule pleinement dans les programmes de développement du Mali et devrait contribuer à capitaliser les acquis de ces réformes.

Situation économique

Son produit intérieur brut (PIB) de \$772 par habitant¹¹ et son indice de développement humain (IDH) de 0,34¹² classent le Mali au rang des pays les plus pauvres du monde (179^e sur les 188 économies recensées)¹³. La lutte contre la pauvreté constitue la priorité des politiques maliennes qui ont succédé depuis la fin des années 90, notamment celles inscrites dans le Cadre stratégique pour la croissance et la réduction de la pauvreté (2007 et 2012). Elles ont permis de réduire le taux de pauvreté au Mali à 44 % en 2010 contre 56 % au début des années 2000, même si les effets de ces politiques ont été partiellement atténués par la forte croissance de la population malienne (3,6 % en moyenne par an durant cette période).

L'économie malienne a connu une croissance relativement forte et stable au cours de la dernière décennie (figure 1). Entre 2005 et 2015, le pays a enregistré un taux de croissance moyen d'environ 5,2 %, supérieur

⁷ Banque Mondiale (2012) « <http://donnees.banquemondiale.org/pays/mali> ».

⁸ Données sur le commerce au sein de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO), Trade Map (2016)

⁹ Annuaire Statistique du Mali 2014, INSTAT. Édition de Décembre 2015.

¹⁰ D'après le CSCR 2012-2017.

¹¹ Banque Mondiale (2016). Les données- pays disponibles sur le site : <http://www.worldbank.org/en/country/mali>

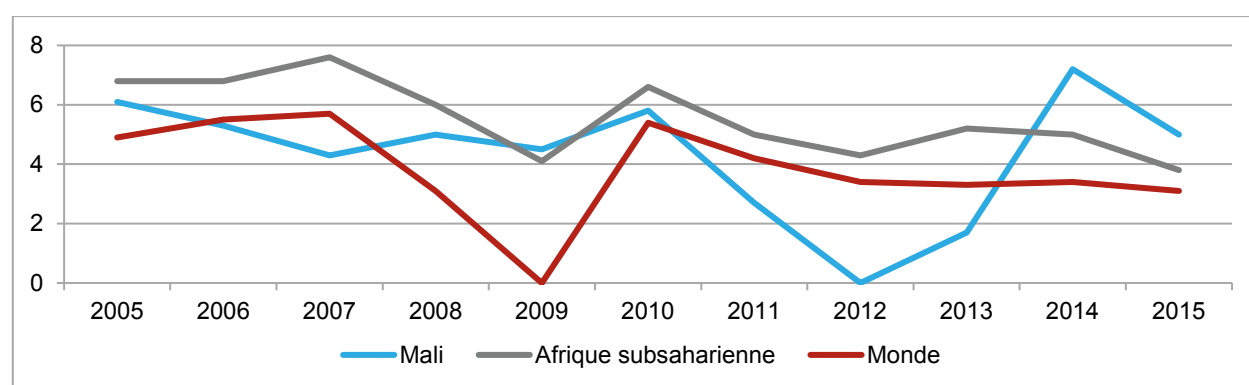
¹² Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD), 2012.

¹³ Rapport 2015 sur le développement humain (PNUD).

à la moyenne de 4 % des pays de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et à la moyenne mondiale (4,1 %). Toutefois, la croissance économique du Mali est restée inférieure à la moyenne de l'ensemble des pays d'Afrique subsaharienne évaluée à 6,3 %. Cette performance en matière de croissance a été obtenue grâce à une stabilité macroéconomique et une amélioration des termes de l'échange du Mali suite à l'évolution du prix des matières premières sur le marché international. Entre 2005 et 2010, la hausse du prix de l'or et du coton a entraîné un bond des exportations maliennes tant en valeur qu'en volume.

L'obligation du Mali de respecter les critères de convergence de l'UEMOA a eu des répercussions favorables sur la stabilité macroéconomique. À titre d'exemple, le taux d'endettement extérieur du Mali a été maintenu (environ 25 % en moyenne), et le pays n'avait pas d'arriérés de paiement. Ces facteurs ont amélioré l'attractivité du Mali vis-à-vis des investisseurs étrangers. Sur la même période 2005-2015, le Mali a su contenir les effets de la crise financière mondiale, la flambée des prix des produits pétroliers et des denrées alimentaires et l'appréciation de sa monnaie (le franc CFA) en raison de son arrimage à un Euro fort.

Figure 1. Croissance réelle du PIB du Mali entre 2005 et 2015 (en pourcentage)

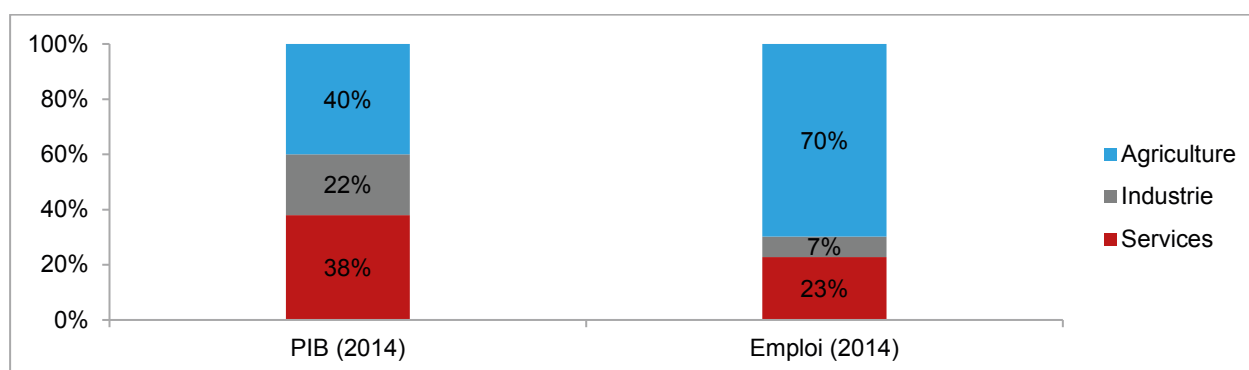


Source: Fonds Monétaire International (2016).

En 2012, le Mali a cependant connu un ralentissement économique dû à la crise politico-militaire qui a entraîné l'arrêt des aides internationales. Cette période a plongé le Mali dans sa première véritable récession depuis les années 2000 malgré une bonne campagne agricole. En 2013, le retour à l'ordre constitutionnel et la reprise de la coopération internationale ont permis une légère reprise de l'économie malienne. Depuis 2014, le Mali a enregistré un taux de croissance supérieur à la moyenne mondiale et de l'Afrique subsaharienne, lui permettant ainsi de réaliser des performances économiques prometteuses.

Cette dynamique de croissance repose cependant sur une stabilité politique, la condition essentielle pour la sécurisation des investissements étrangers et la performance du secteur agricole. En 2014, ce dernier contribue à 40 % du PIB national et emploie plus des deux-tiers de la population active (figure 2). Les statistiques nationales montrent qu'une bonne campagne agricole, grâce notamment à un climat favorable et une bonne tenue des cours sur les marchés de matières premières, ont permis de soutenir la croissance enregistrée depuis 2013. En 2014, grâce à une expansion de 10 % de son secteur agricole le Mali a réalisé son taux de croissance le plus élevé (7,2 %).

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



Source: Banque Mondiale (2016) pour le PIB et calculs basés sur les données de l'EMOP 2015 pour l'emploi.

La contribution du secteur tertiaire dans l'économie malienne n'est cependant pas en reste. Ce secteur représente en effet 38 % du PIB et 23 % de l'emploi au Mali. Le commerce, le transport et les télécommunications sont les principales activités qui composent ce secteur. En 2014, une croissance de 7,4 % pour les transports et 3 %¹⁴ pour les télécommunications et le commerce, ont relativement contribué à la consolidation de la reprise économique. La performance du secteur tertiaire a été relativement élevée en 2007 et 2013 et a permis de maintenir l'économie malienne quand le secteur agricole était en récession. En outre, les services constituent l'un des principaux secteurs qui attirent les investissements directs étrangers (IDE) au Mali notamment dans les télécommunications et le secteur bancaire.

Malgré une faible contribution dans l'économie malienne (22 % du PIB et 7 % de l'emploi), le secteur secondaire a participé à la reprise économique avec une croissance de 5,5 % et 9,1 % respectivement en 2013 et 2014. L'agroalimentaire, l'énergie et les bâtiments et travaux publics (BTP) ont fortement contribué à cette relance. L'industrie minière a eu également des répercussions positives sur le secteur secondaire malien. En effet, la production de cette branche a non seulement connu une hausse constante mais elle est orientée essentiellement vers l'exportation. A titre d'exemple, l'exploitation et le commerce de l'or est la principale source de devises du Mali et l'un des secteurs qui attirent le plus d'IDE. En termes de production, le Mali se place en troisième position en Afrique derrière l'Afrique du Sud et le Ghana.

Les perspectives macroéconomiques du Mali sont favorables à moyen terme¹⁵. L'environnement macroéconomique devrait rester stable en raison notamment des engagements des autorités nationales à respecter les critères de convergence de l'UEMOA. Outre sur l'aide publique au développement (13 % du PIB), la croissance devrait reposer sur les secteurs agricole et tertiaire ainsi que sur l'industrie minière. Cependant, ces perspectives nécessitent le maintien de la paix et la sécurité. La mise en oeuvre de politiques permettant de faire face aux insuffisances structurelles est également un impératif. En effet, le Mali reste fortement exposé à des chocs exogènes et endogènes du en partie à la faible diversification de son économie. Le pays est notamment très vulnérable aux aléas climatiques et aux fluctuations des cours des matières premières sur les marchés internationaux. Autant de facteurs qui peuvent aggraver le déficit structurel de la balance commerciale du Mali.

Structure commerciale

Les minerais et les combustibles minéraux représentent le premier poste à l'exportation du Mali. En 2012, ces produits accaparent plus des trois-quart des exportations, et se positionnent en tant que produits stratégiques pour le pays. L'or brut domine cette catégorie car il totalise à lui seul 66 % de la valeur à l'exportation. Avec un taux de croissance moyen des exportations de 18 % durant la dernière décennie, le

¹⁴ Annuaire Statistique du Mali 2014, INSTAT édition de Décembre 2015.

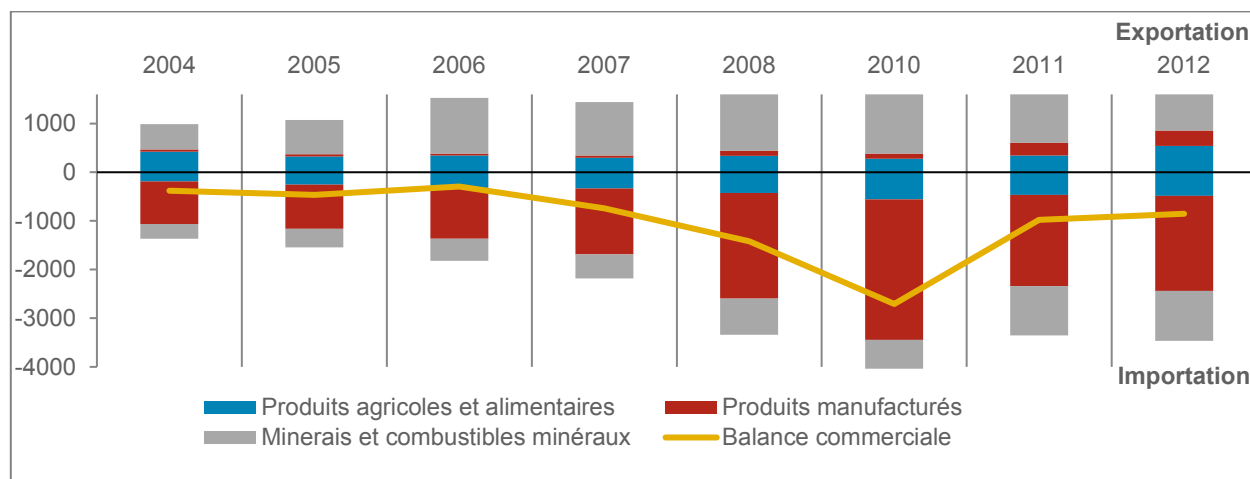
¹⁵ Perspective économique en Afrique – Mali (2015).

Mali a une forte capacité dans le commerce de l'or brut. En 2012, il est le deuxième pays africain exportateur d'or brut derrière le Soudan¹⁶.

En revanche, les produits agricoles et manufacturés ne représentent que respectivement 21 % et 12 % des exportations en 2012. Bien que leurs valeurs à l'exportation aient bondi à partir de 2010, leurs taux de croissance moyen restent inférieurs à ceux du secteur minier, ce qui traduit leur faible performance à l'exportation. De plus, les exportations de produits agricoles et alimentaires reposent sur des produits bruts comme le coton qui sont très sensibles aux chocs exogènes¹⁷.

Les importations maliennes connaissent, quant à elles, une hausse constante durant la dernière décennie. Il s'agit essentiellement d'importations de produits manufacturés (12 % en moyenne annuelle) et de combustibles minéraux (carburants fossiles). Ces chiffres pèsent lourdement sur la balance courante du Mali qui enregistre un déficit structurel (figure 3). Entre 2008 et 2010, l'augmentation de 33 % de la valeur importée en produits manufacturés a quasiment doublé le déficit de la balance courante qui est passé de 1,4 en 2008 à 2,7 milliards en 2010. La relance des importations a été encouragée par l'appréciation du franc CFA qui résulte de la croissance économique enregistrée par le Mali.

Figure 3. Évolution du commerce extérieur entre 2004 et 2012 (en millions de \$)



Source : calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2016, à l'exclusion des armes et des munitions.

À partir de 2011, le déficit de la balance commerciale du Mali a été soutenu grâce à la baisse des importations de produits manufacturés et à une légère augmentation de l'ensemble des exportations. Cette baisse de la demande en produits manufacturés est cependant ponctuelle puisqu'elle résulte du ralentissement économique de 2011 et 2012 et de la baisse de la valeur du franc CFA.

Le poids de la filière aurifère à l'exportation ne suffit donc pas à résorber le déficit de la balance courante malienne. La stagnation des exportations des secteurs agricole et manufacturier face à la hausse constante de leurs importations en est le principal facteur. De plus, les exportations du Mali reposent sur des produits agricoles (coton, bétail, engrais, fruits et noix) qui dépendent étroitement de conditions exogènes telles que le climat ou encore les prix sur les marchés internationaux.

Le Mali gagnerait ainsi à renforcer ses filières à l'exportation notamment en diversifiant ses marchés, promouvant davantage la transformation de produits agricoles à fort potentiel d'exportation, mais surtout en améliorant la rentabilité de ses exportations. Cela repose en grande partie sur la réduction des coûts des procédures commerciales et donc à l'élimination des obstacles liés à l'application des mesures non tarifaires.

¹⁶ Selon les données TradeMap 2017.

¹⁷ Les exportations du coton malien ont baissé de 63,4% entre 2004 et 2009. La crise de la filière coton qui a affecté d'une manière générale la production du coton en Afrique de l'Ouest s'est donc fortement ressentie sur les recettes d'exportation du Mali, même si son impact a été relativement atténué par la hausse du prix du coton sur les marchés internationaux.

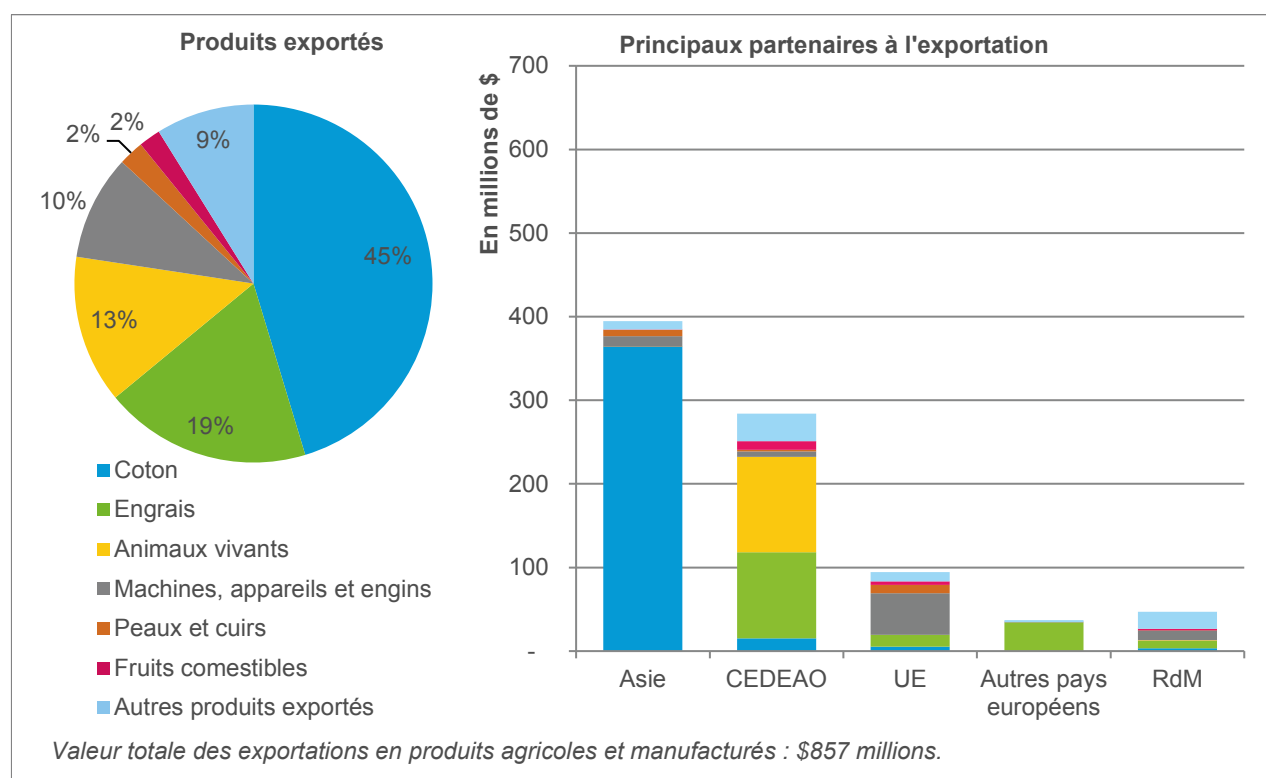
Structure des exportations du Mali (hors minerais et combustibles minéraux)

Malgré l'importance de l'or dans les exportations du Mali, ce produit ne sera pas couvert par cette étude sur les MNT. En effet, les entreprises minières appartiennent généralement à des multinationales qui sont soumises à des réglementations spécifiques et dont les démarches d'exportation diffèrent de celles des autres entreprises locales.

En 2012, les exportations en produits agricoles et manufacturés du Mali a connu une forte expansion et ont été évaluées respectivement à \$543 millions et \$314 millions. Le coton représente près de la moitié (45 %) des exportations du Mali en 2012. Il constitue le pilier traditionnel de l'économie nationale notamment en termes d'emploi et de recettes d'exportation, avant le développement de l'industrie extractive au début des années 2000. La filière coton a connu d'importantes difficultés durant la dernière décennie mais le Mali reste l'un des principaux exportateurs de coton de l'Afrique de l'Ouest, après le Burkina Faso et le Bénin. Plus de 90 % du coton exporté par le Mali est cardé ou peigné, destiné principalement vers les pays asiatiques tels que la Chine, la Malaisie et l'Inde (figure 4).

Avec une part respective de 13 % et 2 % des exportations totales (hors minerais et combustibles minéraux), le bétail et les fruits comestibles comptent parmi les principaux produits agricoles exportés par le Mali. Ces deux produits alimentent principalement le marché régional notamment la Côte d'Ivoire et le Sénégal. Bien que la contribution des fruits comestibles au commerce extérieur malien soit marginale, leur valeur est en constante hausse depuis 2011, grâce à une forte progression vers le marché européen. La France et le Pays-Bas font partie des principaux importateurs de mangues en provenance du Mali.

Figure 4. Type de produits exportés par le Mali, 2012



Source : calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2016, à l'exclusion des armes, des munitions et des minerais.

En ce qui concerne les produits manufacturés, l'engrais et les machines, appareils et engins représentent respectivement 19 % et 10 % de la valeur des exportations maliennes (hors minerais et combustibles minéraux). L'engrais représente plus de la moitié (51 %) des exportations du secteur manufacturier et contribue à contenir le déficit structurel de ce secteur. Le marché de l'engrais est un positionnement important pour le Mali non seulement dans la sous-région (Burkina Faso et Côte d'Ivoire) mais également en Europe (France, Russie, ou encore en Ukraine). Enfin, les peaux et les cuirs (2 %) constituent également

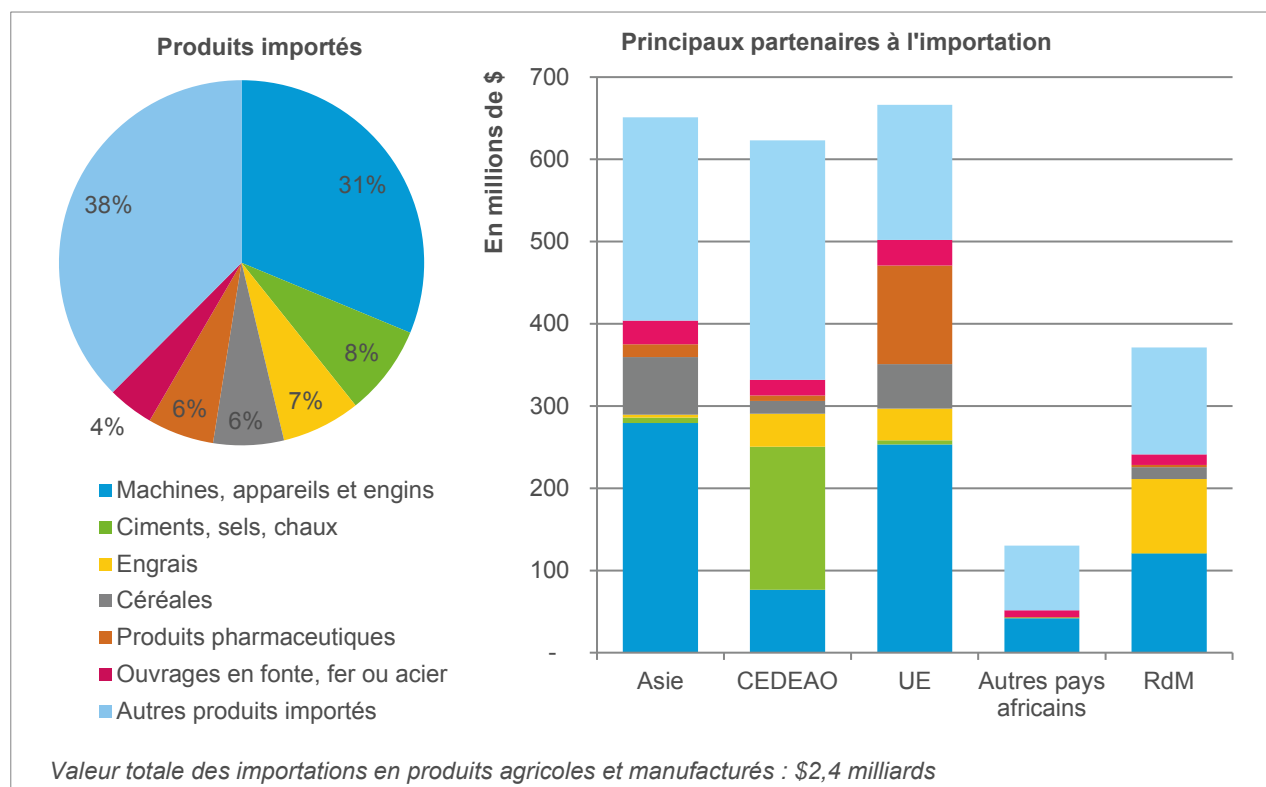
un produit manufacturé à fort potentiel pour le Mali, notamment pour le marché extra régional. En 2012, l'Italie et la Chine ont reçu plus de 87 % des peaux et cuirs exportés par le Mali. Il s'agit de produits qui ont subi plusieurs préparations telles que le tannage, ce qui représente également un facteur de dynamisme pour l'industrie locale.

Structure des importations du Mali (hors minerais et combustibles minéraux)

Contrairement aux exportations, les importations du Mali sont plus diversifiées avec une large part du secteur manufacturier (57 % de la valeur totale, soit \$1,9 milliards, hors minerais et combustibles minéraux). Les machines, appareils, ciments et engrais ou encore les produits pharmaceutiques constituent l'essentiel des produits importés dans ce secteur (figure 5).

La Chine et l'UE sont les principaux fournisseurs de machines et d'appareils utilisés dans la production au Mali. Le Sénégal quant à lui exporte (ou réexporte) divers produits manufacturés vers le Mali notamment le ciment et les produits chimiques et pharmaceutiques¹⁸. Depuis ces dernières années, le Mali constitue le principal marché des produits exportés ou réexportés par le Sénégal. Le développement des échanges entre les deux pays fait suite à la crise de 2002 en Côte d'Ivoire, qui a encouragé les opérateurs maliens à importer leurs marchandises du Sénégal.

Figure 5. Type de produits importés par le Mali, 2012



Source : calculs de l'ITC sur la base des données Trade Map 2016, à l'exclusion des armes, des munitions et des minerais.

En ce qui concerne le secteur agricole et alimentaire, le riz et le blé occupent le premier poste (6 %) des importations du Mali. Ils proviennent respectivement d'Asie (Inde et Pakistan) et de l'UE (France et Allemagne) et permettent de faire face à un important déficit de production de céréales au Mali, notamment en riz. En effet, la filière est largement déficitaire malgré une forte hausse de la production nationale durant ces dernières années. Près de 20 % du riz consommé au Mali est donc importé ce qui pèse lourd sur la

¹⁸ Voir investir en zone franc (izf.net).

balance commerciale nationale. Cette importation est encouragée par des subventions de l'État qui permettent de maintenir les prix à la consommation à un niveau très bas.

Politique commerciale

La politique commerciale du Mali s'inscrit dans le cadre global de sa stratégie de développement formulée dans le Cadre stratégique pour la croissance et la réduction de la pauvreté (CSCR). Depuis 1998, les autorités nationales procèdent à une évaluation périodique de la politique commerciale du pays ainsi que de la politique de développement dans son ensemble. Les examens soulignent les progrès importants en matière de libéralisation du commerce, d'harmonisation et de consolidation des taux, mais également en matière d'environnement des affaires¹⁹. Les politiques commerciales du Mali sont également en phase aux directives des organisations régionales auxquelles il appartient, en l'occurrence l'UEMOA et la CEDEAO.

Accords commerciaux et dispositions tarifaires

En janvier 1993, le Mali a adhéré à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT), puis en 1995 à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) au rang des Pays les moins avancés (PMA). Le Mali participe activement aux discussions notamment sur la problématique des subventions accordées sur le coton. En tant que membre de l'OMC, le Mali est tenu d'accorder à ses partenaires commerciaux au moins le traitement de la nation la plus favorisée (NPF). Le code des investissements du Mali prône par ailleurs le principe du traitement national.

Le Mali est également membre de plusieurs organisations régionales dont l'UEMOA et la CEDEAO. Ces deux organisations ont un objectif similaire qui consiste à mettre en place un marché commun entre leurs pays membres. Afin d'y parvenir, l'UEMOA a instauré en janvier 2000 une union douanière fondée sur la libre circulation des biens entre les pays membres et l'application d'un tarif extérieur commun (TEC).

Le TEC de l'UEMOA, appliqué par tous ses pays membres aux produits non originaires de la région, se compose d'un tarif douanier *ad valorem* qui varie entre 0 et 20 % selon des critères prédéfinis notamment le niveau de transformation du produit ; d'une redevance statistique (1 %) ; d'un prélèvement communautaire de solidarité (1 %) et de dispositions complémentaires de taxation notamment la taxe conjoncturelle sur les importations (TCI). Par ailleurs, le Mali suit les directives de l'UEMOA visant à assurer la libre circulation des biens sur le territoire national en accordant des préférences tarifaires aux produits originaires de l'Union sur la base des règles d'origine. Les produits originaires de l'Union bénéficient de ce fait d'une exonération totale des droits et taxes d'entrée, à l'exception des taxes intérieures.

Dans le cadre de la CEDEAO, un nouveau tarif extérieur commun a été instauré en janvier 2015 appliqué par tous les pays membres y compris ceux de l'UEMOA. Le TEC de la CEDEAO ajoute une nouvelle bande tarifaire de 35 % afin de mieux protéger les secteurs stratégiques (tels que les industries de savonnerie et du textile, l'agro-business) et diversifier et renforcer le système productif régional.

Le Mali fait partie des onze premiers pays de la CEDEAO signataires de l'Accord de Partenariat Économique (APE) entre l'Union européenne (UE) et les pays de l'Afrique-Caraïbes-Pacifique (ACP) en décembre 2014.²⁰ Avec cet accord non réciproque, l'UE ouvre entièrement son marché à l'Afrique de l'Ouest tandis que ce dernier diminuera progressivement sur une période transitoire de 20 ans ses tarifs douaniers sur les importations en provenance de l'UE. Dans l'APE, l'Afrique de l'Ouest devrait libéraliser 75 % des lignes tarifaires à la fin de la période de transition.

Ainsi, 20 ans après l'entrée en vigueur de l'accord, 25 % des lignes tarifaires resteront similaires aux tarifs pour tous les pays tiers. Les produits sensibles, qui sont soumis au taux de 35 % sous le TEC de la CEDEAO, sont exclus de l'APE tout comme la moitié des produits soumis au taux de 20 %. Par contre, les tarifs douaniers seront progressivement éliminés sur les biens tels que les biens d'équipement et autres intrants. L'APE a bénéficié de la forte implication de l'UEMOA et de la CEDEAO, ce qui lui permet de soutenir également l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest. Par ailleurs, en tant que PMA, le Mali bénéficie

¹⁹ Examen des politiques commerciales, OMC (2010).

²⁰ Le Nigéria et la Gambie sont les deux pays restant qui n'ont pas encore signé l'accord. Ils ont jusqu'au 1^{er} Octobre 2016 pour le faire.

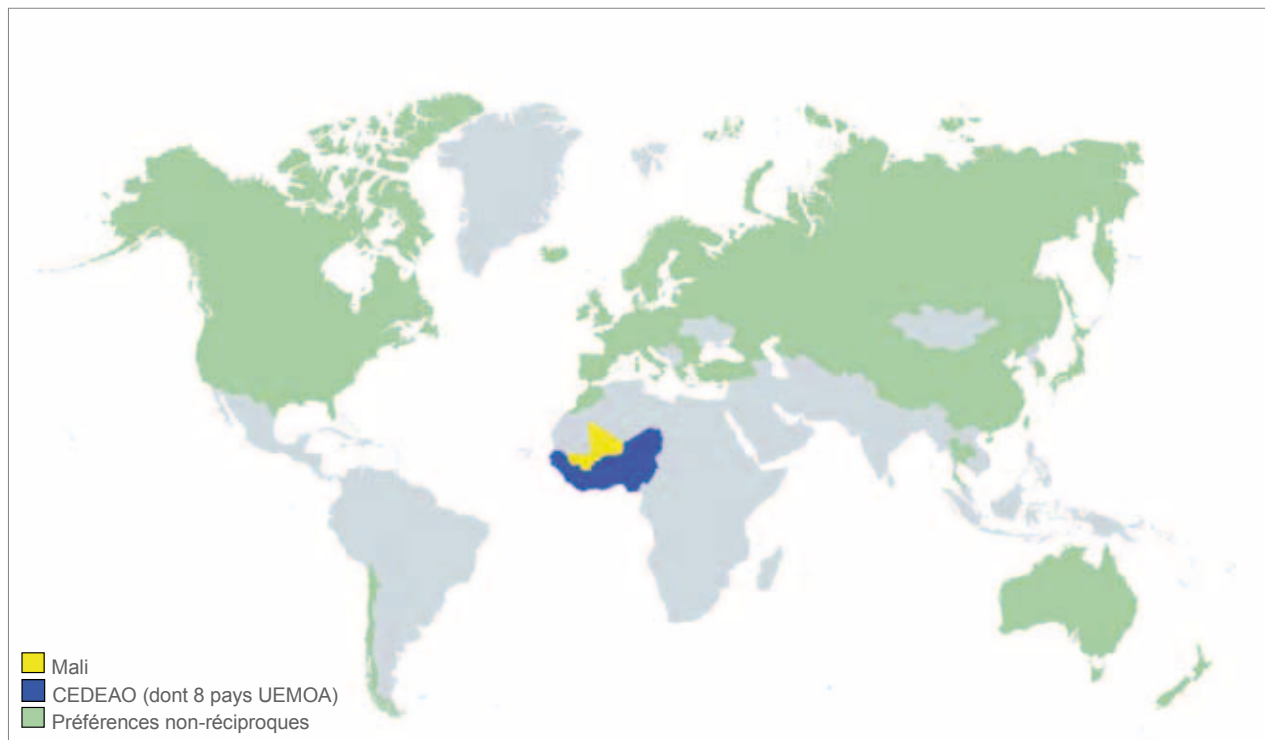
également de l'initiative « Tout sauf les armes de l'UE qui admet en franchise de droits les produits de ces pays sur les marchés européens.

En janvier 2014, le Mali a réintégré la liste des pays bénéficiaires de la Loi sur la croissance et les opportunités en Afrique (AGOA) établie par les États-Unis. Pour différentes marchandises, y compris certains produits agricoles et textiles (sauf les vêtements), l'AGOA permet l'accès au marché des États-Unis en franchise de droits et de contingents. Les dispositifs de cette loi ne sont toutefois pas encore assez exploités par les opérateurs maliens. En effet, une faible proportion des importations américaines en provenance du Mali en a bénéficié. Il s'agit principalement des exportations de bogolan, perles et autres produits artisanaux. C'est pourquoi les autorités maliennes ont élaboré en 2016 une stratégie nationale dont l'objectif est l'accroissement et la diversification des exportations maliennes vers les États-Unis.

Dans le cadre d'initiatives unilatérales, le Mali a des accords tarifaires avec d'autres pays tels que le Maroc, la Chine, l'Algérie, l'Égypte, ou encore le Brésil. Le partenariat avec le Maroc date de septembre 1987. Il permet à certains produits maliens, justifiés par un certificat d'origine, de bénéficier de tarifs préférentiels. L'accord signé avec la Chine est beaucoup plus récent et permet de bénéficier des mêmes avantages.

Ce partenariat a abouti cette année à un accord entre la Compagnie malienne pour le développement du textile (CMDT) et le groupe Qingdao Ruichang Cotton Industrial Ltd. portant sur la transformation du coton fibre au Mali. Toutefois, les États membres l'UEMOA ont doté la Commission de l'Union de la compétence exclusive sur leur politique commerciale commune vis-à-vis des pays tiers. Ainsi, la Commission de l'UEMOA devrait remplacer progressivement les accords bilatéraux de ses pays membres par des accords entre l'UEMOA et les pays tiers.²¹

Figure 6. Les pays accordant des préférences aux produits du Mali



Source: ITC illustration based on Market Access Map data, 2016

Note: This graph reflects, to the best of ITC knowledge, the situation as of January 2016. Non-reciprocal preferences are granted to Mali among others in the framework of the GSP.

²¹ Examen des politiques commerciales, OMC (2010).

À l'image des autres pays de l'Afrique de l'Ouest, les tarifs douaniers appliqués par le Mali sur les produits agricoles sont plus élevés. En effet, le taux moyen appliqué dans le cadre du TEC de l'UEMOA sur ces produits était de 14,6 % en 2009 contre 11,7 % pour les produits non agricoles et non pétroliers²². Le secteur agricole de façon générale est le plus protégé par les autorités avec une moyenne tarifaire de 13,1 %, suivi du secteur manufacturier (12,2 %) et enfin le secteur minier (5 %).

Par ailleurs, le Mali applique d'autres mesures tarifaires et non tarifaires qui peuvent entraver le développement de son commerce extérieur. Les opérations commerciales internationales sont soumises à la déclaration d'intention d'importation ou d'exportation ainsi qu'à un système d'inspection avant expédition afin de vérifier la valeur des marchandises et leur respect des réglementations techniques. Depuis 2007, le programme de vérification des importations et des exportations²³ pour les marchandises non exemptées est assuré par la société BIVAC International (Bureau Inspection Valuation Assessment Control) qui délivre une attestation de vérification. La contribution des opérateurs au programme de vérification est respectivement de 0,75 % et 0,65 % de la valeur FAB pour les produits importés et exportés.

En plus des tarifs douaniers, les importations sont soumises à différents prélèvements qui rehaussent le niveau des taux effectivement appliqués. Une Taxe sur la valeur ajoutée (TVA) unique de 18 % est prélevée sur les produits importés.²⁴ Des droits d'accises spécifiques sont aussi appliqués sur certains produits tels que les boissons alcoolisées, les produits pétroliers et les cigarettes. Les importateurs sont tenus de s'acquitter de l'acompte (3 % ou 7,5 % de la valeur CAF²⁵) sur divers impôts et taxes qui est ensuite remboursée après paiement des impôts et taxes dus. Cet acompte, instauré en 1993, vise notamment à améliorer le recouvrement des impôts et taxes intérieurs.²⁶

Mise à part les droits et taxes à payer, certains produits sont également interdits (de manière permanente ou conditionnelle) à l'importation. À titre d'exemple, l'importation de boissons alcoolisées dans des sachets plastiques et la viande bovine et dérivés est prohibée à titre permanent. Celle des additifs alimentaires et cigarettes, tabacs et autres produits dérivés est quant à elle conditionnée par une autorisation des autorités compétentes.²⁷ Le Mali accorde également des exonérations de droits de douane à certains opérateurs tels que les entreprises agréées sous le Code minier ou encore les entreprises bénéficiant du statut de zones franches selon le Code des investissements.

Les exportations maliennes sont quant à elles exonérées de TVA. Des produits, tels que le coton et l'or, sont en revanche soumis à l'Impôt spécial sur certains produits (ISCP) dont le taux est de 3 % *ad valorem*. Les exportateurs sont également tenus de rapatrier les recettes d'exportation dans un délai d'un mois à compter de la date d'exigibilité du paiement, de les convertir en franc CFA et de les déposer chez un intermédiaire agréé local, en l'occurrence les banques et les institutions de microfinance. Par ailleurs, bien que le Mali n'octroie aucune subvention à l'exportation, les entreprises essentiellement exportatrices et dont au moins 80 % de leur production sont écoulées sur le marché international, bénéficient d'avantages fiscaux. Ces entreprises sont admises sur le territoire malien pour une durée de 30 ans sous le régime de zones franches selon le Code des investissements.

Enfin, les importations et exportations de végétaux sont soumises à un certificat phytosanitaire délivré par la Direction nationale de l'agriculture (DNA). Quant au commerce d'animaux vivants, il nécessite un certificat sanitaire délivré par les Directions régionales des services vétérinaires sans lequel les animaux seront admis en quarantaine. Enfin, le Mali a pris des dispositions en matière d'emballage, de marquage et d'étiquetage. L'emballage de certains produits, généralement en concurrence avec les produits nationaux, tels que les

²² Examen des politiques commerciales, OMC (2010).

²³ Le programme de vérification des importations (PVI) est en place au Mali depuis 1989 et régit par le Décret N° 89-196/P-RM du 15 juin 1989.

²⁴ Ce taux de TVA correspond à la médiane de la fourchette établie par l'UEMOA via la Directive N° 2/98 /CM/UEMOA (modifiée par la Directive N° O2/2009) qui définit le régime harmonisé de TVA applicable par l'ensemble des pays membres. Code général des impôts du Mali.

²⁵ Le taux de l'ADIT est fixé à 3% de la valeur C.A.F. pour les importations avec Attestation de Vérification (AV) et à 7,5% pour les autres. L'attestation de vérification est émise par la société BIVAC chargée d'inspecter les importations de marchandises dont la valeur est supérieure à 3 millions de FCFA.

²⁶ Loi N° 93-003 du 03 février 1993, révisée dernièrement par la Loi N° 05-018 du 30 mai 2005.

²⁷ Arrêté interministériel N° 2015-1535/MC/MEF-SG du 5 juin 2015.

cigarettes, purées et concentrés de tomates, allumettes, et piles électroniques, doivent obligatoirement porter des mentions qui spécifient le pays de fabrication, le nom du fabricant, le numéro d'identification de l'importateur ou son adresse et aussi qu'ils sont destinés au Mali avec la mention « Vente au Mali ».²⁸

Principales préférences accordées aux exportations du Mali

Les exportations de produits agricoles vers l'Inde, le Viet Nam, l'Indonésie et la Thaïlande bénéficient d'une exonération sur les droits de douanes. Cette disposition concerne la quasi-totalité des produits agricoles exportés en 2013. En revanche, seuls 61 % des exportations maliennes vers la Chine (principale destination des produits agricoles du Mali), bénéficient d'une franchise sur les droits de douanes. Le reste des exportations vers la Chine est toutefois admis avec un taux préférentiel légèrement inférieur à la moyenne des droits NPF qu'elle applique sur ses importations.

En ce qui concerne les produits non agricoles, les principaux marchés asiatiques (Chine et Hong-Kong) admettent les produits maliens en franchise totale de droits de douane. Ceci est également vrai pour les exportations de produits non agricoles vers l'UE qui bénéficient d'une exonération sur les tarifs douaniers dans le cadre de l'APE et l'initiative Tout sauf les armes (Everything but Arms).

En revanche, les principaux partenaires africains n'exonèrent qu'une partie des produits non agricoles maliens qu'ils reçoivent (4 % et 3 % de la valeur exportée respectivement au Burkina Faso et en Côte d'Ivoire). Même si le taux préférentiel appliqué par ces pays est relativement inférieur à la moyenne des droits NPF concédés, les statistiques montrent que la libéralisation des échanges dans la CEDEAO n'est pas encore effective.

Tableau 1. Tarifs appliqués aux produits maliens sur les principaux marchés

Principaux marchés de destination (2013)		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. Chine	17.9 %	17.1 %	61.1 %
	2. Inde	0.0 %	0.0 %	99.9 %
	3. Viet Nam	0.1 %	0.0 %	97.5 %
	4. Indonésie	0.0 %	0.0 %	100.0 %
	5. Thaïlande	0.0 %	0.0 %	100.0 %
Produits non manufacturés	1. Burkina Faso	5.4 %	0.4 %	3.9 %
	2. Union européenne	0.8 %	0.8 %	100.0 %
	3. Chine	0.9 %	0.9 %	100.0 %
	4. Hong Kong, Chine	0.0 %	0.0 %	100.0 %
	5. Côte d'Ivoire	8.6 %	0.3 %	3.3 %

Source : OMC, ITC, CNUCED. Profil tarifaire dans le monde 2015.

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.

²⁸ La liste des produits soumis aux mesures relatives à l'emballage est déterminée par l'Arrêté N° 05 0001/MIC-SG du 06 janvier 2005.

Stratégie nationale de promotion et de facilitation des échanges

L'amélioration de l'environnement des affaires et la facilitation du commerce sont l'un des axes principaux de la stratégie de développement économique du Mali, telle que formulée dans le CSCR 2012 – 2017. Les réformes menées ont permis au Mali d'être l'un des pays les plus réformateurs en Afrique de l'Ouest et d'améliorer son classement dans le rapport sur la facilité à faire des affaires « *Doing Business* ». En 2016, sur 189 économies considérées, le Mali occupe la 143^{ème} position, soit un gain de 13 places par rapport à 2010.

À partir des années 2000, les autorités maliennes ont entrepris plusieurs mesures visant à améliorer le climat des affaires et à promouvoir le commerce transfrontalier. En 2005, elles ont créé l'Agence pour la promotion des investissements au Mali (API-Mali), un établissement public à caractère administratif placé sous la tutelle du Ministère de l'Industrie et du Commerce.

Depuis 2008, l'API-Mali a mis en place le Guichet unique (GU) qui est le point d'entrée unique pour les opérateurs de tous les secteurs d'activités au Mali. L'opérationnalisation du Guichet unique en avril 2009 a notamment permis de simplifier les démarches administratives de création d'entreprises (avec une réduction des délais en passant de 26 à 3 jours, mais aussi des frais de création d'entreprises). D'une manière générale, le Guichet unique a eu des impacts positifs sur le nombre d'entreprises créées au Mali mais également la réduction du nombre d'entreprises opérant dans le secteur informel.

En juin 2011, les autorités maliennes ont également créé l'Agence pour la promotion des exportations du Mali (APEX-Mali). L'APEX-Mali est chargée de développer les exportations de biens et services maliens en organisant des activités promotionnelles et en mettant en œuvre des mécanismes d'incitation à l'exportation. Dans sa mission, l'APEX-Mali effectue des réflexions sur le développement des produits à fort potentiel d'exportation à l'exemple des fruits forestiers. Elle fournit des facilités techniques, bancaires et d'assurance pour les biens et services exportés et offre une assistance générale en matière d'informations (sur les normes de qualité, les conditions d'accès aux marchés étrangers, etc.) et de formation.

Par ailleurs, le Ministère de l'Industrie et du Commerce du Mali, avec l'assistance technique de la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED) et en partenariat avec la Commission de l'UEMOA, propose actuellement un service d'information en ligne « mali.eRegulations.org » dont l'objectif est de faciliter les démarches des entrepreneurs qui souhaitent développer une activité économique au Mali.

Dans le même sens, les autorités maliennes ont entrepris des réformes significatives au niveau des réglementations qui encadrent le commerce et l'investissement, notamment la simplification du Code des impôts, en modifiant le Code des investissements, en améliorant l'exécution des contrats et en adoptant un nouveau Code des marchés publics pour plus de transparence.

Le Mali est également membre de l'Organisation pour l'harmonisation en Afrique du droit des affaires (OHADA), signataire du traité de l'Agence multilatérale de garantie des investissements (MIGA) et celui de l'Organisation africaine de la propriété intellectuelle (OAPI). Ces engagements viennent s'ajouter aux mesures nationales pour garantir un climat de confiance et renforcer la protection des investisseurs.

CHAPITRE 2 METHODOLOGIE ET MISE EN ŒUVRE DE L'ENQUETE MNT AU MALI

Ce chapitre décrit la mise en œuvre de l'enquête au Mali 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.

Spécificités méthodologiques de l'enquête MNT

Préparation de l'enquête et principales parties prenantes au Mali

L'enquête au Mali a été conduite de mai à octobre 2015 en collaboration avec le Ministère de l'Industrie et du Commerce et l'APEX-Mali. Différents partenaires nationaux ont également collaboré dans la mise en œuvre de cette étude notamment la Chambre de commerce et d'industrie du Mali (CCIM) et les groupements d'entreprises des principales filières à l'exportation. Une réunion avec les principaux collaborateurs a été organisée avant l'enquête aux entreprises afin de recueillir les attentes et les priorités du gouvernement et d'adapter la méthodologie de l'étude en fonction des besoins.

Ainsi, une attention particulière a été donnée aux fruits frais et noix produits par le Mali du à leur fort potentiel d'exportation. Il en est de même pour le coton bien que la filière soit opérée principalement par une entreprise d'État. L'enquête a porté non seulement sur le commerce transfrontalier du coton mais également sur d'autres aspects tels que la production, le négoce et le transport. Le lancement officiel de l'enquête sur les MNT au Mali a eu lieu le 7 mai 2015 à Bamako.

Les entretiens ont été menés par le Cabinet international de coaching et d'appui au développement des entreprises (CICADE), un cabinet d'études local, pendant les six mois de l'enquête. Les enquêteurs ont bénéficié d'une formation complète dispensée par l'ITC qui couvre la méthodologie de l'enquête, la classification des MNT, la saisie des données et les techniques d'entretien au téléphone et en face-à-face.

En mai 2016, les résultats de l'enquête MNT ont été présentés et discutés durant une table ronde sur les MNT qui a réuni des représentants des secteurs publics et privés maliens. Cet événement avait pour objectif de discuter des résultats de l'enquête et de dresser des actions concrètes au vu des obstacles identifiés et des recommandations préliminaires qui ont été formulées.

Échantillonnage et étapes de l'enquête

L'enquête porte sur les entreprises exportatrices et importatrices qui sont légalement enregistrées au Mali, quels que soient leur taille et le type de propriété (entreprises nationales ou à propriété étrangère). Elle cible toutes les entreprises des secteurs qui opèrent dans le commerce de produits agricoles (hors coton) et manufacturés. L'exportation du coton qui est opérée exclusivement par la CMDT, une entreprise d'État, a en effet fait l'objet d'une enquête à part²⁹. Les entreprises qui exportent ou importent des produits miniers et pétroliers et des armes et munitions sont exclues de l'enquête car elles sont généralement soumises à différentes règles commerciales.

²⁹ Les résultats de l'enquête sur le secteur coton sont disponibles dans le Chapitre 4, page 51.

Elles peuvent donc bénéficier d'un statut particulier et ne relèvent pas du mandat des Nations Unies. Ainsi, l'enquête identifie 13 secteurs³⁰ qui vont des produits agricoles frais, aux produits chimiques ou encore aux textiles. Enfin, l'enquête vise à couvrir au minimum 90 % des exportations totales du pays et inclut tous secteurs représentant plus de 2 % des exportations.

L'enquête capture les MNT par produit (exporté ou importé) et par pays partenaire afin d'évaluer leur impact par produit ou secteur. Ainsi, il est essentiel que l'échantillon de l'enquête soit représentative des secteurs nationaux à l'exportation comme à l'importation. Pour ce faire, une première sélection se fait parmi les entreprises figurant dans le registre national en utilisant une méthode d'échantillonnage par secteur. Cette méthode permet d'obtenir un nombre d'entreprises dans chaque secteur, afin que celui-ci soit représentatif de l'économie malienne. Ces entreprises participeront à la première étape de l'enquête, c'est-à-dire les entretiens téléphoniques.

L'objectif des entretiens téléphoniques est d'identifier les entreprises qui ont rencontré au moins un obstacle non tarifaire durant les 12 mois qui précèdent l'enquête. Une deuxième étape de l'enquête qui consiste en des entretiens en face-à-face, est ensuite conduite auprès des entreprises qui ont déclaré faire face à des obstacles non tarifaires. Les informations collectées lors de ces entretiens portent sur le type d'obstacles rencontrés mais également sur la nature et le lieu exact du problème.

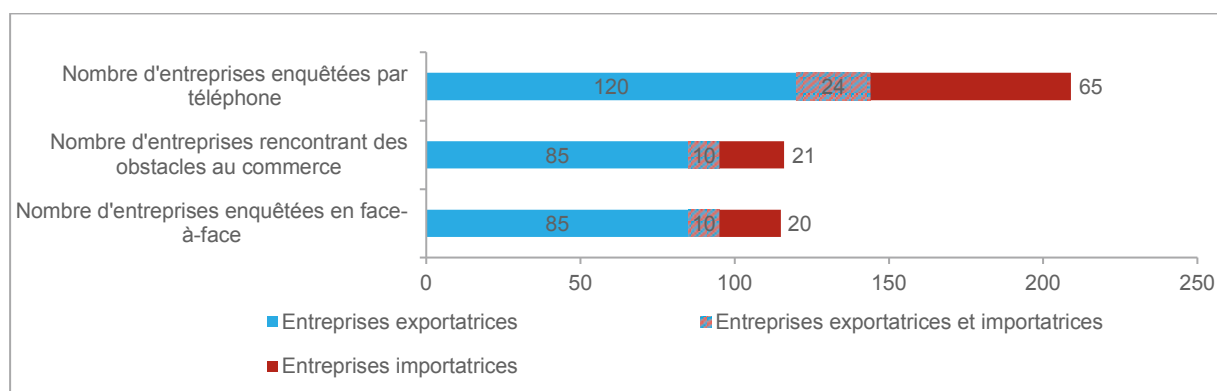
C'est au niveau de l'entretien en face-à-face que seront liées les réglementations non tarifaires avec le produit auquel elles sont appliquées, le pays d'origine ou de destination du produit et le pays appliquant la mesure. Ces informations sont ensuite analysées en collaboration avec les experts locaux et présentées, pour le cas du Mali, dans les chapitres 3 et 4 du présent rapport.

Mise en œuvre de l'enquête au Mali

Au Mali, sur la base d'un registre compilé de plus de 600 entreprises des secteurs agricole et manufacturier (hors coton, minerais, armes et munitions), 209 ont participé aux entretiens téléphoniques, et 115 aux entretiens en face-à-face (figure 7). Même si le taux de participation (environ 30 %) aux entretiens téléphoniques est assez bas, celui aux entretiens en face-à-face est parmi les plus élevés dans les pays enquêtés par l'ITC. En effet, à l'exportation comme à l'importation, la quasi-totalité des entreprises maliennes rencontrant des obstacles au commerce ont participé aux entretiens en face-à-face (115 sur 116 entreprises, figure 7).

Le taux d'entreprises affectées par un ou plusieurs obstacles relatifs aux MNT (ayant participé aux entretiens en face-à-face) est de 56 %. Parmi elles, 17 % effectuent uniquement des opérations d'importation. Quant aux entreprises qui effectuent les deux activités en même temps (import-export), elles représentent environ 9 % de ce dernier échantillon.

Figure 7. Évolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête



Source: enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

³⁰ Une liste des 13 secteurs retenus dans l'enquête est disponible dans l'appendice I.

Enfin, la majorité des entreprises interviewées (57 % au téléphone et 74 % en face-à-face) sont exclusivement exportatrices ce qui est un avantage pour l'enquête MNT au Mali. En effet, un nombre élevé d'exportateurs enquêtés permet de capturer les différentes catégories de mesures qui diffèrent souvent selon le type de produit exporté.

Contrairement aux importations, les exportations souffrent généralement des mesures appliquées par les pays partenaires qui diffèrent selon plusieurs critères, notamment leur politique sanitaire ou encore les mesures de protection de leurs industries nationales. Avant d'aborder ces types d'obstacles dans les chapitres suivants du rapport, une vue d'ensemble sur les caractéristiques de l'échantillon est nécessaire.

Profil des entreprises enquêtées

Les données recueillies proviennent de l'échantillon téléphonique de l'enquête au Mali (tableau 2). À l'exportation, la majorité (60 %) des entreprises opèrent dans le secteur des produits agricoles et alimentaires (secteurs 01 et 02 de l'enquête MNT³¹) contre 40 % dans le secteur manufacturier (secteurs 03 à 13). La majorité des entretiens à l'importation a en revanche été conduite auprès du secteur manufacturier (Bois, produits en bois et papiers, métaux et produits manufacturés divers).

Les entreprises enquêtées exportent principalement des produits agricoles et alimentaires frais (51 %) ou préparés (9 %) ainsi que du cuir et des produits du textile et de l'habillement (19 %). En ce qui concerne le premier secteur, il s'agit entre autres de fruits et graines, d'animaux vivants, ou de gomme arabique. À l'importation, la moitié de l'échantillon enquêté par téléphone importe des produits manufacturés variés tels que les ordinateurs et autres machines ou encore les produits pharmaceutiques.

Une faible proportion des entreprises importe des produits agricoles et alimentaires qui proviennent généralement d'autres pays africains. Il s'agit notamment des fruits et des légumes, du poisson congelé et de céréales. Globalement, la répartition par secteur de l'échantillon retenu est assez représentative des entreprises importatrices et exportatrices à l'échelle nationale.

Tableau 2. Répartition des entreprises enquêtées par secteur

Secteurs		Exportation				Importation			
		Valeur du commerce en 2012 ^{a/}	Part sur la valeur du commerce	Nb. d'entreprises enquêtées ^{b/}	Part sur le total des entretiens	Valeur du commerce en 2012 ^{a/}	Part sur la valeur totale du commerce	Nb. d'entreprises enquêtées ^{b/}	Part sur le total des entretiens
Agricole et alimentaire	A	142,4	30%	74	51%	119,3	5%	14	16%
	B	15,1	3%	13	9%	363,4	15%	13	15%
Manufacturier	C	21,8	5%	27	19%	60,6	2%	8	9%
	D	1,4	0%	13	9%	28,2	1%	9	10%
	E	287,7	61%	17	12%	1 856,8	76%	45	51%
Total		468,4	100%	144	100%	2428,3	100%	89	100%

Liste des secteurs :

A : Aliments frais et matières premières agricoles
 B : Aliments préparés et produits agricoles
 C : Cuir, textile et habillement

D : Bois, produits en bois et papier
 E : Autres produits manufacturés

³¹ Une liste des secteurs MNT est disponible en appendice I.

Tableau 3. Répartition des entreprises enquêtées selon le partenaire

Partenaires	Exportation				Importation			
	Valeur du commerce en 2012 ^{a/}	Part sur la valeur du commerce	Nb. d'entreprises enquêtées ^{b/}	Part sur le total des entretiens	Valeur du commerce en 2012 ^{a/}	Part sur la valeur totale du commerce	Nb. d'entreprises enquêtées ^{b/}	Part sur le total des entretiens
CEDEAO	268,5	57%	81	56%	620,6	26%	20	22%
UE (28)	88,9	19%	41	28%	665,5	27%	34	38%
Asie	52,2	11%	10	7%	641,5	26%	18	20%
Autres pays	58,8	13%	12	8%	500,6	21%	17	19%
Total	468,4	100%	144	100%	2428,3	100%	89	100%

Source: Trade Map et enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

a/ Les valeurs du commerce sont en millions de \$. Le coton, les minerais, armes et munitions sont exclus.

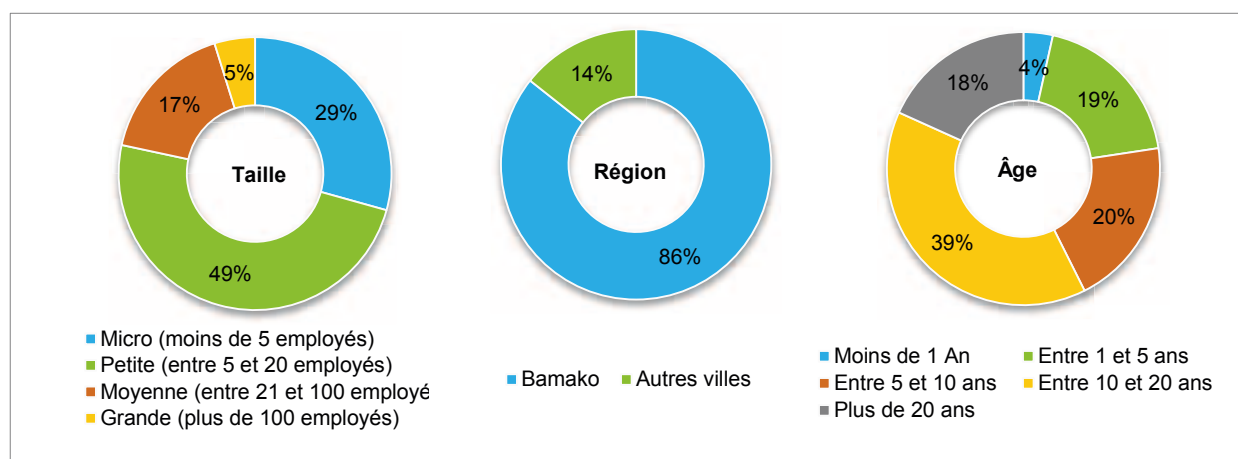
b/ Y compris les entreprises exportatrices et importatrices.

En ce qui concerne les pays partenaires, les exportations sont principalement destinées aux pays membres de la CEDEAO (56 % des entreprises exportatrices ont déclaré exporter leurs produits vers cette région, tableau 3). Ce résultat donne une pertinence supplémentaire à notre échantillon puisque la stratégie d'internationalisation des entreprises maliennes consiste à pénétrer en premier lieu les marchés sous-régionaux.

La CEDEAO est suivie par l'UE notamment la France, l'Asie et d'autres pays comme le Maroc, les Etats-Unis et le Gabon. Ainsi, on retrouve l'essentiel des partenaires commerciaux à l'exportation. Quant aux entreprises importatrices, elles importent principalement de l'UE (38 %), ensuite de la CEDEAO (22 %) et de l'Asie (20 %), majoritairement de la Chine. Dans ce cas aussi, les principaux partenaires sont représentés au sein de notre échantillon.

Pour ce qui est de la taille des entreprises enquêtées, une majorité d'entre elles sont de petite et de très petite taille (49 % et 29 %, figure 8). Selon la classification de la Banque mondiale, ces catégories sont constituées par les entreprises qui emploient moins de 20 employés. Les entreprises de cette taille exportent généralement des produits agricoles, forestiers et des animaux vivants vers la CEDEAO qui sont fortement représentés dans l'échantillon d'enquête.

Figure 8. Répartition des entreprises enquêtées par taille, région et âge



Source: enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Par ailleurs, la majorité (86 %) des entreprises enquêtées se situe dans la capitale, principale zone économique du Mali. Même si l'enquête a couvert tout le territoire national, la part d'entreprises enquêtées exerçant dans les autres localités reste très faible. Les entreprises importatrices interviewées sont pour la quasi-totalité localisées à Bamako (98 %) où se situe le principal marché du pays pour l'écoulement des

marchandises importées. Après Bamako, Ségou est la deuxième région la plus représentée dans l'enquête, suivie de Kayes et de Sikasso. Cette répartition géographique est le reflet de l'activité économique au Mali dans sa globalité qui est concentrée autour de la capitale.

Enfin, la plupart des entreprises enquêtées bénéficie d'une expérience de plus de 10 ans dans le commerce extérieur, et ont donc une expérience dans les opérations commerciales. Cela est particulièrement vrai des entreprises exportatrices dont la grande majorité sont des PME. En revanche, très peu d'entreprises ont moins de 5 ans d'années d'existence.

Difficultés rencontrées lors des entretiens

La méthodologie de l'enquête MNT a été conçue afin de saisir au mieux les différents cas de MNT affectant les entreprises et leurs effets sur leurs transactions commerciales. Les méthodes d'échantillonnage tentent 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 du registre d'entreprises. Au Mali, l'échantillon de départ a pourtant subi des modifications plus ou moins conséquentes tout au long de l'enquête entraînant des contraintes supplémentaires pour les enquêteurs.

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 dans la majorité des cas manquants. Les enquêteurs ont donc été contraints de compléter les informations par des recherches sur le terrain. Par ailleurs, de nombreuses entreprises qui n'exercent plus d'activités commerciales figuraient dans la base de données.

En dehors des problèmes liés à la qualité du registre d'entreprises, la réticence des entreprises à participer aux entretiens a été un frein à la mise en œuvre de l'enquête au Mali. Le nombre d'entreprises maliennes requis pour pouvoir mener une analyse pertinente et objective a cependant pu être atteint grâce à un échantillon qui a pu couvrir les différents secteurs-clés au Mali.

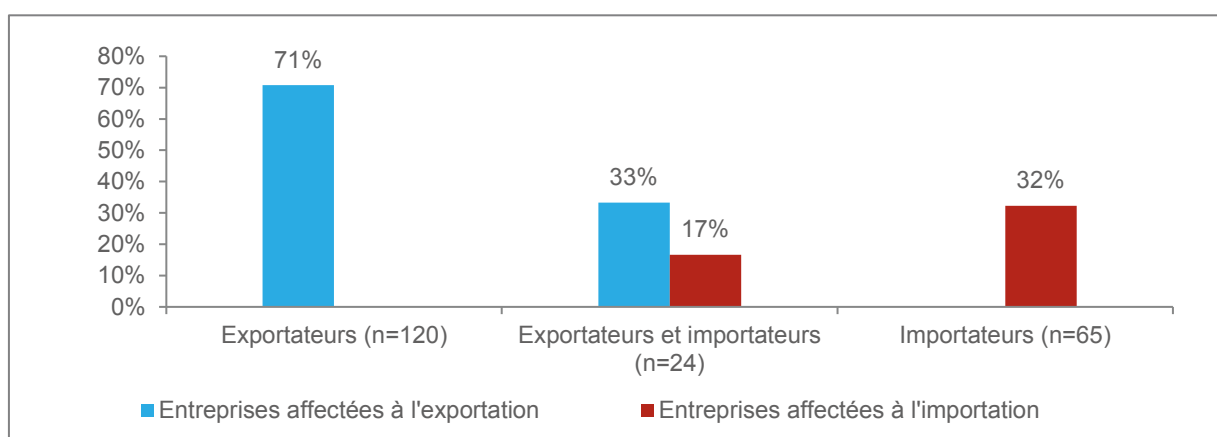
CHAPITRE 3 EXPERIENCE DES ENTREPRISES FACE AUX MESURES NON TARIFAIRES

Dans ce chapitre, nous analysons les mesures non tarifaires auxquelles les entreprises maliennes sont confrontées lorsqu'elles importent et/ou exportent. Il s'agit de déterminer la manière dont ces entreprises perçoivent les MNT et les raisons pour lesquelles elles considèrent ces mesures comme contraignantes. Nous analysons également dans ce chapitre les caractéristiques des entreprises affectées ainsi que les pays ou régions avec lesquels elles rencontrent ces obstacles.

Perception des MNT selon le type d'entreprise

L'enquête sur les MNT au Mali révèle qu'en moyenne plus d'une entreprise sur deux (56 %) fait face à des obstacles relatifs aux MNT. Cette proportion est inférieure à la moyenne de la CEDEAO (72 %) et de l'ensemble des pays d'Afrique subsaharienne (67 %) pour lesquels l'enquête a été réalisée. Elle place même le Mali comme le pays le moins affecté par les MNT dans la sous-région et parmi les meilleurs en Afrique subsaharienne. Cette proportion cache cependant des disparités qui méritent d'être éclaircies. Elles sont relatives notamment au type d'activité (importation ou exportation) et aux caractéristiques des entreprises interviewées telles que le secteur et leur taille.

Figure 9. Part des entreprises affectées par des MNT ou d'autres obstacles au commerce, selon l'activité



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

La figure 9 montre que les entreprises exclusivement importatrices au Mali estiment à 32 % rencontrer des obstacles relatifs aux MNT durant les douze mois qui ont précédé l'enquête. En revanche, 71 % des entreprises exclusivement exportatrices ont indiqué faire face à des obstacles au commerce. Ce taux rapprocherait justement le Mali au taux moyen d'entreprises exportatrices affectées de la zone CEDEAO.

Chez les entreprises qui effectuent les deux activités (import-export), la perception des obstacles est également plus élevée à l'exportation qu'à l'importation (respectivement 33 % et 17 %). Cette catégorie d'entreprises semble cependant moins souffrir des obstacles au commerce que les autres en raison de leur expérience dans le commerce international (70 % de celles ayant déclaré leur âge ont plus de 5 ans d'exercice).

La proportion d'exportateurs affectés par les obstacles au commerce est donc nettement plus élevée que celle des importateurs. En effet, les entreprises exportatrices subissent des MNT contraignantes des deux côtés de la frontière, c'est-à-dire au Mali et dans le pays de destination. En revanche, lorsqu'elles importent, les entreprises font quasi exclusivement face à des obstacles relatifs aux MNT nationales. Le tableau 4 nous montre qu'en moyenne un produit malien fait face à près de cinq MNT contraignantes (4,7) à l'exportation contre seulement 1,4 à l'importation. Le nombre d'obstacle est donc trois fois plus élevé ce qui témoigne de la difficulté que représente l'activité d'exportation pour les entreprises au Mali.

Tableau 4. Moyenne des MNT contraignantes recensées par produit

	Secteurs	Valeur totale en 2012 (en milliers de \$)	Part du secteur sur la valeur totale du commerce	Nombre d'entreprises ayant participé à l'enquête	Part d'entreprises affectées	Nombre de produits couverts (au niveau SH6)	Moyenne des MNT contraignantes recensées par produit
Exportation	Agricole	157,500	34 %	87	79%	24	5.5
	Manufacturière	310,875	66 %	57	42%	14	3.3
	Sous-total	468,375	100 %	144	65%	38	4.7
Importation	Agricole	482,734	20 %	27	37%	9	1.8
	Manufacturière	1,945,524	80 %	62	24%	16	1.2
	Sous-total	2,428,258	100 %	89	28%	25	1.4

Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Si le nombre d'entreprises affectées par des obstacles au commerce varie selon l'activité des entreprises, il est également corrélé à la nature du produit commercé. Contrairement aux produits manufacturés, les produits agricoles et alimentaires sont généralement soumis à plus de réglementations et de contrôles en raison du risque qu'ils peuvent présenter notamment pour la santé humaine. Le tableau 4 montre que le nombre de MNT recensées à l'exportation est deux fois plus élevé pour les produits agricoles maliens que pour les produits manufacturés (5,5 contre 3,3).

Si on désagrège le secteur agricole (figure 10), il apparaît clairement que le commerce de produits frais et de matières premières agricoles est relativement plus affecté par des MNT à l'exportation comme à l'importation (84 % et 50 %). Ces produits font généralement l'objet de plus de réglementations et de restrictions non seulement pour des raisons SPS mais également économiques.

En ce qui concerne les produits manufacturés, les produits du bois exportés par le Mali sont particulièrement affectés (77 %) par des MNT. En plus des réglementations communes avec les autres secteurs, l'exportation de ces produits est soumise à l'obtention d'autorisations supplémentaires comme celle de couper du bois. En revanche, à l'importation, les autres produits manufacturés ainsi que le cuir, le textile et l'habillement sont les plus touchés par des MNT.

Ces produits proviennent généralement de pays avec lesquels le Mali n'a pas d'accord commercial. De plus, les produits manufacturés font également l'objet de plusieurs inspections et contrôles qui occasionnent des obstacles procéduraux comme les problèmes de délai.

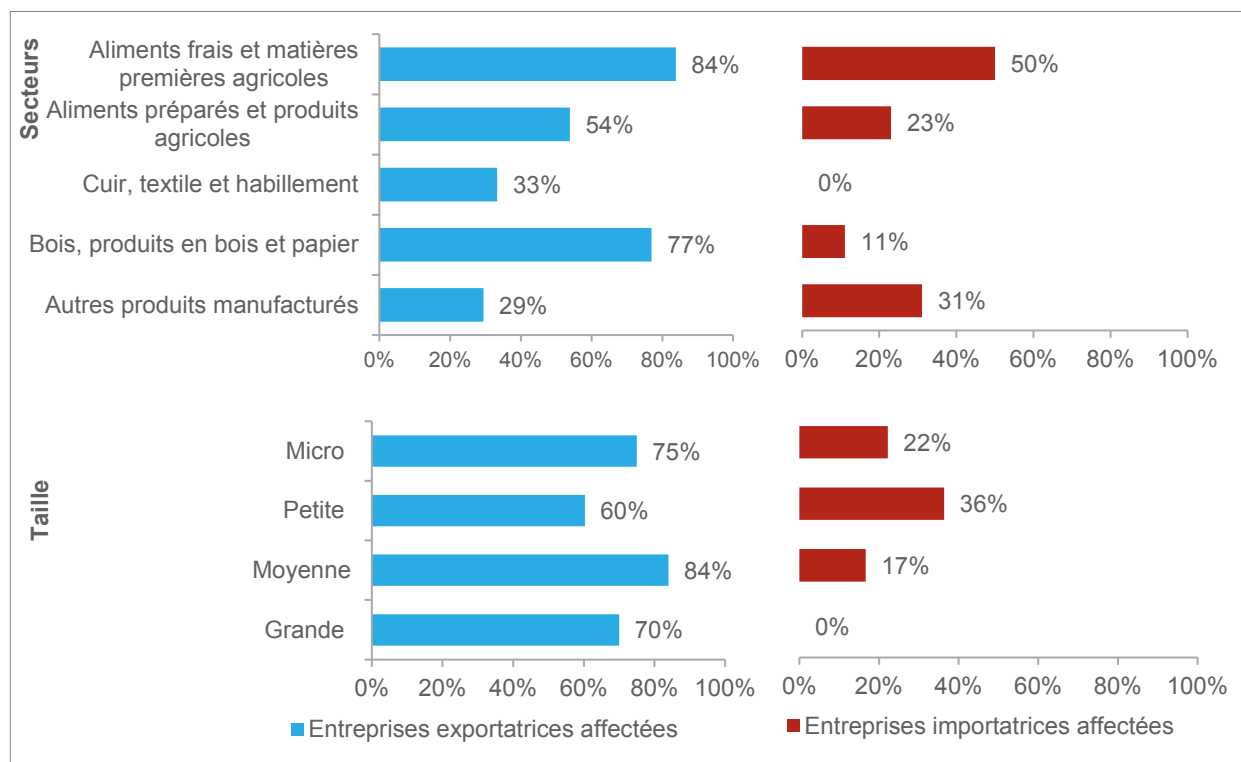
Par ailleurs, des disparités de perception des MNT apparaissent selon la taille des entreprises. À l'exportation, les entreprises de taille moyenne – dans la majorité exportatrices de fruits frais et de noix et graines – sont les plus affectées (figure 10). La proportion de ces entreprises contraintes par les obstacles relatifs aux MNT est de 84 %. Elle est un peu plus faible (75 %) pour les entreprises de très petite taille qui opèrent généralement dans le commerce d'animaux vivants, de bois et produits en bois. Pour les entreprises de plus grande taille qui exercent en majorité dans le secteur manufacturier, la proportion est de 60 %. Mis à part le produit commercé, cet écart peut également s'expliquer par la différence de moyens et de savoir-faire entre les entreprises de grande taille et les autres.

En ce qui concerne les importations, les petites entreprises sont les plus touchées par des MNT contraignantes. Près de 36 % de ces entreprises déclarent qu'elles font face aux obstacles liés à ces mesures contre 22 % pour les micro-entreprises et 17 % pour les entreprises de taille moyenne. Une analyse détaillée montre que les petites entreprises importatrices exercent plus dans le secteur agricole et leurs produits proviennent généralement de pays non membres de la CEDEAO. Les micro-entreprises sont par contre portées sur les produits manufacturés.

Quant aux autres, elles importent aussi bien des produits manufacturés qu'agricoles. Les produits agricoles qu'elles importent proviennent cependant de pays membres de la CEDEAO ce qui facilite leur transaction.

Ces produits bénéficient en effet des clauses de liberté de circulation des biens, notamment des produits agricoles, au sein de cette zone.

Figure 10. Part des entreprises affectées par des MNT ou d'autres obstacles au commerce, selon le secteur et la taille



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

MNT contraignantes à l'exportation

L'enquête au Mali révèle que 65 % des exportateurs sont affectés par des MNT contraignantes (93 entreprises exportatrices interviewées). Plus de la moitié des mesures contraignantes rencontrées (57 %) sont d'origine étrangère et 38 % sont appliquées par le Mali (figure 11). Les pays ont généralement tendance à appliquer moins de restrictions à l'exportation afin de faciliter les échanges, et veilleront, a contrario, à réguler leurs importations.

Cependant, bien qu'elles soient moins nombreuses dans le cas du Mali, les mesures nationales qui touchent les exportations couvrent tous les produits, et un changement dans les dispositions peut affecter l'ensemble des secteurs à l'exportation. Ainsi, il convient d'observer les catégories de mesures qui émanent des autorités nationales, et de les analyser séparément des mesures appliquées par les pays partenaires.

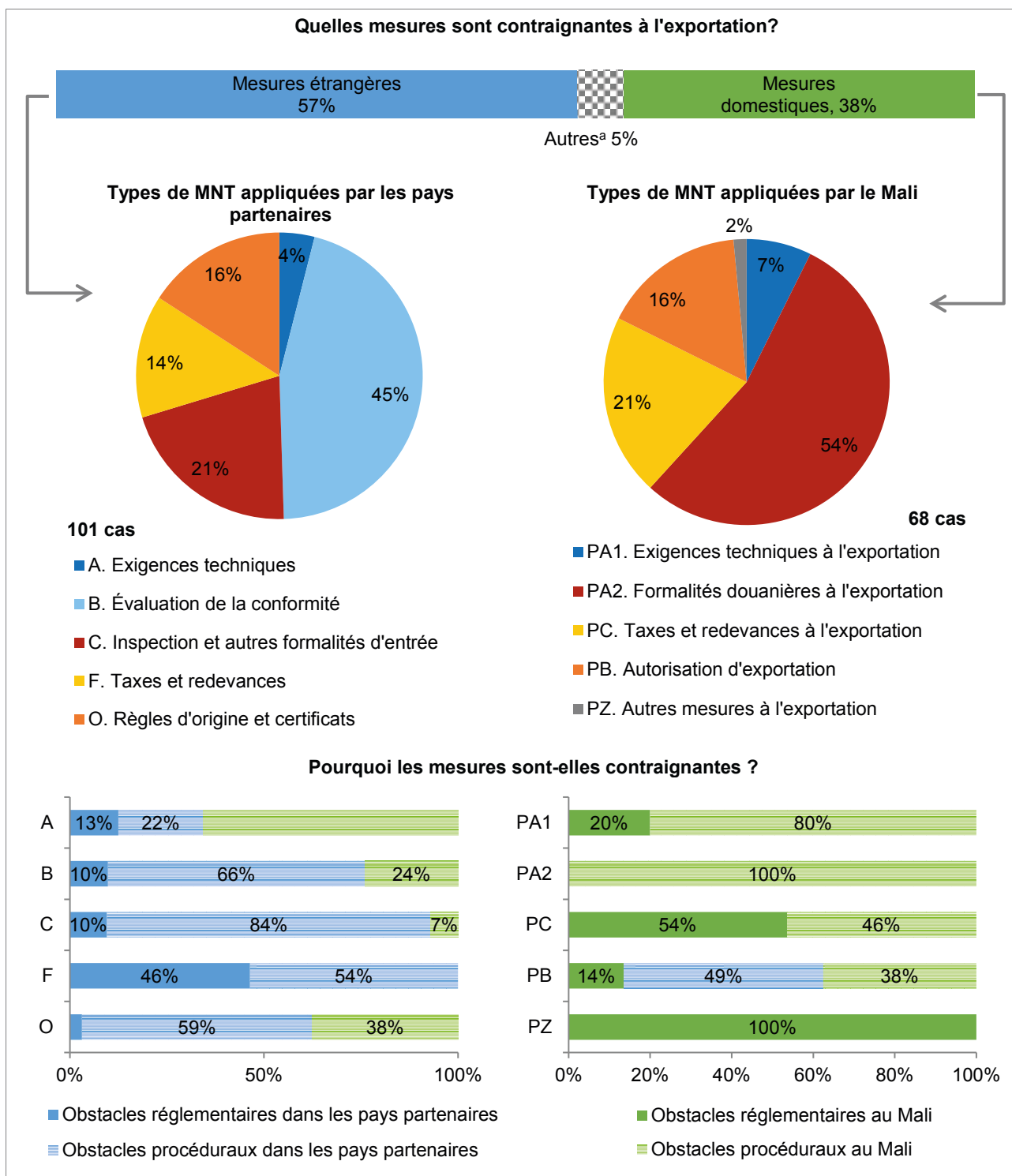
Quelles mesures sont contraignantes à l'exportation ?

Près de la moitié (49 %) des mesures appliquées par les pays partenaires sur les exportations maliennes concerne des exigences techniques et l'évaluation de la conformité. Les exigences techniques réglementent les caractéristiques et les spécificités des produits notamment la qualité, la composition, le processus de production, la limite en matière de résidus ou encore l'emballage. L'évaluation de la conformité est une mesure visant à prouver qu'un produit satisfait aux exigences techniques imposées par le pays partenaire ainsi qu'aux normes spécifiques à certains produits.

Elle regroupe notamment les procédures d'enregistrement du produit, les exigences en matière de traçabilité, la certification sanitaire et phytosanitaire (SPS) ou encore l'inspection technique des produits par des services spécialisés. Les exigences techniques et l'évaluation de la conformité sont deux mesures

complémentaires et sont généralement mises en place par le pays importateur afin de protéger la santé des consommateurs.

Figure 11. MNT à l'exportation et origine des obstacles



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

a/ : Cette catégorie regroupe les mesures appliquées par les pays de transit ainsi que les normes privées

L'inspection et les autres formalités d'entrée représentent 21 % des mesures contraignantes appliquées par les pays partenaires sur les exportations du Mali. Elles se réfèrent aux procédures de contrôle physique des marchandises avant ou au point d'entrée dans les pays partenaires, ainsi que les formalités aux frontières (évaluation de marchandises, etc.) auxquelles les entreprises doivent se conformer. Les redevances et taxes (14 % des MNT contraignantes) quant à elles regroupent tous les prélèvements obligatoires que les exportateurs doivent s'acquitter une fois sur le territoire du pays importateur.

Et enfin, les règles d'origine (16 %) précisent les conditions dans le cadre d'un accord commercial régional ou multilatéral, pour que les produits bénéficient d'un tarif préférentiel une fois arrivé au pays de destination. La conformité du produit à ces spécificités devra être démontrée par un certificat d'origine généralement délivré par le pays exportateur.

La majorité des mesures maliennes affectant les exportations concerne des exigences techniques ainsi que des formalités douanières. Cette dernière regroupe les procédures d'inspection physique effectuée par les autorités douanières afin de vérifier la conformité des marchandises exportées aux documents de déclaration. Elle inclut également les procédures d'inspection effectuées par des services techniques (service vétérinaire, direction de l'environnement, etc.) qui a pour objectif de protéger la santé des consommateurs, ou encore la santé animale et végétale.

Au Mali, l'enquête a révélé que ces deux types d'inspection peuvent être effectués simultanément au moment où les marchandises franchissent la frontière. Les autres mesures portent sur les licences ou permis obligatoires à l'exportation et les taxes et redevances que les entreprises doivent s'acquitter avant de quitter le territoire malien.

Pourquoi les mesures sont-elles contraignantes ?

L'origine des contraintes associées à une MNT peut être réglementaire ou procédural. Une MNT engendre un obstacle réglementaire quand les entreprises la perçoivent comme trop stricte ou difficile de s'y conformer. C'est le cas par exemple d'une réglementation trop rigoureuse en matière de qualité des produits qui pourrait empêcher les entreprises à exporter vers un marché particulier.

Cependant, une mesure engendre un obstacle procédural quand les contraintes relèvent des procédures plutôt qu'à la mesure elle-même. Par exemple, des coûts ou des délais excessifs dans la délivrance d'un certificat sont des obstacles procéduraux associés à l'évaluation de la conformité du produit. Les contraintes liées à la mesure (certification) peuvent être résolues en révisant les droits à payer par les entreprises pour l'obtention du certificat et en diminuant les délais. Cette distinction permet de déterminer les actions à prendre pour résoudre les contraintes liées aux MNT.

Les résultats de l'enquête (figure 11) montrent que la majorité des obstacles relatifs aux MNT à l'exportation, aussi bien étrangères que domestiques, relève des procédures. La proportion d'obstacles procéduraux dépasse les 80 % pour les exigences techniques et les procédures douanières aussi bien à l'exportation qu'à l'importation. La tendance est différente pour les taxes et redevances aussi bien appliquées par les pays partenaires que par le Mali. Environ la moitié des obstacles liés à ces mesures sont réglementaires car les dispositions légales relatives à ces prélèvements sont perçues comme trop sévères par les entreprises. Elles recommandent que le montant des taxes et redevances soit revu à la baisse afin de réduire le coût à l'exportation.

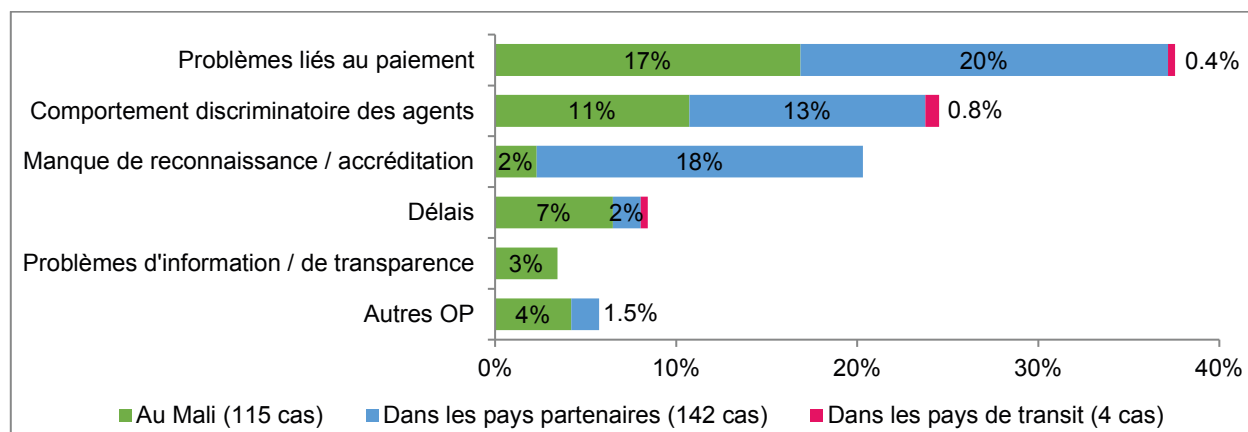
Mise à part le type d'obstacle, le lieu où sont rencontrés les obstacles est également déterminant afin de mieux identifier les actions qui nécessitent d'être mises en place pour les surmonter. Pour les mesures appliquées par les pays partenaires, la plupart des obstacles procéduraux sont rencontrés dans les agences étrangères.

En outre, 64 % des obstacles liés à l'évaluation de la conformité se déroulent à l'étranger où les entreprises se plaignent principalement du non reconnaissance des certificats SPS délivrés par le Mali. En revanche, en ce qui concerne les exigences techniques, les entreprises déplorent le manque de capacités techniques pour traiter les fruits au Mali. Environ trois-quarts des obstacles liés à cette mesure se trouvent donc au Mali.

En ce qui concerne les mesures à l'exportation (mesures nationales), la majorité des obstacles sont procéduraux dont la plupart est rencontrée au Mali. Il s'agit des obstacles liés à l'inspection et les formalités

douanières à l'exportation ainsi que les exigences techniques à l'exportation (figure 11). Les autorisations d'exportation délivrées par le Mali posent cependant problème du au manque de reconnaissance des documents par les pays partenaires (49 % des obstacles liés à cette mesure), notamment dans la CEDEAO.

Figure 12. Type d'obstacles procéduraux liés aux MNT contraignantes à l'exportation



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Le manque de reconnaissance des documents nationaux figure donc parmi les obstacles procéduraux le plus communs (figure 12). Il représente 20 % des contraintes à l'exportation (dont 18 % sont rencontrées dans les pays partenaires), derrière le comportement discriminatoire des agents lors de l'application des règlements (25 %) et les problèmes de paiement (38 %). Ces deux derniers obstacles sont à souligner puisque la proportion de ceux rencontrés dans les pays partenaires et ceux au Mali est globalement la même.

Cette tendance démontre qu'il existe une certaine réciprocity entre les obstacles rencontrés au Mali et dans les pays partenaires, en particulier dans la CEDEAO. Elles révèlent des problématiques régionales qui pourraient être résolues grâce des mesures mises en place à un niveau plus large. Aujourd'hui où la plupart des réglementations commerciales sont harmonisées au niveau de la CEDEAO et l'UEMOA, il convient de mettre en place un mécanisme pour améliorer la transparence des procédures dans l'ensemble des pays mais également un système de suivi et de contrôle de leur mise en application. Les analyses suivantes par type d'obstacle apporteront plus de détails sur cette tendance.

Mesures appliquées par les pays de transit et normes privées

Les MNT contraignantes appliquées par les pays de transit (2 %) et les normes privées (3 %) sont peu présentes à l'exportation. Quelques cas relevés concernent l'inspection physique des marchandises par les pays de transit mais surtout les exigences sur la qualité des produits imposées par les entreprises partenaires elles-mêmes, notamment dans l'UE. Ces dernières touchent en particulier les fruits exportés et occasionnent des frais supplémentaires considérables pour les exportateurs maliens.

Les obstacles observés dans les pays de transit sont essentiellement procéduraux. Il s'agit de problèmes liés au paiement, de comportement discriminatoire et de délais. C'est au Burkina Faso que les entreprises maliennes sont affectées par ces obstacles qui donnent souvent lieu à des paiements informels. En ce qui concerne les normes privées, elles sont associées aux problèmes de paiement (50 %), au manque de reconnaissance (25 %) et au comportement discriminatoire des agents (25 %). Pour ces mesures, les problèmes de paiement correspondent aux frais et charges exceptionnellement élevés que les entreprises doivent déboursier pour être en conformité avec la mesure.

Contraintes associées aux mesures appliquées par les pays partenaires

Exigences techniques et évaluation de la conformité

Exigences et certification SPS

Le Mali étant principalement un exportateur de produits agricoles, la question sanitaire et phytosanitaire est une problématique importante. Des produits tels que la mangue, les graines de sésame, le fonio exportés dans l'UE ou encore les bovins dans la sous-région doivent remplir plusieurs formalités telles que les restrictions sur l'utilisation de pesticides, ou en matière de production et d'élevage afin de franchir les frontières. La conformité à ces exigences doit être démontrée au moyen d'un certificat SPS délivré par les autorités maliennes compétentes pour chaque type de produit.

Les résultats de l'enquête révèlent que les exigences et certification SPS constituent une contrainte pour les exportateurs maliens, en particulier dans le secteur agricole (seuls deux cas ont été reportés pour le secteur manufacturier). Ces mesures représentent 39 % des cas de MNT contraignantes à l'exportation (tableau 5). Les entreprises se plaignent tout d'abord de la rigueur des réglementations SPS en vigueur dans les pays partenaires et auxquelles elles doivent se conformer. Selon elles, les exigences sont difficiles à appliquer compte tenu des moyens techniques et financiers très limités dont elles disposent. Environ 49% des obstacles liés aux mesures SPS sont donc d'ordre réglementaire (dans les pays partenaires, figure 13).

Tableau 5. Types de MNT contraignantes à l'exportation

Mesures étrangères		100 %
A.Exigences techniques	Exigences SPS	4 %
B.Évaluation de la conformité	Certification SPS	35 %
	Autre certification	1 %
	Inspection technique	6 %
	Traçabilité des produits	3 %
C.Inspection et autres formalités d'entrée	Inspection physique et contrôles	21 %
F.Taxes et redevances à l'importation	Redevances et taxes	14 %
O. Règles d'origine et certificat	Règles d'origine et certificat	16 %
Mesures domestiques		100 %
PA1. Exigences techniques à l'exportation	Inspection technique et certification	7 %
PA2.Formalités douanières à l'exportation	Inspection physique et autres contrôles	54 %
PC.Taxes et redevances à l'exportation	Taxes et redevances à l'exportation	21 %
PB.Autorisation d'exportation	Autorisation d'exportation	16 %
PZ.Autres mesures à l'exportation	Autres mesures à l'exportation	2 %
Autres		100%
Mesures appliquées par les pays de transit	Inspection physique et autres contrôles	20 %
	Taxes et redevances	20 %
Normes privées	Autre certification	60 %

Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

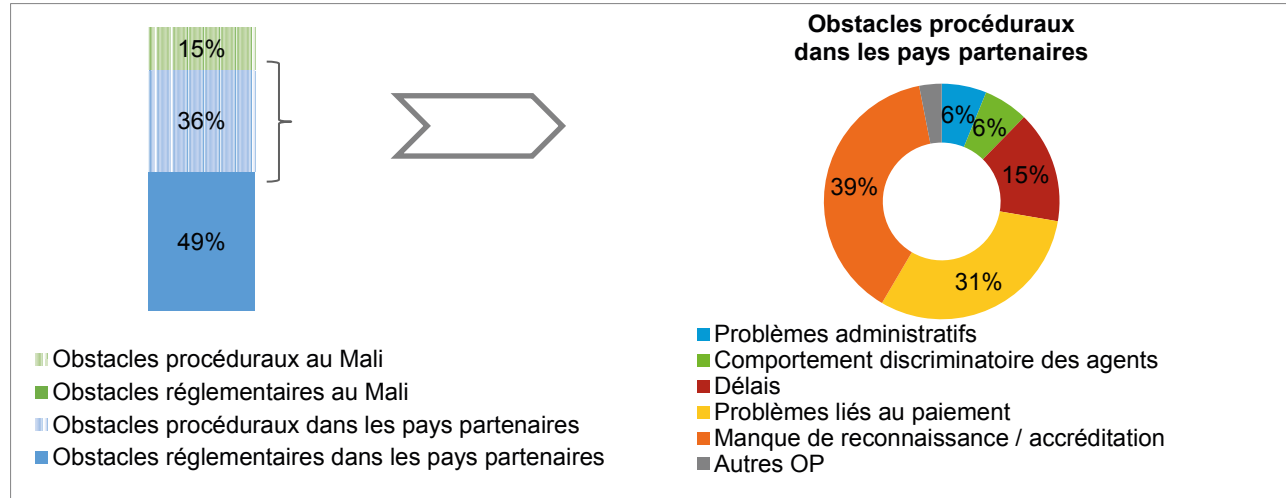
Beaucoup d'entreprises maliennes associent également cette rigueur au manque de reconnaissance des certificats SPS délivrés au Mali par le pays partenaire (39% des obstacles procéduraux dans les pays partenaires, liés aux exigences et certification SPS). Cela est particulièrement récurrent pour les exportations vers l'UE où les documents ne sont pas reconnus par les autorités. Les analyses et tests réalisés au Mali sont jugés peu fiables, d'autant plus que les produits exportés comme la mangue, sont très faiblement traités avant leur exportation.

Afin de respecter les réglementations européennes en vigueur, les entreprises doivent effectuer plusieurs contrôles et tests arrivées à destination et obtenir un nouveau certificat. L'obtention de nouveaux certificats dans les pays partenaires génère des coûts supplémentaires (31% des obstacles procéduraux) jugés trop élevés par les entreprises.

Le manque de reconnaissance des certificats ne concerne cependant pas que les produits exportés vers l'UE. Des exportateurs de bovins vers la Côte d'Ivoire et le Sénégal ont également déclaré faire face au

problème de reconnaissance des certificats sanitaires délivrés par le Mali. Arrivés à destination, les exportateurs maliens sont contraints d'établir de nouveaux certificats auprès des autorités nationales compétentes. Les consultations avec le secteur public malien ont révélé qu'il s'agit avant tout d'un manque de reconnaissance mutuelle des certificats entre les pays de la sous-région, plutôt que de mesures SPS strictes appliquées par le pays importateur.

Figure 13. Origine des obstacles liés aux exigences et certifications SPS



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Les normes SPS ont en effet été harmonisées dans la CEDEAO et l'UEMOA pour la majeure partie des produits agricoles et alimentaires échangés. Dans les faits, cette harmonisation n'est néanmoins pas effective car les documents échangés ne sont pas reconnus d'un pays à un autre.

Selon le secteur public, le manque de reconnaissance mutuelle est également dû à l'utilisation, par les entreprises elles-mêmes, de faux certificats SPS qui aggraverait le manque de confiance des autorités des pays partenaires aux documents établis au Mali.

Mise à part le manque de reconnaissance des certificats dans les pays partenaires, les entreprises exportatrices sont également confrontées à d'autres problèmes procéduraux au Mali, notamment la traduction des documents.

Cet obstacle touche en particulier les exportateurs vers les pays non francophones comme la Chine ou encore le Ghana. Les documents ne peuvent pas être délivrés en d'autres langues, ce qui contraint les entreprises à faire appel à des agences de traduction reconnues et déboursent des frais supplémentaires. Les problèmes de délais sont également fréquents lors de la délivrance des documents dans les agences maliennes. Les exportateurs de bovins tout comme ceux des fruits et autres aliments (miel, fonio, etc.) précisent que les délais sont de 3 à 5 jours, ce qui est jugé trop long. Enfin, le coût de la certification SPS est également mis en cause par les entreprises, en particulier celles qui exportent du bétail dans la sous-région. Certaines entreprises ont déclaré que ceux-ci ont quasiment triplé ces dernières années (de 2000 FCFA à 6000 FCFA).

« Nous sommes très souvent confrontés à des problèmes phytosanitaires car les mangues ne sont pas souvent ou très peu traitées au Mali. Une fois la marchandise en France, le certificat établi au Mali n'est pas reconnu. On paye 32 euros par palette pour la vérification et l'établissement d'un nouveau certificat. »

Un exportateur de mangue vers plusieurs pays européens

Encadré 1. Certification des produits au Mali

Au Mali, les exportateurs d'animaux vivants doivent obtenir un certificat sanitaire délivré par les directions régionales des services vétérinaires, après une procédure d'inspection technique effectuée par les agents. Cette procédure vise à vérifier si les normes SPS sont respectées, un contrôle également étendu aux produits et denrées d'origine animale pour lesquels un certificat de salubrité est délivré. Les certificats phytosanitaires sont associés aux exportations de végétaux. Ils sont obtenus sur demande auprès des directions régionales de l'agriculture après vérification de conformité du produit et du lieu de stockage par leurs agents. Le coût de ce certificat varie entre 1.500 FCFA et 10.000 FCFA selon le poids des colis.

La Loi malienne n° 92-013/AN-RM du 17 septembre 1992 institue le système national de normalisation et de contrôle de qualité. Les normes nationales sont adoptées par le Conseil national de normalisation

Le Conseil national de normalisation et de contrôle de qualité, instrument de proposition et de promotion du label Mali, est chargé d'adopter les projets de normes nationales qui sont actuellement identiques aux normes internationales, notamment le Codex alimentarius. La mise en œuvre de l'ensemble des projets de normes nationales est assurée par l'Agence nationale de normalisation (AMANORM). Plusieurs laboratoires sont habilités à effectuer les tests de qualité dont le Laboratoire national de Santé, le Laboratoire central vétérinaire et le Laboratoire sol-eau-plantes de Sotuba (LaboSEP). Toutefois, ces normes sont d'adoption facultative à l'exception de celles sur le sel iodé, l'enrichissement de la farine en vitamine A et le rejet des eaux usées pour raison de santé publique.

Source: mali.eRegulations.com.

Autres exigences techniques et évaluation de la conformité

Certaines marchandises maliennes, en l'occurrence les produits agricoles, ne sont pas admissibles dans les pays partenaires à cause des procédures d'inspection jugées trop rigoureuses ou administrativement lourdes. L'inspection technique supplémentaire est surtout due au manque de reconnaissance des certificats donnés par les autorités maliennes, d'où le poids des obstacles procéduraux dans les pays partenaires (38 %).

A titre d'exemple, malgré les vérifications techniques réalisées par la société BIVAC international sur la qualité du produit, un exportateur d'appareil de laboratoire indique qu'il est obligé de se soumettre aux mêmes vérifications par la société COTECNA au Burkina Faso. Un autre obstacle procédural lié à cette mesure est le problème de délai. Plusieurs exportateurs, notamment de mangues en France, estiment que le temps de contrôle et de vérification de leurs produits est trop long, souvent jusqu'à deux mois.

L'inspection technique est également considérée comme rigoureuse. Pour les exportateurs de mangues vers la France, une quantité importante de leurs produits (estimée à près de la moitié) est rejetée lors des inspections de qualité à la douane, ce qui représente une perte colossale. Ainsi, pour plus de la moitié (56 %), cette mesure est considérée comme contraignante en raison de sa rigueur et de la difficulté des entreprises à s'y conformer.

Les exigences en matière de traçabilité, elles constituent une contrainte réglementaire importante. Le Mali ne dispose pas effectivement de structure habilitée à fournir les codes-barres afin d'assurer la traçabilité des produits. En conséquence, certaines entreprises éprouvent des difficultés à exporter leurs produits vers des

« Quand les mangues sont arrivées en France, ils ont fait un contrôle phytosanitaire et lors du contrôle, ils ont détecté une pique de mouche et ils ont détruit toutes les mangues. »

Un exportateur de mangue vers la France

« Tous les produits qui entrent aux Etats-Unis doivent avoir un code-barre pour leur identification. Mon problème est que le Mali n'a pas de code-barre, du coup je n'arrive pas à exporter vers ce pays là. »

Un exportateur de datte sauvage vers les États-Unis

destinations comme les États-Unis ou la France. Parmi les entreprises enquêtées, cette mesure touche en particulier celles qui exportent des dattes et de la farine de céréales.

Les entreprises doivent également obtenir un certificat de qualité pour les produits agricoles (1 % des MNT appliquées par les pays partenaires), notamment la farine exportée aux États-Unis ou encore les mangues exportées en Europe. Les entreprises se plaignent du manque de reconnaissance de leurs certificats dans les pays partenaires. Un exportateur de mangue affirme que les entreprises clientes ont rejeté environ 600 à 800 kg de marchandises dû au non fiabilité des certificats de qualité obtenus au Mali.

Inspection et autres formalités d'entrée

L'inspection et les contrôles aux frontières sont imposés par les pays partenaires en vue de vérifier notamment que les produits entrant sur leur territoire sont conformes aux documents présentés par l'exportateur. Ils représentent 21 % des MNT étrangères contraignantes et affectent tous les produits maliens exportés, particulièrement vers les pays de la sous-région. Il s'agit notamment des tissus (bazins), des produits en bois et des produits artisanaux ainsi que des graines de sésame vendus au Niger, au Sénégal et au Ghana.

Ces mesures constituent un défi majeur pour les exportateurs maliens en raison du manque de clarté et de cohérence dans les procédures auxquelles les entreprises

doivent se conformer. Non seulement les points de contrôle sont trop nombreux, mais aussi des paiements informels sont systématiquement exigés et de manière arbitraire par les agents (figure 14).

Pour justifier ces paiements, les douaniers évoquent différents motifs comme des documents incomplets (manque de reconnaissance des documents, figure 14) ou des frais de contrôle obligatoires. Les entreprises maliennes déclarent rencontrer ces obstacles dans tous les pays membres de la CEDEAO vers lesquels ils exportent.

Les réglementations à l'exportation et importation dans l'UEMOA et la CEDEAO sont pourtant bien connues par la plupart des entreprises enquêtées. Celles-ci ont confirmé qu'il n'existe nulle part dans les textes de loi une obligation de paiement de frais dû à des documents incomplets. De même, aucune disposition ne contraint les entreprises de payer des « droits » à chaque poste de contrôle à l'étranger, quel qu'en soit le motif. Les agents sont pourtant assez stricts lors des contrôles et appliquent arbitrairement des procédures qui s'opposent aux textes notamment sur la libre circulation des personnes et des marchandises dans la sous-région.

Ces situations révèlent l'urgence de mettre en place des mécanismes de gestion et de surveillance efficaces des procédures de contrôle des marchandises dans la sous-région UEMOA et CEDEAO. Les contraintes induites par ces procédures ont un effet majeur sur le commerce intra-régional. Certaines entreprises enquêtées ont en effet affirmé que les coûts de ces contrôles (du aux délais d'attente et des frais à payer) pèsent fortement sur leur revenu d'exportation.

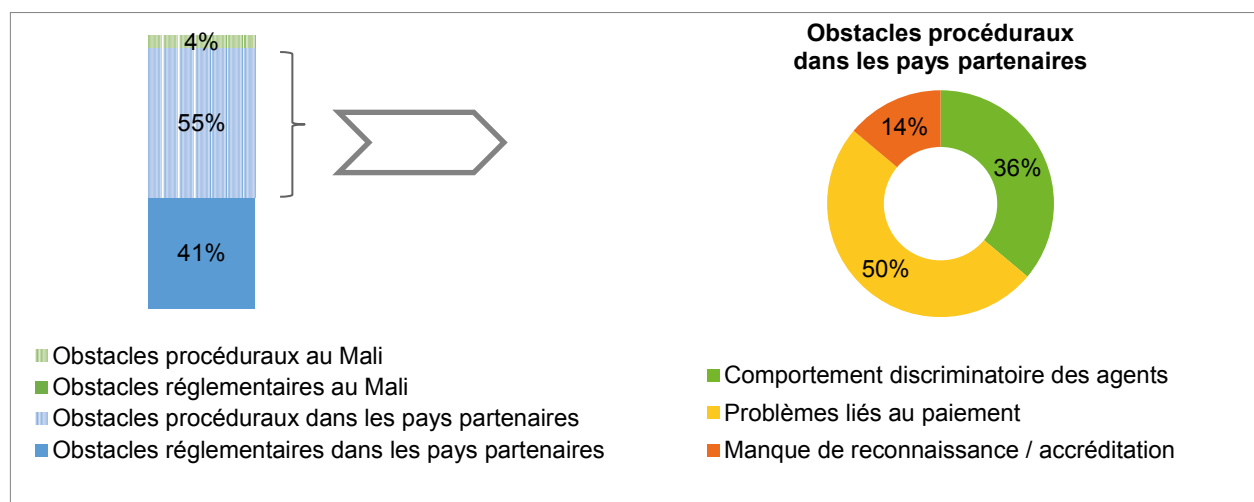
De plus, ils sont généralement imprévisibles tant sur leur montant que sur leur nombre car il est très difficile d'estimer, lors d'un seul transport, le nombre de postes de contrôle par lesquels les marchandises doivent passer. Les inspections et contrôles sont en effet effectués non seulement par la douane des pays partenaires, mais également par d'autres agents publics présents sur le trajet.

Un exportateur de produits en bois a révélé devoir payer jusqu'à 200 000 FCFA aux agents des douanes des pays partenaires. Ce montant est exigé comme étant un « droit de passage » obligatoire car les documents à l'exportation sont incomplets. D'autres entreprises ont indiqué payer 3000 à 5000 FCFA lors des contrôles effectués sur leur trajet par la gendarmerie du pays partenaire.

« Tous nos problèmes concernent le pays partenaire. À chaque poste de contrôle, on est obligé de payer 1000 FCFA. Ces 1000 francs sont liés au contrôle même si tu as tous les documents au complet pour l'exportation. C'est la même chose dans tous les pays de la CEDEAO. »

Une entreprise d'exportation de coton écriu bio dans plusieurs pays de la CEDEAO

Figure 14. Origine des obstacles liés à l'inspection et autres formalités douanières à l'importation



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Taxes et redevances à l'importation

Cette catégorie de mesures regroupe les surtaxes douanières et les frais de service perçus par les pays partenaires sur les produits maliens entrant sur leur territoire. Elle représente 14 % des cas de MNT étrangères contraignantes et affecte presque exclusivement les entreprises qui exportent vers les pays membres de la CEDEAO, notamment le Niger et le Sénégal.

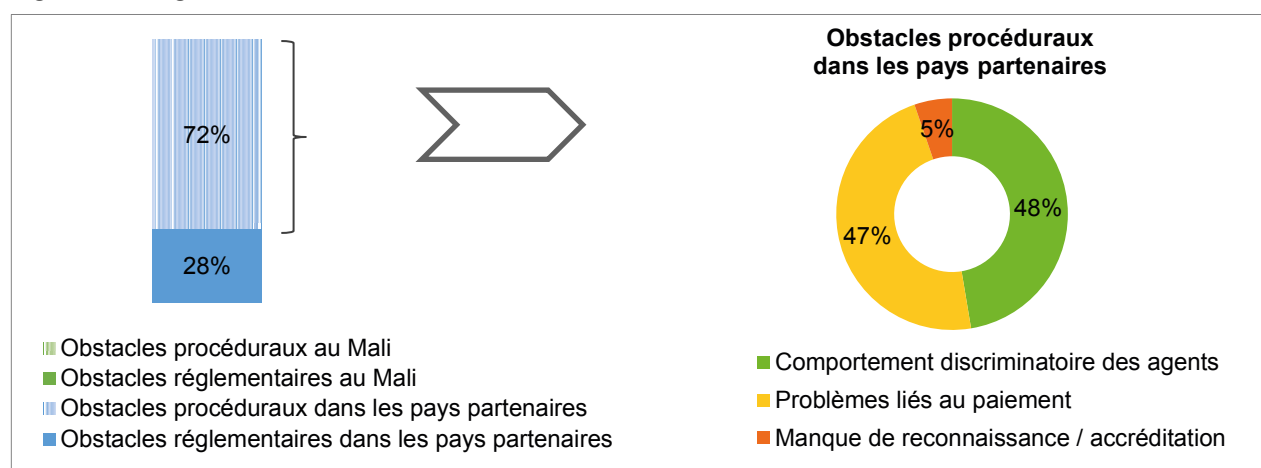
Les entreprises se plaignent des procédures d'évaluation des marchandises par les douanes de ces pays partenaires. Elles affirment que les procédures sont trop floues et que les taux appliqués par les douanes sont déterminés arbitrairement (48 % des obstacles procéduraux à l'étranger, figure 15). La surévaluation des produits comme le bazin et certains bijoux entraîne une augmentation significative du montant des taxes que les entreprises doivent s'acquitter.

Un exportateur de tissus vers le Niger a rapporté avoir payé une taxe de 400 000 FCFA sur un lot de produits dont la valeur était inférieure à 300 000 FCFA. Un autre exportateur a signalé des écarts qui peuvent exister entre le frais de douane réellement déboursés et le montant mentionné sur la quittance de paiement.

Au Sénégal, les entreprises déclarent rencontrer d'autres types de contraintes notamment le paiement de frais d'inspection « obligatoire » afin d'accélérer les procédures de dédouanement des marchandises, sans que l'entreprise ne reçoive une preuve officielle de son paiement (47 % des obstacles). Ces prélèvements sont fréquents en ce qui concerne des produits sensibles comme les animaux vivants exportés. Les frais sont généralement compris entre 15 000 et 30 000 FCFA.

Aussi, les réglementations commerciales en vigueur au sein de l'UEMOA et de la CEDEAO en matière de taxes ne sont pas toujours appliquées au niveau des douanes, notamment au Sénégal. En effet, les agents n'appliquent pas les droits d'exonération auxquels les entreprises, notamment les exportateurs de vêtements, détenant une carte professionnelle peuvent bénéficier. Ces exonérations peuvent pourtant aller jusqu'à 50 % du montant de la taxe. Ainsi, les exportateurs sont contraints de payer 100 % des droits sans que le paiement fasse l'objet d'une quittance délivrée par les autorités compétentes.

Figure 15. Origine des obstacles liés aux taxes et redevances



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Ces obstacles révèlent un manque de transparence dans l'application des dispositions communautaires en matière de taxation. Certains artisans enquêtés déclarent que leurs produits sont frappés par des taux normalement applicables à des produits issus de l'industrie.

D'autres entreprises affirment que la valeur de base pour la détermination des droits à payer n'est pas celle qui figure sur la facture. Des mesures visant à clarifier ces points méritent donc d'être adoptées et largement communiquées afin de lever les incompréhensions sur les taux et valeurs appliquées.

Enfin, de telles mesures doivent être accompagnées d'un système de contrôle au niveau des douanes afin de garantir que les procédures appliquées soient conformes aux règlements en vigueur. La majorité des entreprises ayant rencontré des obstacles concernant les taxes et redevances ont souligné l'utilité de ce système de vérification.

Règle d'origine et certificat

Les règles d'origine définissent les conditions pour qu'un produit bénéficie d'une préférence tarifaire dans le cadre d'un accord commercial régional ou multilatéral. Ces conditions ont trait par exemple à l'origine des matières et éléments qui le composent ou encore à leur degré de transformation dans le pays d'origine. L'origine d'une marchandise est démontrée au moyen d'un certificat délivré dans le pays d'origine. Cette mesure représente 16 % des réglementations étrangères qui touchent les produits exportés par le Mali. Les entreprises déplorent cependant plus d'obstacles liés au certificat qu'à la règle d'origine elle-même.

Les certificats d'origine délivrés au Mali par l'Agence de promotion des exportations (APEX) et les directions régionales du commerce et de la concurrence ne sont pas reconnus dans la plupart des pays partenaires (32 % des obstacles liés à cette mesure, figure 16). Arrivées à destination, les entreprises doivent généralement demander un autre certificat d'origine ce qui entraîne des retards dans la livraison des produits. Les produits exportés en Chine et en Inde en sont particulièrement touchés. L'un des principaux motifs de rejet des certificats est leur manque de reconnaissance et de fiabilité.

À titre d'exemple, un exportateur au Mali déclare que des entreprises opérant dans un autre pays peuvent obtenir un certificat d'origine délivré par le Mali, ce qui leur permet de bénéficier des mêmes avantages commerciaux dans le pays importateur. Il s'agit en l'occurrence des exonérations octroyées par la Chine aux entreprises maliennes. Cette situation a eu des répercussions sur la reconnaissance des certificats d'origine maliens par les douanes chinoises. Aussi, dans certains cas, notamment dans les pays membres de la

« Le sésame est un produit d'origine sahelienne. La CEDEAO a mis en place une convention qui permet d'exporter ce type de produit sans payer de taxe, en présentant une carte CEDEAO. Arrivé au Sénégal, je suis néanmoins contraint de payer une taxe. »

Un exportateur de sésame et de tamarin vers le Sénégal

CEDEAO, les certificats d'origine sont systématiquement refusés pour encourager les paiements informels (13 % des obstacles).

Le Sénégal est la destination où les opérateurs maliens rencontrent le plus de contraintes relatives aux certificats d'origine. En effet, selon les entreprises, même si les agents sénégalais reconnaissent le certificat d'origine délivré au Mali, ils refusent généralement d'appliquer la règle d'origine et d'exonérer les produits qui peuvent en bénéficier.

Ce manque de reconnaissance des certificats n'est cependant pas qu'un problème dans les pays partenaires. Certains exportateurs ont rapporté que leur document est souvent rejeté par les agents douaniers locaux pour motif de document falsifié ou incomplet.

D'autres ont également soulevé des problèmes de délais d'obtention du certificat trop longs et le manque récurrent de formulaires à remplir au niveau des agences concernées (délais et problèmes administratifs, figure 16).

Les exportateurs soulignent que l'octroi d'un certificat d'origine ne devrait pas dépasser les 24 heures qui suivent la demande, mais dans certains cas ce délai peut aller jusqu'à 3 jours. Ces retards conduisent à des coûts supplémentaires, notamment d'entreposage, conséquents pour les exportateurs (13 % des obstacles, figure 15).

« Lors de la sortie de mes céréales, j'ai tous mes documents au complet : le certificat d'origine, certificat phytosanitaire et une carte CEDEAO permettant à tous les exportateurs des produits d'origine sahélo-saharienne d'exporter sans payer de taxe dans la zone CEDEAO. Seuls le Sénégal et le Mali ne respectent pas cette convention. Je paye malgré cette convention. »

Un exportateur de fonio précuit vers le Sénégal

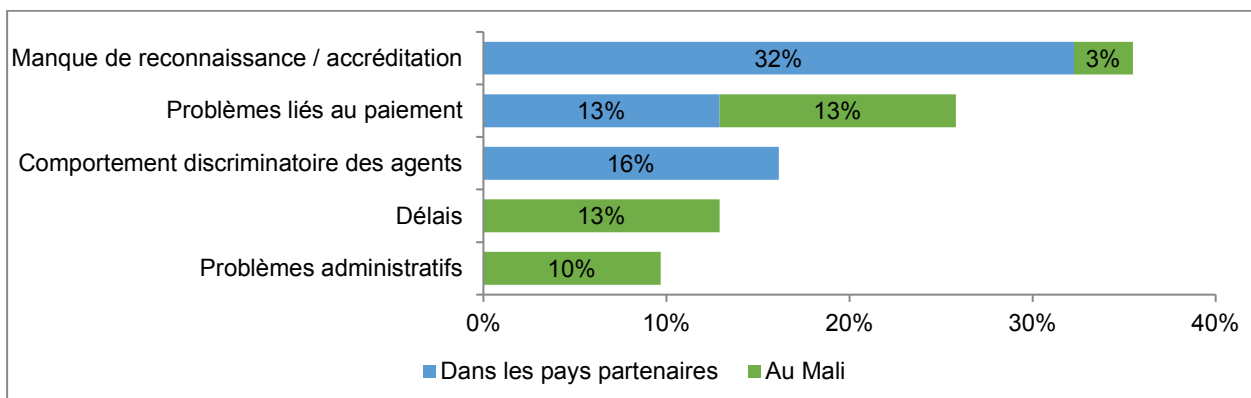
Encadré 2. Certificat d'origine de la CEDEAO

Le schéma de libéralisation des échanges (SLE) de la CEDEAO est le mécanisme qui permet d'assurer la libre circulation des marchandises sans paiement des droits de douanes et des taxes à l'importation. Les règles d'origine qui déterminent les conditions d'admissibilité d'un produit au SLE de la CEDEAO sont définies le Protocole A/P1/1/03 de la CEDEAO en date du 31 janvier 2003. Ce protocole admet d'office au SLE les produits de l'agriculture et de l'élevage ainsi que les articles faits à la main. Un certificat d'origine, basé sur le degré de transformation des produits, est nécessaire pour les marchandises industrielles.

L'obtention du certificat d'origine au Mali implique plusieurs structures publiques dont la Chambre de Commerce et d'Industrie du Mali (CCIM), la Direction Nationale du Commerce et de la Concurrence (DNCC), Agence pour la Promotion des Exportations (APEX) et la Direction Nationale des Industries (DNI).

Source: Examen des politiques commerciales (2010) et autres.

Figure 16. Type d'obstacles procéduraux liés aux règles d'origine et certificats



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Normes privées

Pour ce qui est de la certification pour normes privées, le manque de reconnaissance découle de l'absence d'infrastructure nationale apte à délivrer des certificats internationaux notamment. Une entreprise déclare avoir été contraint de recourir à des experts burkinabés et de prendre en charge leurs frais de déplacement et de séjour au Mali, pour obtenir une certification privée ECOCERT.

Contraintes associées aux mesures appliquées par le Mali

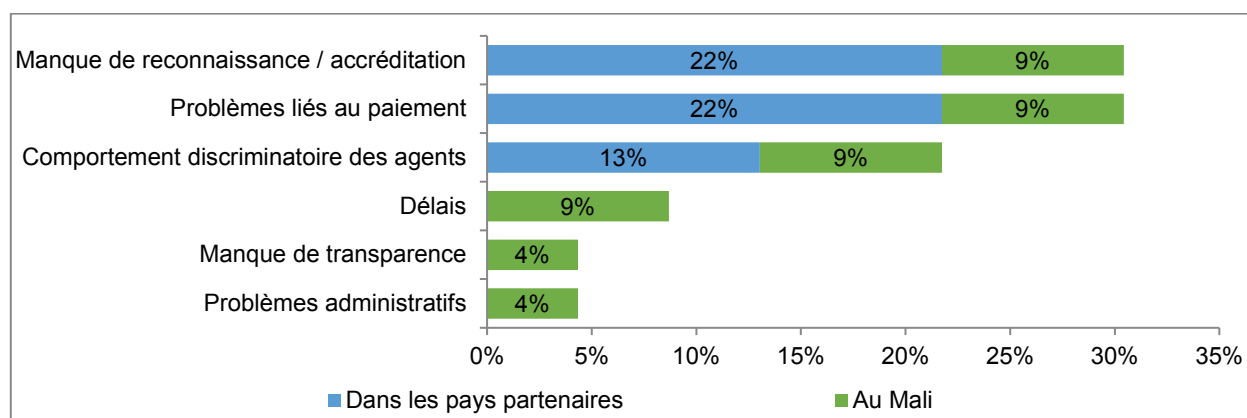
Autorisation et intention d'exportation

Les procédures d'intention et d'autorisation à l'exportation représentent 16 % des mesures nationales contraignantes. Les entreprises doivent obtenir une intention d'exportation délivrée par la Direction nationale du commerce et de la concurrence (DNCC) avant d'entamer une procédure d'exportation. Dans le cas de certains produits comme les statuettes en bois ou les tissus de coton (bazins), une autorisation d'exportation est également délivrée par le Ministère de l'Artisanat et du Tourisme.

Ces documents obligatoires à l'exportation ne sont pas toujours reconnus et sont systématiquement rejetés par les autorités douanières des pays partenaires, notamment au sein de la CEDEAO et dans certains pays africains (tels que le Tchad et le Congo). Le manque de reconnaissance par les agents des pays partenaires ainsi que le comportement discriminatoire représentent respectivement 22 % et 13 % des obstacles relatifs à cette mesure (figure 17).

Cette situation est la même au Mali, lorsque les entreprises doivent présenter leurs documents aux autorités douanières nationales. Les documents ne sont pas reconnus ou sont jugés « incomplets » par les douaniers sans que leur argument soit clairement étayé par des textes officiels, ce qui engendre indirectement des paiements informels pour faire avancer les procédures.

Figure 17. Type d'obstacles procéduraux liés à l'intention et autorisation d'exportation



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Par ailleurs, le délai réel d'obtention de l'intention d'exportation (généralement de trois jours à une semaine) est souvent trop long. L'absence d'information et de transparence sur le droit que les entreprises doivent s'acquitter afin d'obtenir le document³² pèse également sur les entreprises (4 % des obstacles).

Inspection physique et contrôles aux frontières

Ils représentent plus de la moitié (54 %) des mesures contraignantes auxquelles les opérateurs font face, quels que soient le produit (agricole ou manufacturé) et la destination. Les contraintes rencontrées par les

³² Officiellement, l'intention d'exportation n'est pas payante. Les entreprises doivent s'acquitter des frais liés aux consommables dont le coût actuel est de 1.500 FCFA. Cependant, un exportateur de bovins déclare qu'il paye 22.000 FCFA pour avoir son intention et il ne reçoit pas de quittance justificative.

entreprises ont plusieurs similiratés avec celles liées aux formalités douanières dans les pays partenaires. Des paiements informels injustifiés à chaque poste de contrôle douanier sont fréquents même si les documents présentés par les entreprises sont complets. Ces paiements peuvent atteindre jusqu'à 25 000 FCFA par poste pour certains produits agricoles. Les agents de la douane malienne soutiennent en général que les documents sont faux ou insuffisants. Ainsi, pour accélérer la vérification du contrôle de leurs produits, les exportateurs ont recours à des pots-de-vin.

Les exportateurs de produits en bois font surtout face à des problèmes liés aux contrôles des agents des Eaux et Forêts. Les pots-de-vin sont en effet systématiques car les documents sont souvent jugés incomplets, et faute desquels les marchandises sont bloquées.

Ces agents peuvent également demander à des entreprises des documents qui ne leur sont pas applicables, notamment une autorisation (ou un certificat) pour la coupe du bois. Ainsi, ils obligent les exportateurs à payer des montants pouvant atteindre 100 000 FCFA.

Par ailleurs, le nombre élevé des postes de contrôle au Mali alourdissent davantage les procédures des entreprises. La directive n° 08/20005/CM/UEMOA relative à la réduction des points de contrôles sur les axes routiers inter-états de l'UEMOA limite pourtant les postes de contrôle à trois pour les transits inter-états. En réalité, le nombre de postes de contrôles dépasse largement cette limite. Cette situation a également été révélée dans les rapports de l'Observatoire des pratiques anormales (OPA) de l'UEMOA.

« Lors de l'exportation de nos produits dans la sous région, les douaniers nous fatiguent avec les contrôles. À chaque poste, je paie 10 000 FCFA à 15 000 FCFA pour contourner le contrôle et pour traverser rapidement la frontière, même si je remplis les conditions exigées par la loi, c'est-à-dire avoir les documents administratifs nécessaires. La douane m'oblige toujours à payer des pots-de-vin ».

Un exportateur de statuette en bronze vers plusieurs pays de la CEDEAO.

Encadré 3. Procédure d'inspection avant expédition au Mali

Le Programme de Vérification des Importations (PVI) du Mali est géré par la société BIVAC International depuis 2007. Dans ce cadre, cette société conduit des programmes de vérification de conformité pour s'assurer que les importations respectent bien certaines normes nationales spécifiques. Le PVI s'applique aux importations dont la valeur f.a.b est supérieure ou égale à 3 millions de FCFA et qui n'en sont pas exonérées par arrêté. Minus de leurs intentions d'importation, les entreprises s'adressent à BIVAC international pour la vérification de leurs produits. Suite à l'inspection des produits, BIVAC international émet une attestation de vérification (ou « un avis de refus d'attestation ») que les importateurs joignent à leurs dossiers pour la déclaration en douane. La contribution des importateurs au PVI est de 0,75% de la valeur f.a.b, que leurs produits soient soumis ou pas au PVI. Sauf en cas de dispense, les produits à l'exportation sont également vérifiés par la société BIVAC International.

Source: Examen des politiques commerciales (2010).

Taxes et redevances à l'exportation

Les difficultés face aux taxes et redevances à l'exportation concernent la redevance sur les produits forestiers. Les exportateurs se plaignent du manque de transparence dans l'application de la loi par les agents des Eaux et Forêts et par certains douaniers. Cette dernière stipule que des produits comme le bois sont taxés à 25 FCFA par kilo exporté.

Cependant, les entreprises affirment que les agents appliquent ce prélèvement sur un bon nombre de produits en dehors du bois, tels que la gomme arabique et la noix de karité. Les entreprises ont pourtant reporté que la loi a été abrogée mais qu'elle est toujours mise en œuvre par certains agents. Afin d'éviter de payer une somme qui peut atteindre des millions de Franc CFA, les exportateurs versent des pots-de-vin allant de 50 à 100 mille Franc CFA.

Le problème des taxes et redevances à l'exportation au Mali est donc essentiellement procédural. Les discussions avec les responsables des institutions ont souligné qu'aucune taxe à l'exportation n'est appliquée sur les produits, mais que celles-ci sont appliquées de facto par les agents. Ce manque de transparence, mais également de contrôle et de surveillance pénalise fortement les exportateurs quel que soit leur secteur.

Encadré 4. Taxation des exportations au Mali

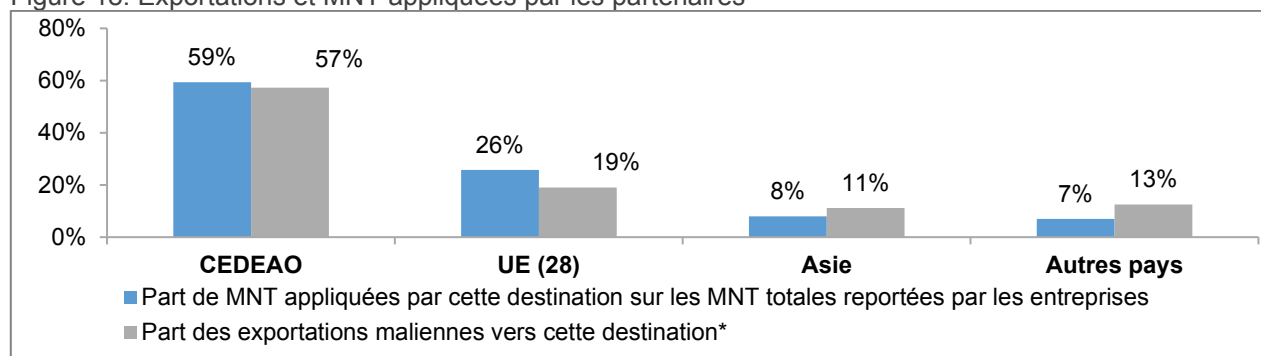
D'une manière générale, les exportations sont exonérées des droits de douane au Mali. Toutefois, la production de l'or et du coton, qui est exportée pour l'essentiel, est sujette à une imposition de 3% ad valorem au titre de l'impôt spécial sur certains produits (ISCP). En outre, l'article 20 du Décret N° 00-505-/P-RM du 26 octobre 2000, qui régit les opérations commerciales internationales du Mali, stipule que le ministre chargé des Finances pour des raisons économiques, après avis conforme du ministre chargé du Commerce, peut soumettre certains produits au paiement des droits et taxes à l'exportation.

Source: Examen des politiques commerciales (2010) ; Décret N° 00-505-/P-RM du 26 octobre 2000.

La CEDEAO, principale destination contraignante pour le commerce malien

La CEDEAO constitue le principal marché pour les produits maliens et reçoit 57 % des exportations (figure 18). Elle est également la région où ces dernières rencontrent le plus de problèmes relatifs aux MNT. En effet, la proportion de MNT contraignantes appliquées par cette destination sur le total des cas rapportés est supérieure à sa part dans le commerce malien. Sur l'ensemble des MNT contraignantes auxquelles les exportateurs maliens sont confrontés à l'étranger, 59 % sont appliquées par un pays membre de la CEDEAO, une proportion bien supérieure à celle enregistrée dans les autres régions (26 % pour l'UE et 8 % pour l'Asie).

Figure 18. Exportations et MNT appliquées par les partenaires

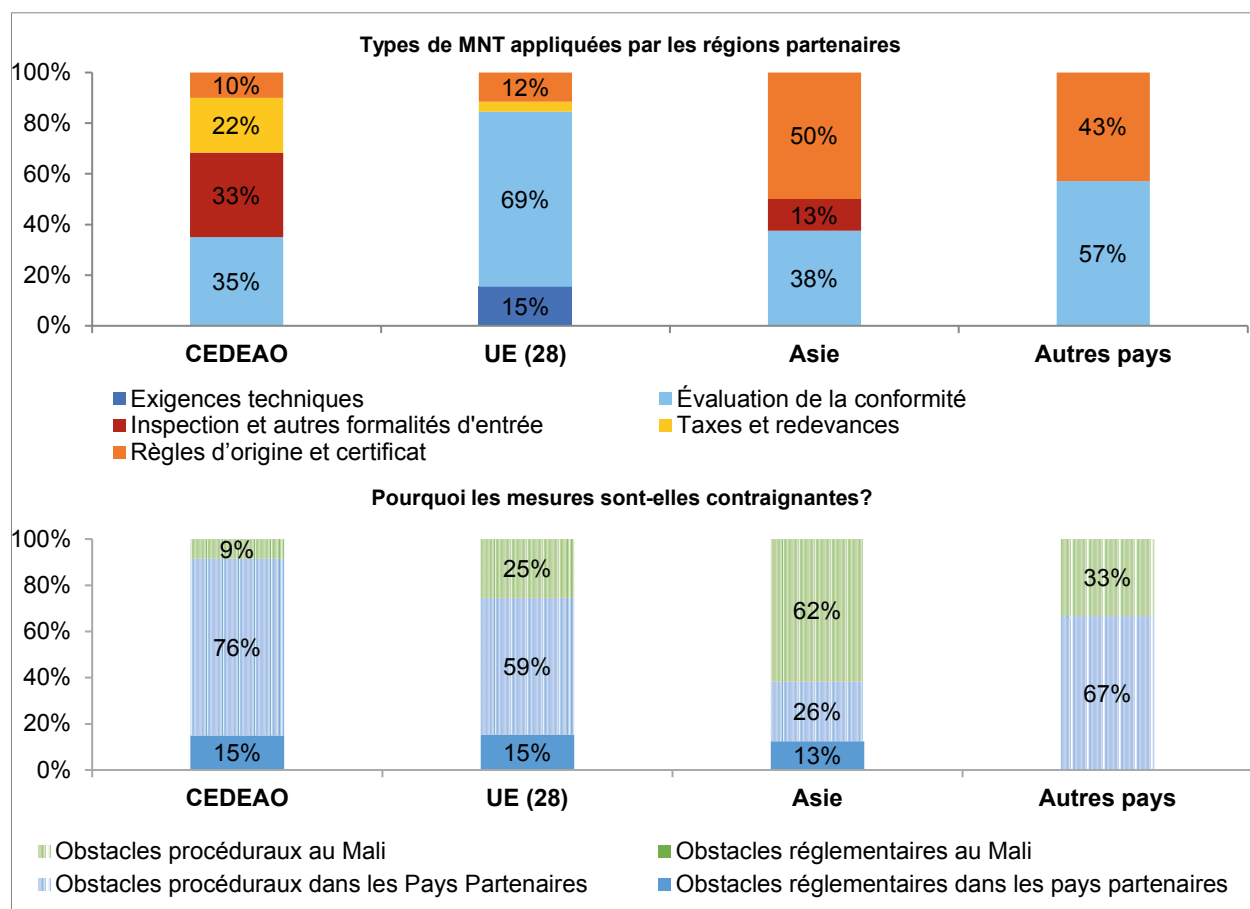


Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

La certification (35 %) et l'inspection et autres formalités d'entrée (33 %) sont les principales MNT contraignantes appliquées par les pays membres de la CEDEAO (figure 19), devant les taxes et frais d'inspection prélevés aux frontières (22 %). Les données montrent que 76 % de contraintes liées à ces mesures sont dues à des obstacles procéduraux dans la CEDEAO, et non au Mali.

Le manque de reconnaissance des certificats SPS délivrés au Mali ainsi que les procédures floues d'inspection et de prélèvement à l'importation sont les principaux problèmes des entreprises. Les délais, paiements informels ainsi que le comportement discriminatoire des entreprises sont les obstacles les plus liés à ces mesures. Plus des trois-quarts (76 %) des obstacles liés à ces mesures sont donc principalement rencontrés par les entreprises dans les agences des pays partenaires (76 %).

Figure 19. Type de contraintes par destination à l'exportation



Source: enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

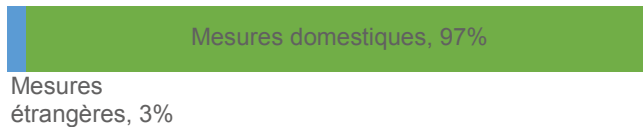
Pour comparaison, les importations en provenance de la CEDEAO sont également confrontées aux mêmes obstacles au Mali. Les inspections et contrôles aux frontières appliqués par les agences maliennes sont peu transparents et les paiements informels sont fréquents.

Ainsi, malgré le partage d'un espace économique commun, les obstacles commerciaux demeurent entre les pays membres de la CEDEAO contrairement aux objectifs et directives de la commission de cette communauté. Cela reflète les limites de la coopération économique en Afrique de l'Ouest et les progrès à réaliser.

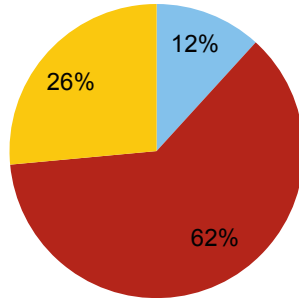
MNT contraignantes à l'importation

Figure 20. MNT à l'importation et origine des obstacles

Quelles mesures sont contraignantes à l'importation ?

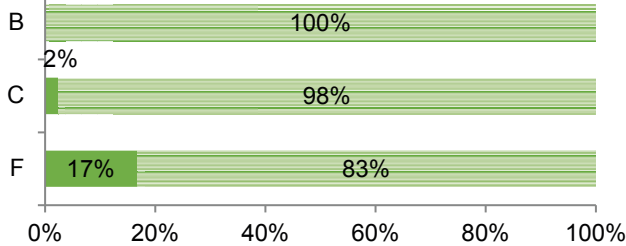


Types de MNT appliquées par le Mali



- B. Évaluation de la conformité
- C. Inspection et autres formalités d'entrée
- F. Taxes et redevances

Pourquoi les mesures sont-elles contraignantes ?



- Obstacles réglementaires dans les pays partenaires
- Obstacles réglementaires au Mali
- Obstacles procéduraux dans les pays partenaires
- Obstacles procéduraux au Mali

Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Les entreprises importatrices maliennes sont moins confrontées à des obstacles au commerce que les exportateurs. Le taux d'importateurs affectés est de seulement 28 % comparé à 65 % pour les exportateurs (tableau 2). La quasi-totalité (97 %) des mesures contraignantes sont appliquées par le Mali et le reste (3%) par les pays partenaires (figure 20).

Plus de 60% des cas de MNT contraignantes à l'importation concernent l'inspection des marchandises et les formalités d'entrée (figure 20), devant les taxes et redevances à l'importation (26 %) et l'évaluation de la conformité des produits (12 %). L'inspection et les autres formalités d'entrée incluent l'inspection physique et les contrôles notamment par les douanes maliennes (35 %, tableau 6) ainsi que les procédures d'obtention d'une intention d'importation (26 %).

Elles touchent une large palette de produits importés (agricoles et manufacturés) et créent des difficultés aux entreprises en raison des problèmes procéduraux, notamment des paiements informels et des délais dans les procédures. A cela s'ajoutent quelques contraintes administratives et problèmes de comportement discriminatoire des agents.

La majorité des mesures touchant les importations sont contraignantes dû aux obstacles procéduraux, particulièrement pour les taxes et redevances qui incluent les procédures d'évaluation en douane (12 %) et les surtaxes douanières (9 %) perçues sur les produits entrant sur le territoire malien. Dans la majorité des cas, les entreprises réclament plus de transparence dans l'application des procédures.

Tableau 6. Types de MNT contraignantes à l'importation

Mesures domestiques		100 %
B. Évaluation de la conformité	Exigences en matière d'essai	6 %
	Certification du produit	6 %
C. Inspection et autres formalités d'entrée	Inspection physique et contrôles	35 %
	Obtention d'une intention d'importation	26 %
F. Taxes et redevances	Surtaxes douanières	9 %
	Droits de douane pour inspection, prise en charge et services	3 %
	Taxes et impositions intérieures	3 %
	Evaluation en douane	12 %

Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Analyse et certification des produits importés

L'évaluation de la conformité des produits importés (12 % des cas de MNT contraignantes) par les autorités nationales affectent exclusivement les entreprises importatrices de produits agricoles. Les produits acheminés par voie terrestre notamment les fruits et légumes en provenance du Maroc et d'Afrique du Sud, sont particulièrement touchés.

Un certificat sanitaire est généralement délivré au premier poste de contrôle au Mali quand la marchandise franchit la frontière. Ce certificat devrait garantir que les produits sont conformes aux normes en vigueur au Mali et permettre aux marchandises d'arriver à destination. Cependant, le certificat sanitaire est refusé par les agents des autres postes de contrôle situés sur la route menant à Bamako afin d'encourager les paiements informels.

« Nous amenons nos pommes fraîches du Maroc en voiture. Arriver à Niono (Mali), nos produits sont analysés pour voir si on peut les consommer. Faute de laboratoire à Niono, ils amènent les échantillons à Bamako pour les analyser ; et ça prend trop de temps (3 à 4 jours). Pour éviter que nos produits se gâtent, nous sommes obligés de payer des pots-de-vin. »

Un importateur de pommes fraîches en provenance du Maroc et d'Afrique du Sud

Aussi, les importateurs sont surtout affectés par l'absence de laboratoires permettant de réaliser les tests de conformité des produits à la frontière malienne. Ainsi, les produits sont envoyés à Bamako pour être analysés ce qui entraîne des retards allant de 3 à 4 jours. Pour éviter des pertes substantielles, les importateurs ont déclaré avoir eu recours à des paiements informels afin d'accélérer les procédures.

Inspection physique et contrôles

L'inspection physique et les contrôles sont des procédures courantes qui affectent les entreprises importatrices au Mali, et constituent la principale contrainte énumérée (35 % des cas). Ces mesures regroupent l'inspection avant expédition et la vérification des documents d'importation. La majorité des produits agricoles et manufacturés maliens en sont touchés à l'exemple des fruits et légumes et des boissons.

En premier lieu, ces mesures affectent les entreprises importatrices en raison du délai trop long d'inspection physique des marchandises mais aussi du nombre trop élevé de postes de contrôle. En effet, selon certaines entreprises, l'inspection réalisée par la société BIVAC prend une à deux semaines. Pour d'autres entreprises, le nombre de postes de contrôles est élevé et les coûts sont importants en particulier lorsqu'elles doivent recourir

« Le problème que j'ai, c'est avec la douane du Mali. Arriver à Kati, l'inspection de la marchandise prend beaucoup de temps (7 à 15 jours). Nos produits se gâtent avec la chaleur. Il n'y a pas de salle frigorifique à la douane et souvent on perd plus de 6.000.000 FCFA. On nous demande de payer des pots-de-vin pour que l'inspection puisse être faite rapidement ».

Un importateur de pommes fraîches en provenance de l'Espagne

systématiquement à des paiements informels pour faire passer leurs marchandises. Ces paiements informels sont exigés peu importe que les documents présentés soient complets ou pas.

Enfin, les entreprises jugent difficile et trop lente la procédure d'octroi de l'intention d'importation à la DNCC. Pour avoir rapidement ce document, il leur faut payer des pots-de-vin.

Surtaxes douanières à l'importation

Les surtaxes douanières appliquées par le Mali représentent 26% des contraintes évoquées et affectent principalement les produits manufacturés importés. Les montants à payer sont généralement trop élevés dû à la surévaluation du prix des marchandises. Généralement les entreprises affirment que les montants qu'ils ont effectivement payés sont supérieurs à ceux inscrits sur les quittances de paiement.

Le manque d'information et de transparence sur le montant exact des surtaxes à payer est également à l'origine des contraintes auxquelles font face les entreprises. En effet, elles affirment ne pas avoir ni l'expertise ni la connaissance nécessaire pour évaluer si le taux appliqué par les douaniers correspond au taux officiel.

« En important mes produits au Mali, la douane malienne me surtaxe d'un montant qui tourne entre 150.000 à 400.000 FCFA, tout dépend de la quantité importée. Les agents de la douane mentionnent sur le reçu un montant inférieur au montant que je donne. Souvent, je ne reçois même pas de reçu de leur part ».

Un importateur de machines en provenance de la Chine et l'Europe

Enfin, les entreprises importatrices de produits non soumis à la surtaxe douanière, comme les arômes de jus, éprouvent des difficultés à avoir les documents nécessaires pour bénéficier de cette exonération. La procédure peut en effet prendre jusqu'à un mois. Ainsi, pour l'accélérer (c.à.d. avoir les documents en 2 ou 3 jours), les entreprises ont souvent recours aux paiements informels.

Agences impliquées dans les obstacles à l'exportation et à l'importation

Le tableau 7 ci-dessous récapitule les différentes agences impliquées dans les obstacles procéduraux à l'exportation des produits maliens. La majorité des agences impliquées sont dans les pays membres de la CEDEAO. Il s'agit généralement, des services douaniers de ces pays notamment du Sénégal, du Burkina Faso et de la Côte d'Ivoire. Selon les exportateurs, ces derniers ne reconnaissent pas toujours les documents d'exportation délivrés par les autorités maliennes, notamment les certificats sanitaires et phytosanitaire, l'intention d'exportation ou encore le certificat d'origine.

Dans le premier cas, les agents de la douane de pays membres de la CEDEAO exigent que les entreprises renouvellent leur demande de certificats auprès des agences nationales compétentes, ou des paiements informels. Cela a un effet non négligeable sur les délais de livraison des produits et donc sur les coûts. Globalement, les résultats montrent que la douane du Sénégal, principal partenaire commercial du Mali, soit l'agence la plus contraignante pour les exportateurs maliens.

Dans les autres pays partenaires, les entreprises maliennes sont contraintes par le manque de reconnaissance de leurs documents d'exportation, notamment les certificats d'origine et les certificats phytosanitaires. Les frais liés à l'acquisition de nouveaux certificats dans ces pays sont également considérés comme excessifs. Certaines entreprises se plaignent également du comportement discriminatoire des fonctionnaires étrangers dans l'application des réglementations en vigueur.

Au niveau du Mali, la Douane est l'agence la plus concernée par les MNT contraignantes à l'exportation. Ensuite, les exportateurs rencontrent différents types de problèmes liés à l'obtention et à la reconnaissance des certificats phytosanitaires auprès des services sanitaires. Ils sont également confrontés à des problèmes de corruption, d'information et de transparence et de délais à la Direction nationale du commerce et de la concurrence (DNCC) et à la direction des Eaux et Forêts.

Tableau 7. Agences impliquées dans les obstacles procéduraux à l'exportation

Agences impliquées / Obstacles procéduraux	Problèmes liés au paiement	Comportement discriminatoire des fonctionnaires	Manque de reconnaissance / accréditation	Délais	Problèmes d'information / de transparence	Autres OP
Agences nationales						
Douane du Mali						
Direction des Eaux et Forêts						
Direction nationale du commerce et de la concurrence						
Service vétérinaire, Service sanitaire et Service de l'élevage au Mali						
Agence de promotion des exportations du Mali						
Autres agences nationales						
Agences dans la sous-région (CEDEAO)						
Douane du Sénégal						
Douane de Côte d'Ivoire						
Douane du Burkina Faso						
Service sanitaire et agence nationale de certification au Burkina Faso						
Douane du Niger						
Douane du Togo						
Douane du Ghana						
Gendarmerie du Bénin						
Autres agences dans la sous-région						
Agences dans les autres pays partenaires						
Douane de France						
Douane du Maroc						
Douane des Etats-Unis						
Douane de Chine						
Douane de l'Allemagne						
Douane de l'Espagne						
Douane de l'Inde						
ECOCERT						
Autres agences dans les autres pays partenaires						

Source: enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Les agences impliquées dans les obstacles procéduraux à l'importation sont répertoriées dans le tableau 8 ci-dessous. L'ensemble des mesures contraignantes étant associé à la Douane du Mali, on retrouve cette agence au premier rang. A la Douane du Mali, les importateurs rencontrent toutes les catégories d'obstacles procéduraux considérées dans cette étude et généralement de manière très fréquente.

La Direction nationale du commerce et de la concurrence (DNCC) est la seconde agence où les importateurs font face à des obstacles procéduraux. Au sein de cette agence, ils sont essentiellement confrontés à des problèmes liés au paiement (paiement informel), de délais et à des problèmes administratifs. Quelques entreprises rencontrent des problèmes de comportement discriminatoire et de paiement informel au niveau de la gendarmerie du Mali et des agents du contrôle phytosanitaire. Enfin, certaines entreprises reprochent à la société BIVAC la lenteur de leurs inspections.

Tableau 8. Agences impliquées dans les obstacles procéduraux à l'importation

Agences impliquées / Obstacles procéduraux	Problèmes liés au paiement	Délais	Comportement discriminatoire des fonctionnaires	Problèmes administratifs	Manque d'installation	Autres OP
Douane du Mali						
Direction nationale du commerce et de la concurrence						
Gendarmerie du Mali						
Agents du contrôle phytosanitaire						
Bivac Mali						

Source: enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

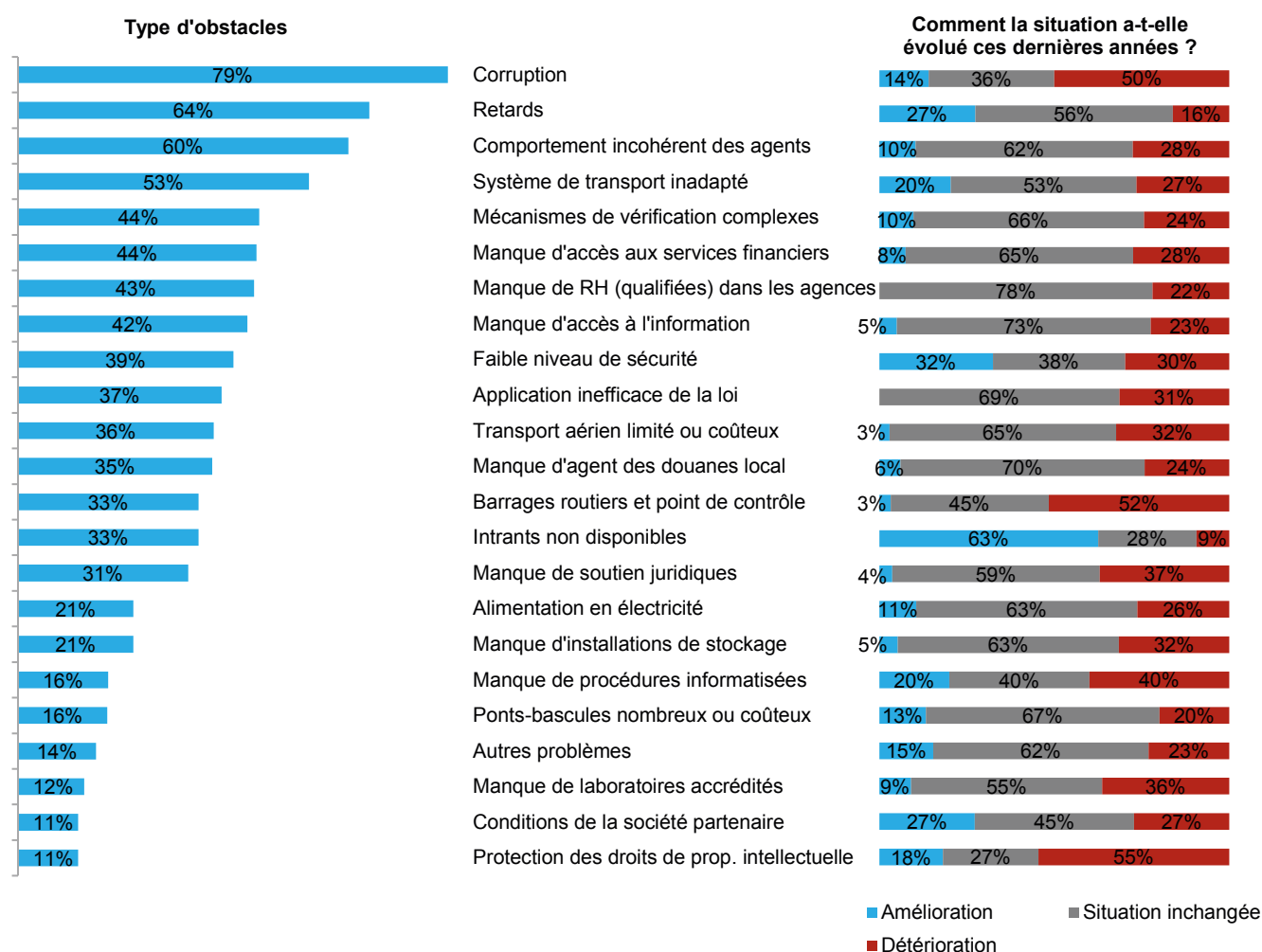
Note : Le tableau présente les obstacles procéduraux associés aux MNT contraignantes selon le lieu, au Mali, et le type d'obstacle. Plus il y a d'obstacles plus la couleur tend vers le rouge, moins il y a d'obstacles plus la couleur tend vers le jaune. Les agences dans lesquelles aucun obstacle procédural n'a été rapporté sont en vert. Le tableau montre que de nombreux problèmes de paiement se déroulent au niveau des douanes du Mali.

Problèmes relatifs à l'environnement des affaires

En plus des réglementations non tarifaires, l'environnement des affaires peut également avoir un impact sur les activités exportatrices et importatrices des entreprises. L'enquête sur les MNT souhaite couvrir l'ensemble de ces conditions afin de dresser un tableau complet des contraintes que peuvent subir les entreprises dans leurs opérations commerciales quotidiennes. Contrairement aux obstacles procéduraux qui relèvent de la mise en oeuvre 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.

Plus des trois-quarts (79 %) des entreprises (exportatrices et importatrices confondues) affirment que la corruption est le principal obstacle au Mali, devant les retards dans les procédures administratives (64 %). La majorité d'entre elles (50 %) précisent que la corruption s'est même détériorée durant ces dernières années. D'autres obstacles méritent également d'être soulevés notamment le système de transport inadapté pour les produits (53 %), le nombre élevé de barrages routiers et points de contrôle (33 %), et le comportement incohérent des agents notamment lors des contrôles routiers (60 %). Dans un pays enclavé comme le Mali, ces obstacles augmentent fortement les coûts liés aux opérations commerciales et handicapent les entreprises. Avec un manque de cadre réglementaire suffisamment coercitif pour limiter les abus lors du passage des marchandises aux frontières (37 %), ces obstacles peuvent avoir un impact lourd sur la compétitivité des entreprises maliennes sur les marchés régionaux et internationaux.

Figure 21. Perspectives des entreprises sur l'environnement des affaires au Mali



Source: enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

CHAPITRE 4 ANALYSE SECTORIELLE DES MESURES NON TARIFAIRES

Le chapitre suivant détaille davantage les résultats de l'enquête. Il distingue les deux secteurs économiques considérés dans cette étude (secteurs agricole et manufacturier) et présente pour chacun d'entre eux les différentes MNT contraignantes auxquelles les entreprises sont confrontées. L'enquête a en effet montré que la perception des MNT dépend du secteur d'activité. Des disparités importantes existent et méritent d'être analysées.

Les MNT pour les secteurs-clés à l'exportation

Le développement du commerce de produits agricoles et alimentaires fait partie des priorités du gouvernement et présente donc un enjeu important pour le pays. Les exportations sont cependant concentrées sur quelques produits dont le coton, l'engrais organique ou encore les animaux vivants. Mise à part le coton, une bonne partie des produits sont écoulés dans le marché intra régional. La faible diversification des produits à l'exportation fragilise donc l'économie du Mali ; la performance des secteurs à l'exportation dépend très souvent de conditions exogènes telles que le climat ou encore les prix sur les marchés étrangers.

Une attention particulière a donc été donnée au secteur agricole et alimentaire dans l'enquête MNT. Environ 60 % des entreprises enquêtées en sont issues, avec une grande proportion (51 %) d'exportateurs de produits frais et matières premières agricoles. En tout, l'enquête a couvert 24 types de produits agricoles et alimentaires exportés par 87 entreprises. En ce qui concerne le secteur manufacturier, le nombre de produits couverts (14) est nettement moins élevé. Ils sont répartis entre le secteur bois et produits en bois, textile, métaux et produits manufacturés de base ou encore les produits chimiques. Le secteur manufacturier représente 40 % des entreprises enquêtées à l'exportation.

Bien que les types de mesures contraignantes qui affectent les deux secteurs soient globalement les mêmes, leur répartition dans chaque secteur est différente. Les exportations de produits agricoles et alimentaires sont plus affectées par les exigences techniques et l'évaluation de la conformité appliquées par les pays partenaires (figure 22). Ces réglementations couvrent les exigences et la certification SPS, ou encore les exigences en matière de traçabilité. Le commerce de fruits frais, de céréales et farines ainsi que du bétail sont largement entravés par ces mesures (figure 23).

Le secteur agricole est également touché par les formalités douanières et les taxes et redevances au Mali. Ces dernières représentent près du tiers (31 %) des MNT contraignantes citées par les exportateurs. Le processus de vérification des produits aux postes de contrôle aux frontières et les prélèvements à l'exportation sont trop flous selon les entreprises. Les produits clés à l'exportation tels que les noix de cajou ainsi que les animaux vivants en sont les plus affectés (figure 23). Le commerce de ces derniers doit pourtant être facilité pour améliorer les revenus des exportations.

En ce qui concerne les produits manufacturés, les procédures douanières d'inspection posent le plus de problème aux entreprises. Elles sont rencontrées au niveau des douanes des pays partenaires (35 %) mais également du Mali (24 %). Les obstacles rencontrés par les entreprises sont similaires que la mesure soit appliquée par le pays importateur ou le Mali. Les procédures sont peu transparentes et les pots-de-vin sont fréquents. Les exportateurs de tissus et de produits artisanaux sont les plus contraints par ces types de mesures.

Les taxes et redevances appliquées sur les produits manufacturés dans les pays partenaires sont également jugées trop sévères. Ces dernières représentent 13 % des MNT citées, devant les règles d'origine (9 %) et les autorisations d'exportation (11 %) délivrées au Mali. Pour les règles d'origine et l'autorisation d'exportation, la principale source des contraintes est la non reconnaissance des documents délivrés, non seulement par les agents dans les pays partenaires mais également au Mali. Les obstacles touchent tous les produits maliens quel que soit leur nature. Cette situation révèle le besoin de partenariat entre les pays membres de la sous-région pour une reconnaissance mutuelle des documents officiels délivrés.

Figure 22. Catégories de mesures contraignantes par secteur à l'exportation

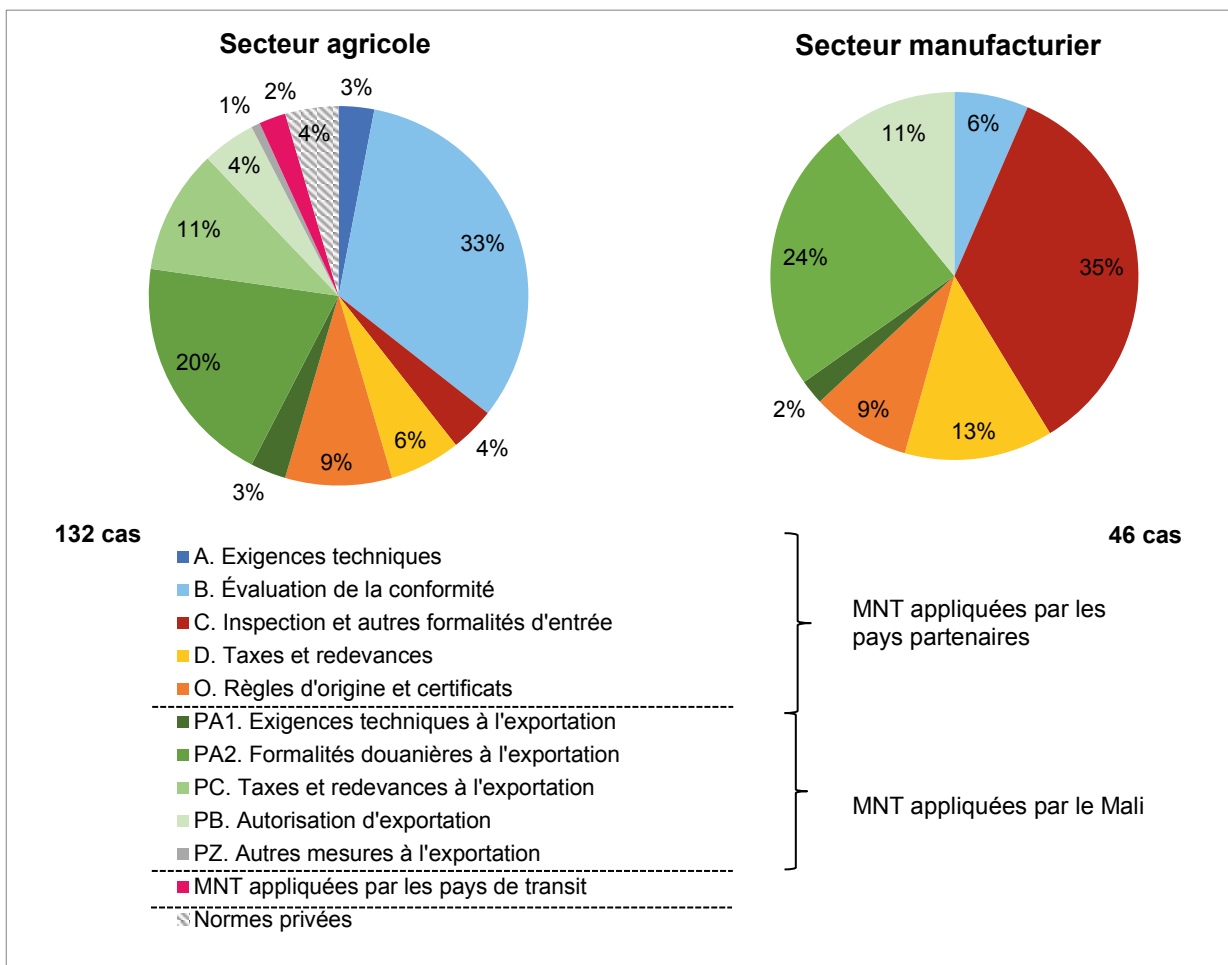
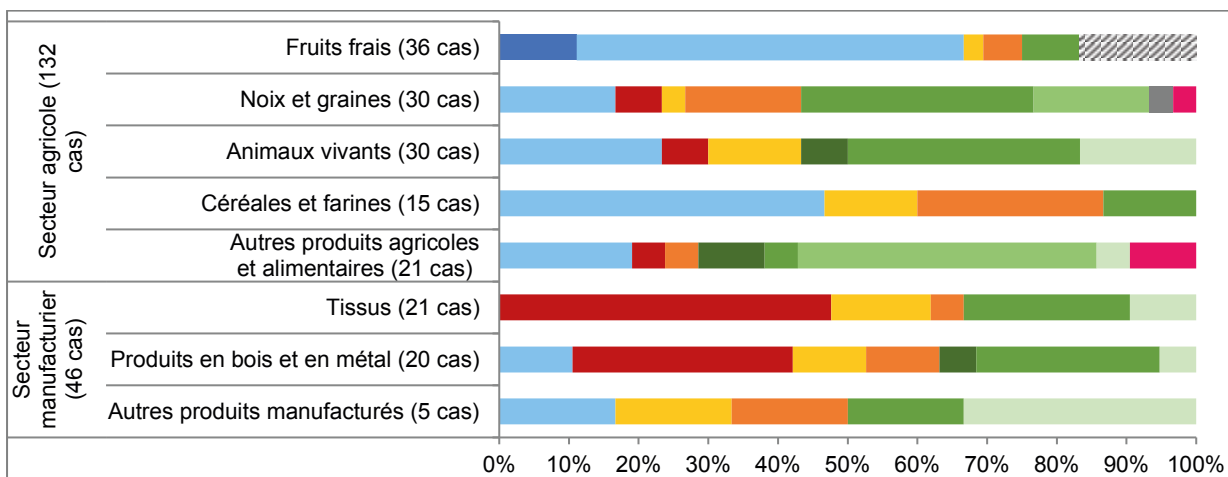


Figure 23. Répartition des mesures contraignantes par type de produit exporté



Source: enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Enfin, les mesures appliquées par les pays de transit ainsi que les normes privées touchent exclusivement le secteur agricole et particulièrement les fruits frais et le cuir exportés (autres produits agricoles et alimentaires). Les quelques mesures appliquées par les pays de transit ont trait aux procédures d'inspection des produits destinés dans la sous-région (Côte d'Ivoire, Niger ou encore le Nigéria), mais en passant par le Burkina Faso. Les contrôles sur les produits sont souvent longs et les paiements informels fréquents. Les

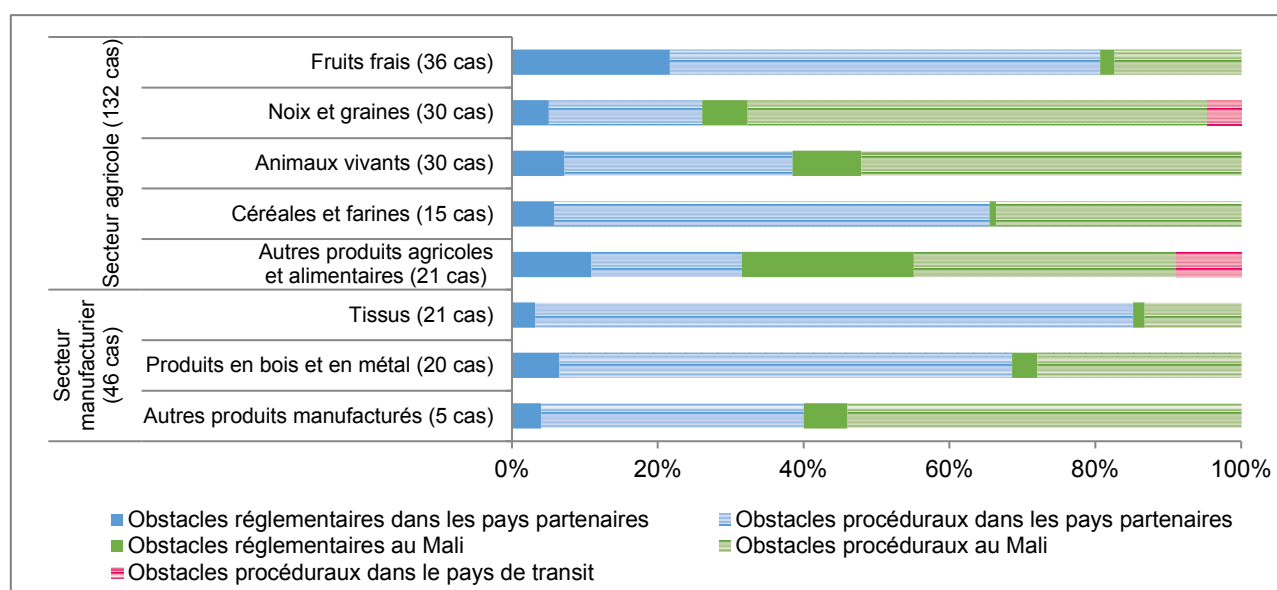
normes et exigences privées concernent d'une part la certification sur la qualité des produits effectuées par des agences privées, et d'autre part, le tri effectué par les pays partenaires lorsque les produits arrivent à destination.

La figure 24 donne un aperçu de l'origine des obstacles liés aux mesures non tarifaires. Les enquêtes MNT effectuées dans les autres pays montrent généralement une corrélation entre le pays qui applique la mesure et l'origine des obstacles. Cette corrélation est observée pour quelques secteurs au Mali. Pour les fruits frais par exemple, près de 80 % des MNT sont appliquées par les pays partenaires (figure 23), ce qui correspond également à la part d'obstacles rencontrés par les entreprises dans les pays partenaires (figure 24). Il en est de même pour les produits en bois et en métal (environ 70 %) ou encore les tissus (environ 20 %).

Cependant, pour les autres types de produits, il apparaît que la part d'obstacles rencontrés au Mali dépasse la part de mesures nationales qui affectent ces derniers. Cette tendance montre que la plupart des contraintes que les exportateurs rencontrent sont d'origine nationale, indépendamment de qui applique la réglementation. C'est le cas des noix et graines, céréales farines ou encore des animaux vivants.

Mise à part la distinction entre obstacle étranger et obstacle national, le type d'obstacle a également son importance. La figure 24 révèle que la plupart des contraintes que rencontrent les entreprises sont d'ordre procédurier (obstacles procéduraux), que ce soit dans les pays partenaires ou au Mali. Pour les tissus exportés par exemple, les obstacles procéduraux représentent aussi la totalité des problèmes rencontrés par les entreprises (82 % dans les pays partenaires et 13 % au Mali). Pour les fruits frais pour lesquels les exigences techniques telles que SPS ou encore en matière de traçabilité et d'emballage sont les plus strictes, la majeure partie des problèmes sont d'ordre procédurier. L'évaluation de la conformité (certification etc.) ainsi que les formalités douanières à l'exportation créent en effet des délais au Mali ou encore font l'objet d'un manque de reconnaissance dans les pays partenaires. Ces différents types d'obstacles seront détaillés par produit dans les sections suivantes.

Figure 24. Répartition des obstacles liés aux MNT par type de produit exporté



Source: enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Fruits frais

Les fruits frais notamment la mangue sont des produits phares exportés par le Mali. En 2012, plus de 50 % des exportations sont destinées au marché sous-régional et près du tiers au marché européen. L'enquête a couvert une vingtaine d'entreprises et de producteurs de fruits frais répartis notamment dans la région de Sikasso et le district de Bamako. Plus de 95% des exportateurs ayant été interviewé ont indiqué rencontrer des problèmes relatifs aux MNT.

80 %

des entreprises ayant un problème avec la certification SPS affirment devoir obtenir un nouveau certificat dans le pays partenaire.

Deux-tiers des réglementations qui touchent la filière concernent les exigences techniques requises par les pays partenaires (tableau 9). La certification SPS des produits (42 %), l'inspection technique (11 %) et les exigences en matière de qualité et de traitement des produits (8 %) sont les principales mesures évoquées par les entreprises. Ces mesures sont en effet liées : le manque de maîtrise dans le traitement des mangues affecte leur qualité ce qui entraîne le rejet des produits lors des procédures d'inspection technique dans les pays partenaires, et celui des certificats SPS établis au Mali. Environ 80 % des entreprises ayant rencontré un problème relatif à la certification SPS ont affirmé être contraintes d'obtenir un nouveau certificat reconnu par les pays partenaires. Cette démarche peut coûter jusqu'à 32 euros par palette, pour des marchandises exportées en France, Belgique ou encore aux Pays-Bas. Afin de diminuer les risques sanitaires, les tests doivent se faire obligatoirement pour chaque palette de produits ce qui coûte cher aux entreprises.

Tableau 9. Type de MNT contraignantes pour les exportations de fruits frais

Catégories de MNT	Type	Part
A.Exigences techniques	Exigences SPS (qualité et traitement du produit)	8%
B.Évaluation de la conformité	Certification SPS du produit	42%
	Inspection technique	11%
	Traçabilité des produits	6%
F.Taxes et redevances à l'importation	Surtaxes douanières	3%
O.Règles d'origine et certificat	Règles d'origine et certificat	6%
PA2.Formalités douanières à l'exportation	Inspection physique et autres contrôles à l'exportation	8%
Autres	Certification privée	6%
	Exigence en matière de qualité imposée par le client	11%

Source: enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Le manque de maîtrise dans le traitement des produits notamment pendant la récolte a également un impact une fois les produits arrivés chez le client. Les produits subissent une procédure de **triage** afin de repérer ceux qui ne sont pas conformes aux exigences en matière de qualité de l'entreprise cliente. Bien que cette étape de triage ne découle pas d'une réglementation (norme privée), elle a été prise en compte dans l'enquête en raison de son caractère récurrent et des coûts qu'elle induit aux opérateurs maliens. Les entreprises clientes rejettent une bonne partie de produits puisqu'elles estiment ne pas être conformes à des standards de qualité (11 % des cas). Un exportateur malien a affirmé perdre près de 20 % de ses produits dans cette étape de triage. Il demande à ce que les producteurs soient accompagnés techniquement au niveau des étapes de récolte de la mangue afin que la qualité du produit soit préservée.

Les exigences en matière de **traçabilité** (5 %) concernent quant à elles quelques cas de dattes exportées. Les autorités des pays partenaires souhaitent que différentes informations sur l'origine et la transformation des produits soient mentionnées, notamment par un code-barre sur l'emballage. Le Mali ne dispose cependant pas de ce système ce qui ne permet pas aux entreprises d'élargir leur marché vers les États-Unis par exemple.

D'autre part, certaines entreprises ont également affirmé rencontrer des problèmes lors de la certification par des agences internationales telles qu'ECOCERT. Cette certification privée est non seulement un gage de qualité des produits, mais également une pratique dans l'agriculture biologique ou encore le commerce équitable.

De telles certifications par des organismes privés permettent aux entreprises d'accéder à des marchés de niche. Cependant, elles coûtent très cher aux opérateurs maliens en raison des frais liés au déplacement des experts qui s'ajoutent au prix de la certification elle-même.

Enfin, le Mali applique également des procédures strictes lors de l'inspection physique des fruits frais aux frontières. Les douaniers et les agents de contrôle exigent d'autres documents qui ne sont pas, selon les entreprises, prévus dans la réglementation. Les paiements informels sont donc très fréquents ce qui décourage les exportateurs.

Noix et graines

Cette filière regroupe les exportateurs de noix de cajou, noix de karité, sésame et arachide. Sur une quinzaine d'entreprises ayant participé aux entretiens, plus des 80% ont indiqué rencontrer des problèmes relatifs aux réglementations non tarifaires. Les entreprises sont réparties dans la région de Ségou et dans le district de Bamako.

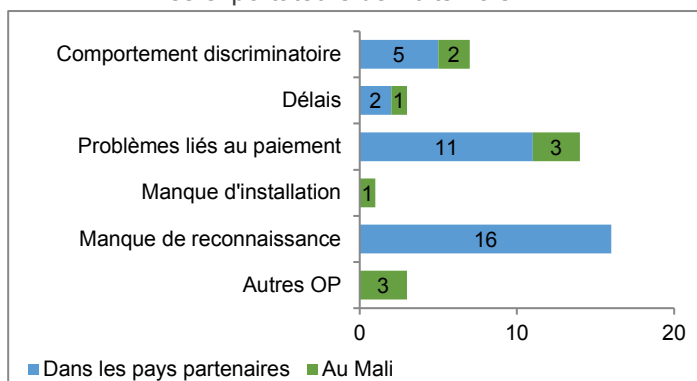
De par son climat et du nombre de terres cultivées, le Mali a un grand potentiel dans la production et l'exportation de noix et graines. La filière anacarde (noix de cajou) est particulièrement prometteuse pour le Mali, cependant la valeur exportée reste en-deçà de sa production. En 2012, les exportations du Mali en noix de cajou se sont chiffrées \$1,8 millions.³³ loin derrière le Nigéria (634 millions) ou encore le Burkina Faso (33 millions). Le Mali se positionne actuellement comme l'un des principaux fournisseurs en noix de cajou des pays de la sous-région, notamment la Côte d'Ivoire. La Chine, l'Inde ou encore l'UE reçoivent également une partie des exportations du Mali, non seulement de noix de cajou mais également de sésame et d'arachide.

Les procédures au Mali constituent la principale contrainte des exportateurs de noix et graines. Les inspections et autres formalités d'entrée sont une étape difficile notamment pour faire reconnaître les documents officiels. Elles représentent un-tiers des réglementations contraignantes qui touchent la filière (figure 23). Certaines entreprises ont décrit le comportement discriminatoire des officiels au Mali qui rejettent systématiquement les certificats phytosanitaires ou encore l'intention d'exportation. Ces documents sont pourtant délivrés par les agences maliennes elles-mêmes.

Les douaniers peuvent exiger d'autres documents dont les entreprises n'ont pas été informées. Beaucoup précisent que ces blocages sont mis en place pour encourager des paiements informels qui deviennent très fréquents au Mali (figure 26). D'autres soulignent le manque de cohérence et d'information dans les démarches à l'exportation à l'origine du manque de coordination entre les agences maliennes.

Il en est de même pour les taxes et redevances à payer aux frontières qui concernent environ un problème sur quatre rencontré par les exportateurs de noix et graines. Les officiels exigent un prélèvement à l'exportation de 25 FCFA par kilo de noix. Les entreprises demandent plus de transparence en ce qui concerne ces droits à payer, d'autant plus que des alternatives leur sont souvent proposées, notamment un paiement moins élevé mais sans reçu (d'un montant allant généralement de 50 000 à 100 000 FCFA).

Figure 25. Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs de fruits frais



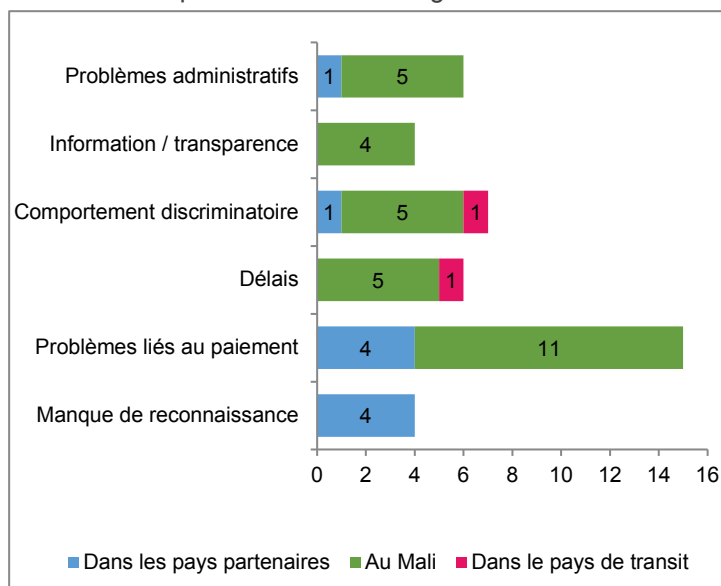
³³ Trade Map 2016.

Plusieurs entreprises ont affirmé que cette loi a été supprimée et ne doit plus être appliquée. Cette pratique révèle un manque de transparence dans les réglementations mais également dans leur mise en application.

En ce qui concerne les règles d'origine, les entreprises rencontrent des obstacles dans les démarches d'obtention du certificat au niveau des agences maliennes. Les formulaires à remplir ne sont pas toujours disponibles (problèmes administratifs) et les délais d'octroi du certificat d'origine varient souvent.

Une entreprise affirme avoir reçu son certificat au bout de 3 jours alors que celui-ci est généralement délivré dans les 24 heures. La reconnaissance du certificat par les agences des pays partenaires est également une étape difficile à franchir pour les exportateurs. En effet, des pays comme la Chine et l'Inde mettent du temps à reconnaître les certificats délivrés au Mali en raison de la recrudescence de faux documents. Un exportateur affirme avoir attendu trois mois dans le pays partenaire avant que les douanes reconnaissent les documents.

Figure 26. Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs de noix et graines



Enfin, en ce qui concerne les certificats SPS, les problèmes ont trait à leur traduction (problèmes administratifs). Les entreprises demandent à ce que ces derniers soient traduits en anglais afin de faciliter les exportations vers la Chine ou encore l'Inde. Les institutions maliennes n'ont cependant la possibilité de délivrer des certificats autres qu'en français.

Animaux vivants

Le Mali est un exportateur de bétails destinés généralement aux pays frontaliers notamment la Côte d'Ivoire, le Sénégal, ou le Burkina Faso. Les exportations d'animaux vivants (bovins, ovins et caprins) ont connu une hausse constante durant la dernière décennie et le Mali est aujourd'hui l'un des principaux fournisseurs de bétails dans la région.

La majorité des MNT contraignantes rencontrées par les exportateurs d'animaux vivants sont nationales. Environ un-tiers (33 %) est lié aux inspections et contrôles réalisés par les douaniers ou autres agents publics au niveau des postes de contrôle au Mali (tableau 10). Les documents présentés aux officiels par les entreprises sont souvent jugés faux ou incomplets. On leur demande souvent de fournir un nouveau certificat ou un autre document, à défaut desquels des pots-de-vin sont exigés. Selon certains éleveurs, ils payent une somme forfaitaire de 2000 FCFA à chaque poste de contrôle.

Tableau 10. Type de MNT contraignantes aux exportations d'animaux vivants

Catégories de MNT	Type de mesures	Part
B.Évaluation de la conformité	Certification SPS du produit	23%
C.Formalités douanières à l'importation	Inspection physique	7%
F.Taxes et redevances à l'importation	Droits de douane pour inspection, prise en charge et services	13%
PA1. Exigences techniques à l'exportation	Certificat d'exportation du bétail	7%
PA2.Formalités douanières à l'exportation	Inspection physique et contrôles à l'exportation	33%
PB.Autorisation d'exportation	Intention d'exportation	17%

Source: enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Le permis ou l'autorisation d'exportation (17 %) est également jugé trop cher par les entreprises, qui estiment que les droits à payer ont quasiment triplé ces dernières années. Ce certificat sanitaire est exigé par les pays partenaires mais la procédure d'obtention est effectuée au Mali.

De plus, les exportateurs soulignent un manque de transparence sur le montant réel à payer en plus des délais qui peuvent aller de 3 à 5 jours.

À l'étranger, les exportateurs maliens d'animaux vivants sont confrontés au manque de reconnaissance de leur certificat sanitaire délivré au Mali.

Les agents de contrôle dans les pays partenaires leur demandent un nouveau certificat ou à défaut des frais qui s'apparentent à des pots-de-vin car ils sont payés sans reçu. Ces paiements sont effectués à chaque poste de contrôle localisé dans le pays de destination.

Au Sénégal en particulier, les éleveurs font systématiquement face à des droits d'inspection de 15 000 FCFA à 30 000 FCFA.

Selon les douaniers, ce droit est exigé sur les produits sensibles afin d'accélérer le contrôle et l'inspection des produits qui ne doivent pas trainer à la frontière. Ces sommes à payer (13 % des contraintes à l'exportation) ne font généralement l'objet de reçus et représente une charge financière supplémentaire pour les entreprises.

Céréales et farines

Il s'agit en particulier du fonio, du maïs et de la farine de millet exportés par le Mali en UE (notamment en France), aux États-Unis ou encore vers des pays africains (Sénégal, Ghana et Gabon). Bien qu'elles soient marginales, les exportations du Mali en céréales et farine sont en expansion depuis 2010. La Côte d'Ivoire est l'un des principaux marchés dans la sous-région pour les céréales brutes d'une manière générale. La farine de millet est par contre destinée aux États-Unis et vers l'UE. La totalité des entreprises (10) ayant été interviewées ont déclaré rencontrer des difficultés liées aux MNT.

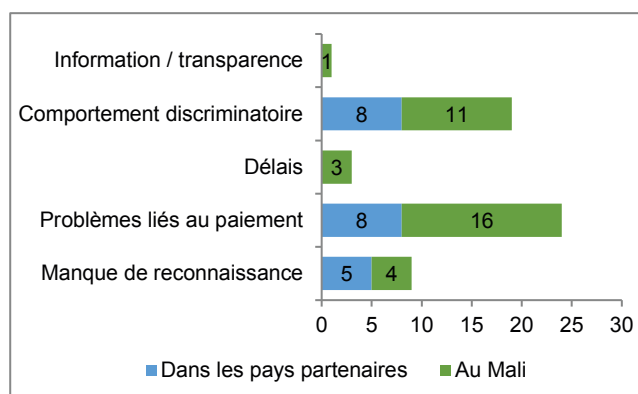
Les exigences techniques (certification SPS et traçabilité du produit) et les règles d'origine sont les principales mesures qui posent problème aux exportateurs. Cependant, bien que ces réglementations soient étrangères, les obstacles rencontrés par les entreprises sont au niveau des agences maliennes.

Tableau 11. Type de MNT contraignantes aux exportations de céréales et farines

Catégories de MNT	Type de mesures	Part
B.Évaluation de la conformité	Certification SPS du produit	33%
	Origine des matières et éléments	13%
F.Taxes et redevances à l'importation	Surtaxes douanières à l'importation	13%
O.Règles d'origine et certificat	Règles d'origine et certificat, carte CEDEAO	27%
PA2.Formalités douanières à l'exportation	Inspection physique et contrôles à l'exportation	13%

Source: enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Figure 27. Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs d'animaux vivants



« Nous devons payer 15 000 à 30 000 FCFA à la douane du Sénégal pour accélérer les procédures de contrôle, car les bétails doivent être inspectés en priorité. Il s'agit souvent d'un paiement sans reçu. ».

Un exportateur d'animaux vivants dans la CEDEAO.

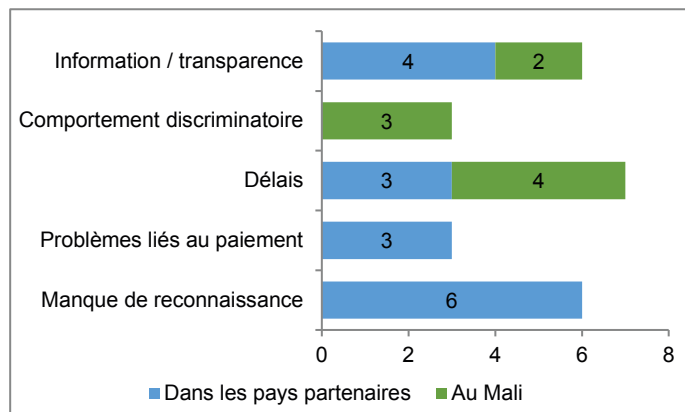
Les difficultés liées à la certification phytosanitaire rencontrées par les exportateurs de céréales sont similaires aux autres secteurs. Les pays partenaires ne reconnaissent pas l'authenticité des documents délivrés au Mali ce qui contraint les entreprises à obtenir de nouveaux documents dans le pays de destination des produits. Le délai trop long pour l'obtention du document au Mali s'ajoute à cet obstacle. Ce problème de certification SPS concerne plus des trois-quarts (34 %) des cas de MNT contraignantes dans cette filière.

La traçabilité des produits pose également problème aux entreprises. Les pays partenaire (France, États-Unis etc.) exigent à ce qu'un code barre figure sur les produits en plus des documents qui renseignent sur l'origine des matières premières ou encore le processus de transformation. Le manque de structure habilitée à fournir ces codes au Mali constitue un obstacle majeur pour les exportateurs.

Enfin, en ce qui concerne les règles d'origine, l'obtention du certificat d'origine au Mali représente une contrainte plus que la réglementation elle-même. Les retards sont en effet très fréquents (2 à 3 jours) conduisant les entreprises à payer des frais supplémentaires d'entreposage des produits au niveau des ports.

Pour les produits exportés dans la sous-région, les entreprises qui possèdent des documents justifiant qu'ils sont en provenance d'un pays membre de la CEDEAO (carte CEDEAO) ne sont pas toutes exonérées de taxes une fois dans le pays partenaire. Cette situation concerne en particulier celles qui échangent avec le Sénégal.

Figure 28. Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs de céréales et farines



Autres produits agricoles et alimentaires

Cette catégorie regroupe la gomme arabique, le beurre de karité, le miel, les épices ou encore les légumes exportés dans l'UE (France, Royaume-Uni), en Inde, aux États-Unis et dans les pays de la sous-région (Burkina Faso et Sénégal).

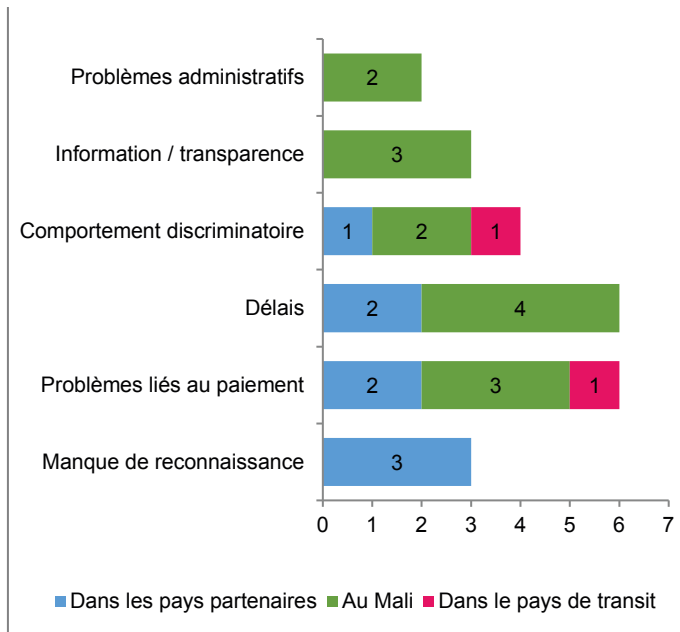
Les taxes et redevances appliquées par le Mali représentent environ la moitié (48 %) des réglementations contraignantes.

Les produits tels que la gomme arabique sont systématiquement frappés de droits à l'exportation allant de 25 FCFA à 50 FCFA le kg. Ces montants sont perçus par les agents publics en particulier ceux des Eaux et Forêts, en vertu d'une loi sur le commerce de produits forestiers. Les entreprises jugent qu'il y a un manque de transparence sur l'existence ou non de cette loi. Beaucoup estiment qu'elle a été abrogée mais que les officiels continuent à l'appliquer. Ce manque de clarté incite au paiement de pots-de-vin qui varient souvent de 15 000 à 20 000 FCFA.

73 %

des contraintes qui touchent la gomme arabique concernent le paiement d'un droit de 25 à 50 FCFA/kg, en vertu d'une loi sur le commerce de produits forestiers au Mali.

Figure 29. Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs d'autres produits agricoles et alimentaires



Cette contrainte s'ajoute à celle des problèmes liés aux inspections physiques (par les douaniers) et techniques (par les agents des Eaux et Forêts) effectuées par les agents publics au Mali lorsque les produits doivent passer les frontières.

Les produits sont souvent retenus pendant 2 à 3 jours car les documents sont souvent manquants. Cette situation arrive fréquemment ce qui démontre le manque de transparence sur les procédures existantes. Les entreprises soutiennent également que cette démarche est faite pour obtenir des pots-de-vin car leurs documents sont, dans la majorité des cas, complets.

À l'exemple des autres filières, la non reconnaissance par les pays partenaires des certificats SPS délivrés au Mali est également un défi pour les entreprises. Pour un exportateur de pommes de terre vers le Burkina Faso, cet obstacle le conduit à payer 500 FCFA/kg au service sanitaire du pays partenaire afin d'établir un nouveau certificat.

Produits en bois et en métal

Ces produits représentent un potentiel important pour le développement de la manufacture malienne. Ils sont exportés presque exclusivement dans la sous-région (Sénégal, Guinée, Côte d'Ivoire) et en Chine. Cependant la filière rencontre des difficultés de taille lorsque les produits doivent franchir les frontières par voie routière.

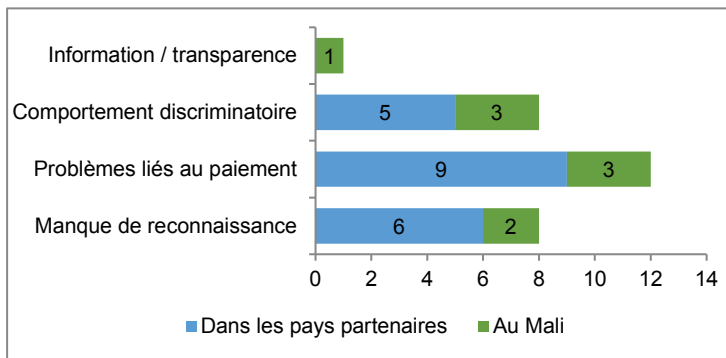
L'inspection des produits par les douaniers des pays partenaires est une étape contraignante pour les exportateurs. Elle représente 30 % des contraintes évoquées par les entreprises.

Ces dernières subissent la non reconnaissance de documents tels que les autorisations d'exportation délivrés au Mali, ou encore les paiements informels systématiques lors de leur passage au niveau des douanes des pays partenaires. Les produits exportés dans la sous-région en sont particulièrement touchés. Ces prélèvements sont exigés non seulement à la frontière mais aussi au niveau de chaque poste de contrôle routier jusqu'au lieu de destination finale des marchandises.

« En exportant nos produits vers le Sénégal, la douane sénégalaise me donne une quittance suite au dédouanement des marchandises. Malgré cette quittance, je paie 1000 FCFA comme pots-de-vin à chaque poste douaniers jusqu'à Dakar, alors qu'il y a au moins 5 postes de contrôle sur la route. »

Un exportateur d'ouvrages en bois vers le Sénégal.

Figure 30. Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs de produits en bois et en métal



Cette difficulté n'est pourtant pas rencontrée qu'à l'étranger. Au Mali, les inspections et autres formalités douanières à l'exportation représentent un-quart des contraintes évoquées par les entreprises. Les obstacles sont quasiment les mêmes notamment des paiements informels pour motif de documents incomplets.

Les pots-de-vin varient généralement de 15 000 à 20 000 FCFA selon les entreprises enquêtées. Le manque de reconnaissance par la douane malienne concerne des documents tels que le certificat d'origine et le certificat d'autorisation du Ministère de l'Artisanat et du Tourisme du Mali.

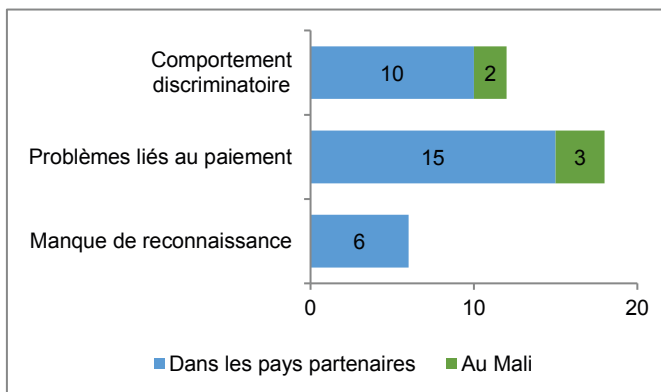
Enfin, les agents des Eaux et Forêts au Mali exigent aux exportateurs de produits en bois de fournir une autorisation à couper du bois, un document qui concerne les exploitants de bois bruts et non des produits artisanaux. Selon les entreprises, ces différentes situations les incitent à payer des pots-de-vin.

Tissus de coton et articles confectionnés

Cette filière regroupe les entreprises exportatrices de tissus de coton écri bio, de chemises de table, de bazins, de bogolan et de vêtements cousus.

Selon ces entreprises, près de la moitié des obstacles auxquels elles sont confrontées sont relatifs aux inspections et contrôles dans les pays partenaires, en particulier au Niger et au Sénégal. Dans ces pays, l'inspection des produits effectuée au niveau des postes de contrôle est contraignante en raison des mêmes obstacles que dans les autres filières. Il s'agit notamment de non reconnaissance de documents officiels, de paiements informels systématiques, ou de paiements de droits sans reçus. Les certificats d'origine ainsi que les autorisations d'exportation sont parmi les documents délivrés au Mali qui sont rejetés. Les contrôles par les douaniers sont également payants (une somme forfaitaire de 1000 FCFA est prélevée par les agents publics).

Figure 31. Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs de tissus et articles confectionnés



L'évaluation de la marchandise au niveau des douanes des pays partenaires (dans la sous-région) est également jugée non transparente. Les produits sont surévalués par les douaniers selon les entreprises ce qui augmente le montant des taxes à l'importation qu'elles doivent payer.

Dans certains cas, ils sont frappés à 100 % alors que la réglementation précise des taux n'excédant pas 50 %. Les montants effectivement payés sont ensuite rarement inscrits sur la quittance qui justifie le paiement, ou supérieurs à ceux écrits sur celle-ci.

Autres produits manufacturés

Cette catégorie regroupe les appareils pour laboratoire, les matériaux de construction ou encore les câbles électriques vendus dans les pays voisins tels que le Burkina Faso ou encore le Togo. Les difficultés auxquelles font face les entreprises sont similaires à celles des autres filières.

Les postes de contrôle dans les pays partenaires exigent systématiquement des paiements sans justificatif lors de l'inspection physique des marchandises. Ces situations représentent un coût important pour les entreprises puisque les postes de contrôle sont souvent nombreux (7 à 8 dans certains pays comme le Sénégal).

Enfin l'intention d'exportation délivrée par la Direction du commerce et de la concurrence au Mali prend également beaucoup de temps. Les délais prennent généralement 3 à 5 jours ce qui est trop long pour les opérateurs.

Perspectives des acteurs de la filière coton

La filière coton est une filière majeure pour l'économie malienne, en particulier pour le secteur primaire. En 2014, la production de coton représentait plus de la moitié de la production agricole mesurée en tonne (BCEAO, 2014). Plus de 4 millions de personnes tirent profit des ressources générées par le secteur coton. La quasi-totalité du coton produit est égrainé localement par la Compagnie Malienne pour le Développement des Textiles (CMDT) pour ensuite être exporté essentiellement vers la Chine, l'Inde et l'Indonésie. Le coton constitue le principal produit d'exportation du Mali après l'or. Il est de ce fait un important pourvoyeur de devises pour les autorités maliennes. Il permet également le développement des autres cultures en facilitant l'accès aux intrants agricoles, notamment les engrais.

De manière générale, la production et l'exportation du coton au Mali dépendent des conditions climatiques, notamment de la pluviométrie, et surtout du prix aux producteurs qui est fonction de l'évolution des cours mondiaux et du taux de change Euro-Dollar E.-U. Ces deux facteurs constituent aujourd'hui les principales contraintes auxquelles la filière coton est confrontée.

À ceux-ci s'ajoutent le problème de surendettement de certains producteurs, l'exigence de traitement des champs de coton, le faible niveau de transformation du coton (2%) et le prix élevé des intrants qui sont par ailleurs subventionnés par l'État (OMC, 2010).

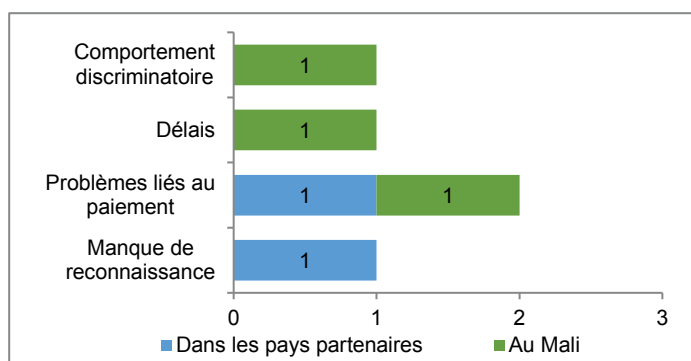
Toutes les activités liées au coton sont gérées par la CMDT, une entreprise d'État créée en 1974 et principal acteur de la filière coton au Mali. Elle détient le monopole de l'égrenage et de la commercialisation du coton. En effet, contrairement à d'autres pays de la sous-région, notamment le Bénin, le Burkina-Faso et la Côte d'Ivoire, la filière coton au Mali n'est pas encore privatisée même si cette éventualité est en discussion depuis 2008. Toutefois, la Compagnie malienne pour le développement du textile (CMDT) travaille en étroite collaboration avec les autres acteurs du secteur coton, en l'occurrence les cotonculteurs, les négociants et les transporteurs routiers.

Le secteur coton mérite une attention particulière étant donné son poids dans l'économie malienne. Une enquête a donc été réalisée auprès de la CMDT mais aussi de tous les autres acteurs de la filière afin d'apporter une vision globale des MNT et autres obstacles au commerce rencontrés dans le secteur.

Défis relatifs à l'exportation du coton

La CMDT est une entreprise détenue à 99 % par l'État et qui bénéficie du statut privilégié de zone franche car elle exporte près de 98% de sa production. À ce titre, ses opérations d'exportation sont largement

Figure 32. Type d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs d'autres produits manufacturés



facilitées par les autorités. La CMDT est par exemple dispensée de l'obligation d'obtenir une autorisation d'exportation. Elle travaille étroitement avec le ministère de l'agriculture pour l'obtention des certificats phytosanitaires.

Avec la longue expérience de la CMDT dans l'exportation du coton, le coton malien répond aux normes internationales et aux exigences des partenaires. Selon les négociants, la qualité du coton malien est reconnue sur le marché international et satisfait les exigences des pays importateurs.

Toutefois, l'enquête montre que la CMDT rencontre quelques obstacles au commerce dans le principal pays de transit, à savoir la Côte d'Ivoire. En effet, elle est confrontée à des problèmes liés aux redevances et taxes qu'elle estime élevées en Côte d'Ivoire. Il s'agit en particulier de la redevance de sûreté portuaire « redevance ISPS (International Ships and Port Security), des frais de chargement (déchargement) des conteneurs (Terminal Handling Charges, THC) et des redevances portuaires. L'application de la convention SOLAS contraint également les activités de la CMDT en Côte d'Ivoire puisqu'elle y génère des coûts supplémentaires (coût du pesage des conteneurs) alors que cette opération est gratuite au Sénégal.

Défis relatifs à la production du coton

Les producteurs de coton au Mali sont organisés sous forme de coopératives qui collaborent étroitement avec la CMDT. Actuellement, il existe des Sociétés coopératives de producteurs de coton (SCPC) regroupées au sein d'une union nationale. Selon les cotonculteurs, la culture du coton est une activité techniquement difficile dû à des exigences techniques auxquelles les cotonculteurs sont formés et suivis par les agents de la CMDT.

Les champs de coton doivent en effet être traités toutes les deux semaines. En plus, les rendements dépendent fortement de la pluviométrie, des variations importantes à la hausse ou à la baisse affectent la production. En cas de poches de sécheresse fréquentes et longues, les cotonculteurs peuvent semer deux fois pour espérer avoir les mêmes résultats en termes de production.

Défis relatifs au négoce et au transport du coton

Les transporteurs et les négociants interviennent au niveau de la commercialisation du coton. Les premiers sont chargés d'acheminer le coton fibre vers les ports des pays de transit. Quant aux seconds, il s'agit généralement de sociétés étrangères ayant des représentants au Mali et qui achètent le coton fibre à la CMDT. La vente de coton s'effectue au plus offrant après un appel d'offre international et sur la base des prix F.O.B proposés par les négociants.

Le transport du coton fait face à deux principaux défis. Premièrement, depuis la crise en Côte d'Ivoire en 2001, les transporteurs routiers sont obligés d'organiser des convois de 15 à 30 véhicules qui sont par la suite escortés. Cela conduit souvent à des retards allant jusqu'à une semaine. Les transporteurs pensent en second lieu que le règlement 14 de l'UEMOA est trop contraignant pour leurs activités et qu'il leur est difficile de s'y conformer. Ce règlement porte sur l'harmonisation des normes et des procédures de contrôle du gabarit, du poids, et de la charge à l'essieu des véhicules lourds de transport de marchandises dans les États membres de l'UEMOA.

Au niveau de l'activité de négoce, les difficultés sont liées au prix demandé par la CMDT qui n'est pas toujours conforme aux prix sur les marchés internationaux. En effet, il arrive que les négociants achètent le coton à un prix supérieur au prix du jour sur les marchés internationaux, notamment sur la bourse de New York aux États-Unis. Les négociants trouvent également que les retards de livraison et d'embarquement du coton au port d'Abidjan sont contraignants.

Les MNT pour les secteurs-clés à l'importation

Bien que l'enquête sur les mesures non tarifaires accorde une priorité aux secteurs-clés à l'exportation, un échantillonnage a également été fait à l'importation afin que l'échantillon soit représentatif de l'économie malienne. Parmi les 89 entreprises ayant participé aux entretiens de filtrage, moins d'un-tiers seulement sont affectées par des obstacles liés à des MNT et ont participé aux entretiens en face-à-face.

Le nombre de produits couverts à l'importation est donc nettement inférieur à celui à l'exportation. Cependant, le nombre d'entretiens réalisés ont permis de saisir les principales difficultés des entreprises lorsqu'elles importent au Mali. Ces entretiens ont été conduits auprès de 27 importateurs de produits agricoles et alimentaires et 62 du secteur manufacturier.

La perception des entreprises des deux secteurs est globalement la même à l'exception des réglementations spécifiques à certains produits. Les formalités douanières au Mali constituent la principale contrainte des entreprises. Tous les produits sont touchés et plus particulièrement les produits chimiques (médicaments et produits d'hygiène) et les boissons et autres aliments.

Les taxes à payer au Mali représentent également un défi pour les importateurs. Ils sont particulièrement contraignants pour les machines et matériels importés. Par ailleurs, les procédures d'évaluation de la conformité à l'importation touchent les fruits et légumes plus spécifiquement. Enfin, les produits chimiques et habillement sont affectés par des procédures appliquées par le pays exportateur, notamment des formalités douanières.

Tableau 12. Type de MNT contraignantes et obstacles affectant les produits importés

Type de produits	Type de mesures non tarifaires	Cas liés à des obstacles réglementaires	Cas liés à des obstacles procéduraux	Total	Types d'obstacles procéduraux	Cas au Mali	Cas dans les pays partenaires	Total					
Secteur agricole : Fruits et légumes	B.Évaluation de la conformité		4	4	Comportement discriminatoire	1		1					
					Délais	2		2					
					Problèmes liés au paiement	3		3					
					Manque d'installation	2		2					
	C.Formalités douanières à l'importation		3	3	Problèmes administratifs	1		1					
					Comportement discriminatoire	1		1					
					Délais	2		2					
					Problèmes liés au paiement	2		2					
Secteur agricole : Boissons et autres produits alimentaires	C-E.Formalités douanières et administratives à l'importation		6	6	Comportement discriminatoire	3		3					
					Délais	1		1					
					Problèmes liés au paiement	6		6					
					Problèmes administratifs	1		1					
	F.Taxes et redevances à l'importation	1	2	3	Délais	1		1					
					Problèmes liés au paiement	2		2					
					Secteur manufacturier : Matériels et machines	C-E.Formalités douanières et administratives à l'importation	1	6	7	Problèmes administratifs	2		2
										Délais	5		5
Problèmes liés au paiement	5		5										
Autres (marchandises manquantes lors des contrôles)	1		1										
F.Taxes et redevances à l'importation	1	5	6	Information / transparence		1		1					
				Comportement discriminatoire		3		3					
				Problèmes liés au paiement		5		5					
				Secteur manufacturier : Produits chimiques et habillement		C.Formalités douanières à l'importation		5	5	Délais	3		3
Autres (marchandises manquantes lors des contrôles)	2		2										
PA2. Formalités douanières à l'exportation		1	1		1	Délais		1	1				

Source: enquête de l'ITC sur les MNT au Mali, 2015.

Fruits et légumes

Les fruits et légumes sont parmi les produits les plus touchés par les mesures non tarifaires au Mali. Les entreprises enquêtées importent surtout des pommes fraîches, des pommes de terre ou encore du manioc. Majoritairement, les produits proviennent des pays de la sous-région mais également d'autres pays d'Afrique comme le Maroc ou encore l'Afrique du Sud.

Les procédures d'évaluation de conformité (certification phytosanitaire et analyses) représentent la principale contrainte des entreprises. Dans plusieurs cas, les entreprises doivent en effet faire valider leurs certificats phytosanitaires délivrés par le pays partenaires, ce qui requiert souvent des paiements informels (pots-de-vins). Les agents requièrent en effet à ce que certaines marchandises soient cédées par les entreprises afin de passer les contrôles.

Dans d'autres cas, il s'agit plutôt du manque de laboratoires pour effectuer les analyses des produits qui pose problème aux importateurs. Arrivées à la frontière, certaines marchandises comme la pomme doivent être analysées et donc envoyées à Bamako faute d'installations dans le lieu où le contrôle est effectué. Cela entraîne des délais de 3 à 4 jours selon les entreprises.

L'inspection physique des produits par les douanes maliennes est également une étape difficile pour les entreprises. Elles estiment que les contrôles effectués sont souvent trop longs et dans la plupart des cas non justifiés (car d'autres contrôles ont été effectués au préalable). Des importateurs de fruits ont indiqué devoir attendre plus d'une semaine avant que le contrôle soit effectué. Les douaniers doivent en effet vérifier les documents et les faire valider ce qui demande beaucoup de temps. Ces délais entraînent souvent des pertes dans les marchandises faute de lieu de stockage adapté. Une entreprise a indiqué avoir perdu jusqu'à 6 millions de FCFA de marchandises.

Boissons et autres produits alimentaires

Quelques entreprises importatrices de jus de fruits, de thé et d'alcool ont indiqué faire face à des difficultés relatives aux MNT. La première difficulté concerne l'obtention de l'intention d'importation auprès de la Direction nationale du commerce et de la concurrence (DNCC). Les entreprises ont indiqué que les paiements informels sont en effet fréquents (entre 5 mille et 30 mille FCFA). Ces frais découragent fortement les entreprises importatrices. Il en est de même pour les inspections physiques et contrôles effectués par les agents de l'État (des douanes et de la gendarmerie). Les agents exigent souvent des sommes afin que les marchandises puissent passer. Les contrôles sont également très fréquents ce qui constitue un coût pour les entreprises.

En ce qui concerne les prélèvements à la douane malienne, différents cas ont été recueillis dans l'enquête. Tout d'abord, les agents exigent à ce que les entreprises payent des frais d'inspection et d'évaluation de la marchandise afin que les contrôles puissent être effectués. Ces frais peuvent coûter 20 mille FCFA à l'entreprise et sont payés sans reçu. S'y ajoute une procédure d'évaluation en douane qui prend généralement plus de temps que prévu (2 à 3 jours). Des paiements informels sont souvent requis afin d'accélérer les procédures.

Une entreprise a indiqué devoir payer jusqu'à 5 % de la valeur totale de ses marchandises et sans aucune quittance. Enfin, le dernier obstacle concerne l'obtention du certificat d'exonération pour certains produits, afin que les entreprises ne paient pas de droits à l'importation. Les documents à fournir sont trop nombreux et ne peuvent être réunies en 3 jours seulement. Passé ce délai, les opérateurs ont donc indiqué devoir attendre 2 semaines voire un mois avant que le certificat d'exonération ne soit délivré.

Matériels et machines

Cette catégorie de produits regroupe les pièces de voitures, les équipements électroniques, les matériels médicaux ou encore les matériaux de construction. Les contraintes auxquelles font face les entreprises sont similaires à celles des catégories de produits précédentes. Les délais d'obtention de l'intention d'importation au niveau de la Direction nationale du commerce et de la concurrence sont en effet très longs (jusqu'à 4 jours voire une semaine), et des paiements informels sont souvent exigés afin d'accélérer les procédures (10 à 15 mille FCFA selon les entreprises).

En ce qui concerne les inspections physiques des marchandises, les procédures ne sont pas toujours précises pour certains produits. Une entreprise a indiqué devoir effectuer plusieurs démarches (demandes d'inspection) au niveau de la DNCC, la Direction générale des douanes ou encore le Ministère de l'Economie car l'inspection n'a pas été effectuée dans le pays de départ. Ces procédures doivent être clarifiées afin que les entreprises puissent anticiper. Dans plusieurs cas, les opérateurs ont également indiqué payer des droits d'inspection à la douane malienne alors que normalement les contrôles sont gratuits.

Enfin, l'autre difficulté concerne l'évaluation en douane des marchandises et les surtaxes douanières. Les importateurs affirment ne pas connaître la valeur réelle de leurs marchandises car les procédures d'évaluation ne sont pas portées à la connaissance de tous. Selon elles, la valeur appliquée est souvent supérieure à la valeur « réelle » des produits.

Les procédures d'évaluation sont également sujettes à des paiements informels afin que les douaniers accélèrent les formalités après la réception des documents administratifs. Sans paiements, les procédures prennent généralement 2 à 3 jours. Enfin, plusieurs cas concernent également le paiement d'un montant de surtaxes douanières qui ne correspond pas (largement supérieur) à celui indiqué sur le reçu de paiement.

Produits chimiques et habillement

Les produits chimiques regroupent les médicaments et les produits cosmétiques. Les inspections physiques et contrôles des marchandises à la douane du Mali représentent la majorité des obstacles rencontrés par les entreprises. Les délais d'attente sont en effet trop importants (2 à 3 jours) et même si les contrôles sont faits et que les droits sont payés. Aussi, il y a plusieurs cas où les entreprises connaissent des pertes lors des procédures.

,

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 telles que la protection de la santé des consommateurs ou encore la sécurité nationale, elles ont bien souvent un effet restrictif sur le volume et le coût des échanges. De plus, leur diversité et leur complexité rendent difficile l'étude de leur effet sur le commerce.

L'enquête de l'ITC vise à mieux comprendre les défis que ces mesures peuvent représenter pour les entreprises. Elle saisit la perception des entreprises sur les mesures non tarifaires ainsi que les obstacles réglementaires et procéduraux relatifs à ces derniers. Les mesures peuvent être trop strictes ou engendrant des coûts et délais supplémentaires qui ont un impact négatif sur leurs activités quotidiennes d'exportation et d'importation.

Les entreprises donnent à la fois leur perception des MNT mais également la description exacte des problèmes qu'elles rencontrent ainsi que leurs recommandations pour les surmonter. Cette étude souhaite ainsi contribuer à une meilleure compréhension des mesures 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.

L'enquête sur les MNT au Mali a porté sur tous les secteurs (agricole et manufacturier) avec une attention particulière sur les produits frais et les matières premières agricoles exportés. Ainsi, les secteurs clés du commerce extérieur malien hors armes, minerais et services ont été mis en avant au cours de cette étude. Les entreprises du secteur agricole et alimentaire sont ainsi les plus nombreux à être interviewés à l'exportation et celles du secteur manufacturier à l'importation.

À l'image de la structure de l'économie malienne dans son ensemble, l'enquête a également porté sur les petites et les micro-entreprises qui emploient moins de 20 personnes et qui sont pour la plupart implantées à Bamako. L'enquête au Mali a permis à ces entreprises de s'exprimer sur les MNT contraignantes auxquelles elles sont confrontées, leur localisation, ainsi que sur les raisons pour lesquelles elles trouvent ces mesures entravantes pour leurs activités.

Résultats et enseignements

Plus de la moitié des entreprises interviewées ont déclaré avoir rencontré au moins une fois une ou plusieurs MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce au cours de leur dernière année d'activité. Les entreprises exportatrices sont deux fois plus affectées par ces mesures que celles qui importent. Cette situation est liée à la nature des produits exportés, qui sont majoritairement agricoles et alimentaires et donc soumis à plus de réglementations en raison du risque qu'ils peuvent présenter pour la santé. À l'importation, le secteur agricole est également le plus touché et pour les mêmes raisons.

L'enquête au Mali révèle également que les petites entreprises et les micro-entreprises sont respectivement les plus touchées par les MNT contraignantes à l'importation et l'exportation. Cet écart avec les entreprises de plus grande taille s'explique notamment par la différence de moyens et d'expérience sur les marchés internationaux. Les résultats de l'enquête indiquent en outre que les entreprises qui échangent avec les pays de l'UE et la CEDEAO (à l'exportation et à l'importation), sont les plus affectés par les MNT contraignantes.

À l'importation comme à l'exportation, les mesures non tarifaires sont contraignantes essentiellement pour des raisons procédurales. Les délais et les paiements informels sont les plus fréquents, à la fois rencontrés par les entreprises au Mali ou dans les pays partenaires sont les plus fréquents. Le manque de reconnaissance des documents officiels délivrés est également un cas récurrent surtout à l'exportation. Seuls quelques catégories de mesures comme les taxes et redevances appliquées par les pays partenaires et le Mali sont perçues comme strictes. Ce résultat révèle que plusieurs obstacles peuvent être levés en améliorant les procédures d'application des mesures non tarifaires, via une meilleure transparence, des délais plus courts ou encore un meilleur système de surveillance de leur mise en œuvre.

Cependant, l'endroit où sont rencontrés les obstacles procéduraux diffère selon le pays qui applique la mesure. Les mesures appliquées par le Mali génèrent plus d'obstacles procéduraux au Mali. Cela est vrai uniquement pour une partie des mesures appliquées par les pays partenaires à l'exportation. La plupart d'entre elles génèrent en effet des obstacles au Mali. Ainsi, ce n'est pas la réglementation étrangère qui est mise en cause mais plutôt sa procédure de mise en œuvre au Mali. Il s'agit par exemple du manque de reconnaissance par le Mali des formalités SPS exigées par les pays partenaires.

Il est également important de souligner la réciprocité des mesures contraignantes et des obstacles procéduraux entre les pays de la sous-région CEDEAO. Un exportateur malien vers un pays de la sous-région comme le Sénégal, le Burkina Faso ou encore la Côte d'Ivoire subit en effet des procédures douanières et des surtaxes contraignantes dans ces pays, comme celui qui importe de ces pays et qui rencontre ces mêmes mesures au Mali. Ce résultat révèle l'importance d'une meilleure collaboration et coordination entre les agences des pays de la sous-région pour la résolution des obstacles relatifs aux MNT.

Recommandations et suivis

Si le Mali dispose du plus faible taux d'entreprises affectées par les MNT contraignantes dans la sous-région, la problématique des obstacles non tarifaires n'en demeure pas moins importante. Les exportateurs maliens sont particulièrement affectés par ces mesures, notamment lorsque leurs produits sont destinés à des pays de la CEDEAO. L'adoption de politiques visant à éliminer ces obstacles pourra permettre au Mali de donner une nouvelle dynamique à ses exportations et d'atteindre certains de ses objectifs de développement. Cela est d'autant possible que la majorité des contraintes soient localisées au Mali ou dans la sous-région Ouest africaine.

La solution pourrait passer par le développement de coopérations internationales et sous régionales et le renforcement des capacités des agences de promotion du commerce à l'échelle internationale (APEX, AMANORM, DNCC).

Dans cet objectif, une table ronde de restitution des résultats préliminaires de l'étude sur les MNT contraignantes au Mali a été organisée le 13 Mai 2016. Cette table a été l'occasion de réunir les principales agences impliquées dans le développement et la mise en œuvre des politiques commerciales ainsi que les responsables du secteur privé. Elle a été l'opportunité de discuter, à travers les résultats de l'enquête, des principaux obstacles et défis pour le commerce extérieur malien.

Elle a permis de travailler sur des pistes de réflexion et de formuler des recommandations sur les principales MNT contraignantes pour les opérateurs maliens, à savoir : les exigences en matière de qualité et de conformité des produits ; l'obtention des certificats d'origine, l'octroi des licences et des autorisations à l'exportation et à l'importation ; et les procédures d'inspection et de contrôles aux frontières ainsi que les surtaxes douanières.

En ce qui concerne les exigences en matière de qualité et de conformité des produits, l'enquête a révélé que les principaux obstacles émanaient du manque de reconnaissance des certificats SPS, qui sont uniquement en anglais, et de qualité aussi bien dans les pays partenaires que par les agences maliennes ; coûts et délais excessifs pour la délivrance des certificats SPS au Mali ; inspection technique trop stricte et coûteuse dans les pays partenaire et enfin l'absence d'un organisme habilité d'octroyer les codes-barres. Par conséquent, les participants ont formulé les recommandations suivantes :

- Les autorités maliennes, notamment le Ministère du Commerce et de l'Industrie du Mali, devrait mettre en place des mécanismes permettant une meilleure sécurisation des certificats de produits (sanitaire, vétérinaire, etc.) et renforcer la coopération avec les autres pays membres de la CEDEAO;
- Par rapport aux codes-barres, des efforts ont déjà été réalisés dans ce sens mais il est clair que les coûts financiers posent un frein aux différentes initiatives (cotisation annuelle, frais adhésion importants à la société internationale GS1). Une recherche de fonds s'impose en même temps que l'identification des entreprises pouvant être intéressées par une telle initiative ;
- L'accompagnement des entreprises par l'AMANORM en matière de certification de qualité, y compris pour les normes privées, doit être améliorée ;

- À cette fin, les autorités peuvent travailler sur obtention de fonds et soutiens (PANDC, Programme qualité de l'Afrique de l'Ouest, etc.) afin d'élargir l'éventail de tests possibles au Mali, d'obtenir l'accréditation des organismes d'évaluation de la conformité, et de développer des stratégies qualité des produits qui couvrent tous les aspects de la production ;
- Les procédures de certification et d'inspection technique au Mali, notamment en matière de coût et de délai, doivent être améliorées et simplifiées. Pour ce faire, une meilleure collaboration et coopération est nécessaire entre les différentes agences nationales tout en clarifiant leurs prérogatives et domaines de compétence ;
- Les certificats doivent être traduits en plusieurs langues en s'inspirant par exemple du modèle déjà existant auprès de l'Organisation Internationale de Santé Animale en ce qui concerne le certificat sanitaire ;
- Il est souhaitable que l'APEX se munisse d'une base de données sur les exigences des pays destinataires ainsi que les organes les délivrant au niveau national. Cela devrait être consultable en ligne sur un futur site Internet de l'Apex et aussi disséminer de manière régionale à travers de points focaux dans les bureaux régionaux d'autres institutions comme la DNCC. Ce travail devrait débuter par les produits et les marchés les plus importants pour le pays (fruits et légumes, CEDEAO).

Les problèmes relatifs à l'obtention des certificats d'origine, l'octroi des licences et des autorisations à l'exportation et à l'importation sont l'implication d'un nombre important d'entreprise ; le manque d'information et de transparence sur le coût et le processus d'obtention des documents ; la non application des directives de la CEDEAO concernant la règle d'origine et les exonérations y afférentes. Les participants ont donc formulé les recommandations suivantes :

- Les autorités doivent entreprendre une sensibilisation/vulgarisation des procédures et démarches nécessaires à l'exportation et à l'importation. Les délais et coûts supplémentaires sont souvent dus à une mauvaise compréhension voire une méconnaissance des procédures ;
- La dématérialisation des procédures de demande des documents commerciaux en accélérant la mise en place du Guichet unique électronique du commerce extérieur en cours au niveau de la DNCC ;
- La mise en place d'un Guichet Unique (GU) chargé de l'octroi de l'essentiel des documents commerciaux à l'importation et à l'exportation ;
- Avant la mise en place du GU, une mesure transitoire consisterait à confier la gestion des certificats d'origine à une agence nationale (la DNCC ou l'APEX-Mali)
- L'accélération de la création du portail commercial par la DNCC et la réalisation des campagnes de sensibilisation ;
- L'harmonisation des spécimens de signatures sur les documents afin de faciliter leur reconnaissance ;
- L'APEX doit se faire connaître en tant que point de référence et d'information pour les exportateurs et importateurs maliens.

Quant aux procédures d'inspection et de contrôles aux frontières et les surtaxes douanières, les obstacles portent essentiellement sur la multiplication des points de contrôle et de vérification des produits au Mali et dans les pays partenaires membres de la CEDEAO ; manque de transparence et d'information sur les procédures de contrôle et l'évaluation de la valeur des marchandises et le niveau élevé des surtaxes et des frais d'inspection dans la CEDEAO. Les travaux lors de l'atelier ont abouti aux recommandations suivantes :

- Campagne de sensibilisation visant à informer les opérateurs des lois et dispositifs existants ainsi que des droits dont ils disposent ;
- Ouvrir un numéro vert fonctionnant par appel ou/et message texte pour récolter les plaintes des opérateurs relatifs aux contrôles et procédures douanières, et assurer le suivi et la publication de ces plaintes ;
- La mise en place d'un guichet unique pour la délivrance de tous les documents commerciaux pourrait faciliter les procédures d'inspection et de contrôle des marchandises ;
- Assurer des sanctions aux agences maliennes qui ne respectent pas les lois existantes ;
- Alléger les textes et les procédures ;
- Assurer un lobbying au niveau de l'UEMOA pour que les lois adoptées soient appliquées.

APPENDICES

Appendice I Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT

Enquêtes MNT

Depuis 2010³⁴, 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 50 pays en développement et pays les moins avancés sur tous les continents³⁵. 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

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

³⁴ 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.

³⁵ 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.

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 participant. 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 enregistrés 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*³⁶.

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

³⁶ 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-à-dire $p=0,5$.

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.

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.

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.

Dimensions d'un cas MNT

Dimensions	Pays appliquant la mesure	Pays partenaire (où les produits sont exportés ou depuis où ils sont importés) et pays de transit
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 d'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 causés 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.

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.

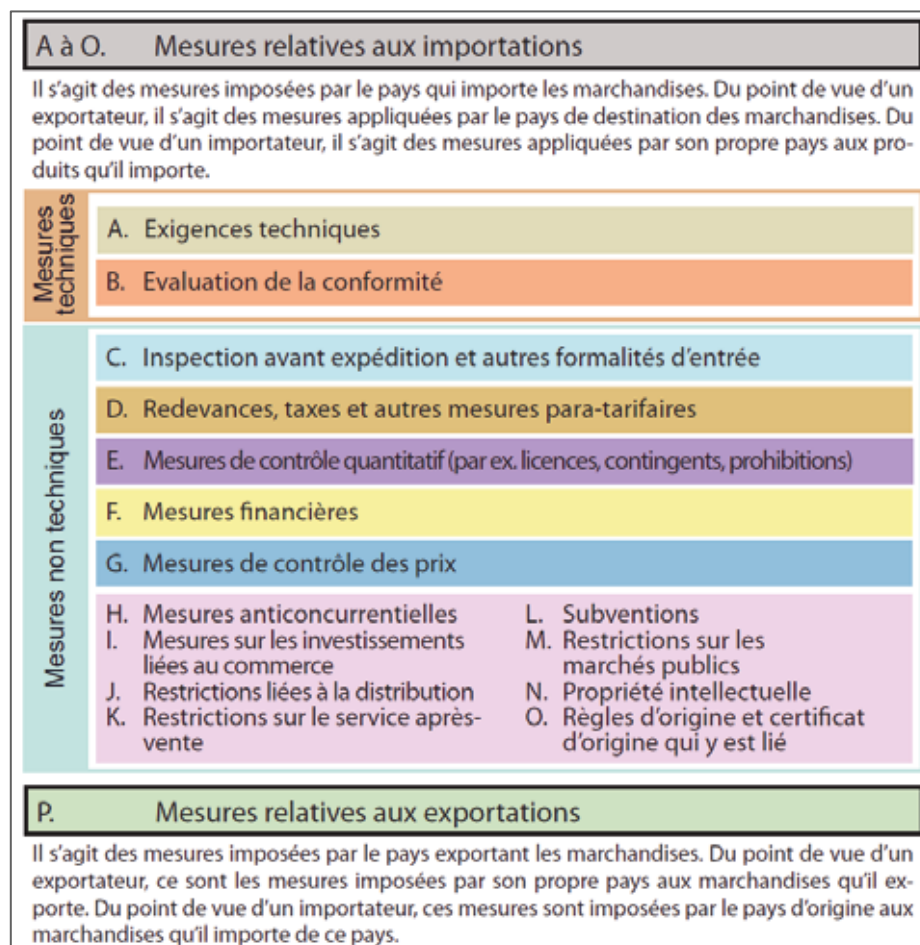
Chapitre E, les mesures de contrôle quantitatif, regroupent les mesures destinées à restreindre la quantité de marchandises pouvant être importées, qu'elles proviennent de différentes sources ou d'un fournisseur particulier. Ces mesures peuvent prendre la forme d'un régime de licence restrictif, fixant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

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 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, regroupent 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 obstacles procéduraux (OP) sont liés aux mesures non tarifaires et expliquent pourquoi une réglementation est contraignante.

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 Programme de la table ronde sur les Mesures non tarifaires

JEUDI 26 MAI 2016
BAMAKO, MALI

TABLE RONDE SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

- 08:30 Accueil et enregistrement des participants**
- 09:00 Cérémonie d'ouverture**
Représentant du Ministère du Commerce et de l'Industrie
Représentant du Agence de Promotion des Exportations du Mali (APEX-Mali)
Représentant du Centre du commerce international (ITC)
- 09:30 Présentation de l'enquête sur l'enquête MNT au Mali et les résultats généraux**
L'ITC présentera le projet d'enquête, son objectif et sa mise en œuvre, ainsi que ses résultats notamment les principaux obstacles relatifs aux MNT affectant les exportations et importations maliennes.
Centre du commerce international (ITC)
Faculté des Sciences Économiques et de Gestion (FSEG) de Bamako
Cabinet International de Coaching et d'appui au développement des Entreprises (CICADE)
- 10:00 Discussion**
- 11:00 Présentation des obstacles clés au commerce malien**
L'ITC exposera les trois principales mesures / obstacles qui représentent un défi pour les entreprises lors de leurs démarches à l'exportation et à l'importation.
- **Thème 1 : Les exigences en matière de qualité et de conformité des produits**
ITC
 - **Thème 2 : L'obtention des certificats d'origine, l'octroi des licences et des autorisations à l'exportation et à l'importation**
FSEG
 - **Thème 3 : Les procédures d'inspection et de contrôle aux frontières, et surtaxes douanières**
ITC

13:30

Tables rondes thématiques

Les participants sont invités à partager leur point de vue et leurs expériences sur les MNT et les obstacles au commerce selon les trois thèmes sélectionnés. Chaque groupe de discussion devra établir une feuille de route pour apporter des solutions aux problèmes énoncés, en identifiant les principales institutions concernées.

- **Table ronde 1 : Les exigences en matière de qualité et de conformité des produits**

Comment améliorer la qualité des produits exportés ? Comment pallier au manque de reconnaissance de la qualité et des certificats maliens sur les marchés étrangers ? Comment rendre les procédures nationales d'analyse et de certification des produits plus efficaces et moins onéreuses ? Quels sont les besoins en matière de renforcement des capacités des laboratoires d'analyse nationaux ? Comment garantir aux entreprises un meilleur accès aux normes internationales sur les produits et aux réglementations sur la mise en conformité des produits ?

- **Table ronde 2 : L'obtention des certificats d'origine, l'octroi des licences et des autorisations à l'exportation et à l'importation**

Quels sont les rôles et attributions de chaque institution impliquée dans la délivrance des documents requis à l'exportation et l'importation (licences, autorisations, certificats d'origine) ? Comment simplifier les procédures d'octroi de ces documents ? Comment améliorer la transparence sur les réglementations qui régissent ces procédures notamment sur les critères d'admissibilité des entreprises, les coûts et les délais ?

- **Table ronde 3 : Les procédures d'inspection et de contrôle aux frontières, et surtaxes douanières**

Comment améliorer la transparence des procédures d'inspection à la frontière ? Comment pallier au manque d'information des entreprises sur les procédures d'inspection et les procédures douanières d'une manière générale ?

16:00

Présentation des recommandations des tables rondes

Les rapporteurs des tables rondes présenteront les principales conclusions et recommandations des discussions sur les obstacles clés. Chaque présentation sera suivie d'une discussion ouverte avec les principales institutions concernées et la validation des actions à entreprendre.

Orateurs : les modérateurs de chaque table ronde

16:30

Conclusion des tables rondes et définition d'une feuille de route

Représentant du Ministère du Commerce et de l'Industrie

Représentant du Agence de Promotion des Exportations du Mali (APEX-Mali)

Représentant du Centre du commerce international (ITC)

17:00

Clôture de la table ronde

BIBLIOGRAPHIE OU RÉFÉRENCES

- BAfD, OCDE, PNUD (2015) « Mali: Perspectives économiques en Afrique ».
- Banque Mondiale (2010) « Entreprise survey : Country profile Mali 2010 », International Finance Corporation 2010.
- BCEAO (2014) « Rapport annuel de la BCEAO ».
- 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.
- Divers lois et décrets concernant le Ministère de l'Industrie et du Commerce.
- FMI (2011) « Mali: Rapport de la revue 2010 du Cadre Stratégique Pour la Croissance et la Réduction de la Pauvreté (CSCR) »
- INSTAT (2015) « Annuaire Statistique du Mali 2014 », Édition de décembre 2015.
- INSTAT (2015) « Enquête Modulaire et Permanente auprès des ménages (EMOP) », Mai 2015.
- 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.
- Mali (2006) « Code général des impôts du Mali », version Décembre 2006.
- Mali (2012) « Code des investissements du Mali », version Février 2012.
- 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
- OMC (2010) « Examen des politiques commerciales, Bénin, Burkina Faso et Mali (Annexe 3 : Mali) »
- Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Looking beyond tariffs : The role of non-tariff barriers in world trade. Paris, OECD, 2005.
- Organisation mondiale du commerce (OMC). Examen des politiques commerciales : Bénin, Burkina Faso et Mali (août 2010). Rapport du secrétariat. Disponible à l'adresse suivante : https://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/tp336_f.htm
- PNUD (2015) « Rapport sur le développement humain »
- 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>
- UEMOA (2011) « Rapport de l'Observatoire des Pratiques Anormales (OPA) : Résultat des enquêtes du premier trimestre 2011 ».
- UEMOA (2014) « Rapport Semestriel d'Exécution de la Surveillance Multilatérale », Juin 2014.
- 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

Centre du commerce international (ITC). Market analysis tools. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.intracen.org/marketanalysis>

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](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>

OMC, ITC et CNUCED. Profils tarifaires dans le monde, 2015. Disponible à l'adresse suivante : https://www.wto.org/french/res_f/publications_f/world_tariff_profiles15_f.htm

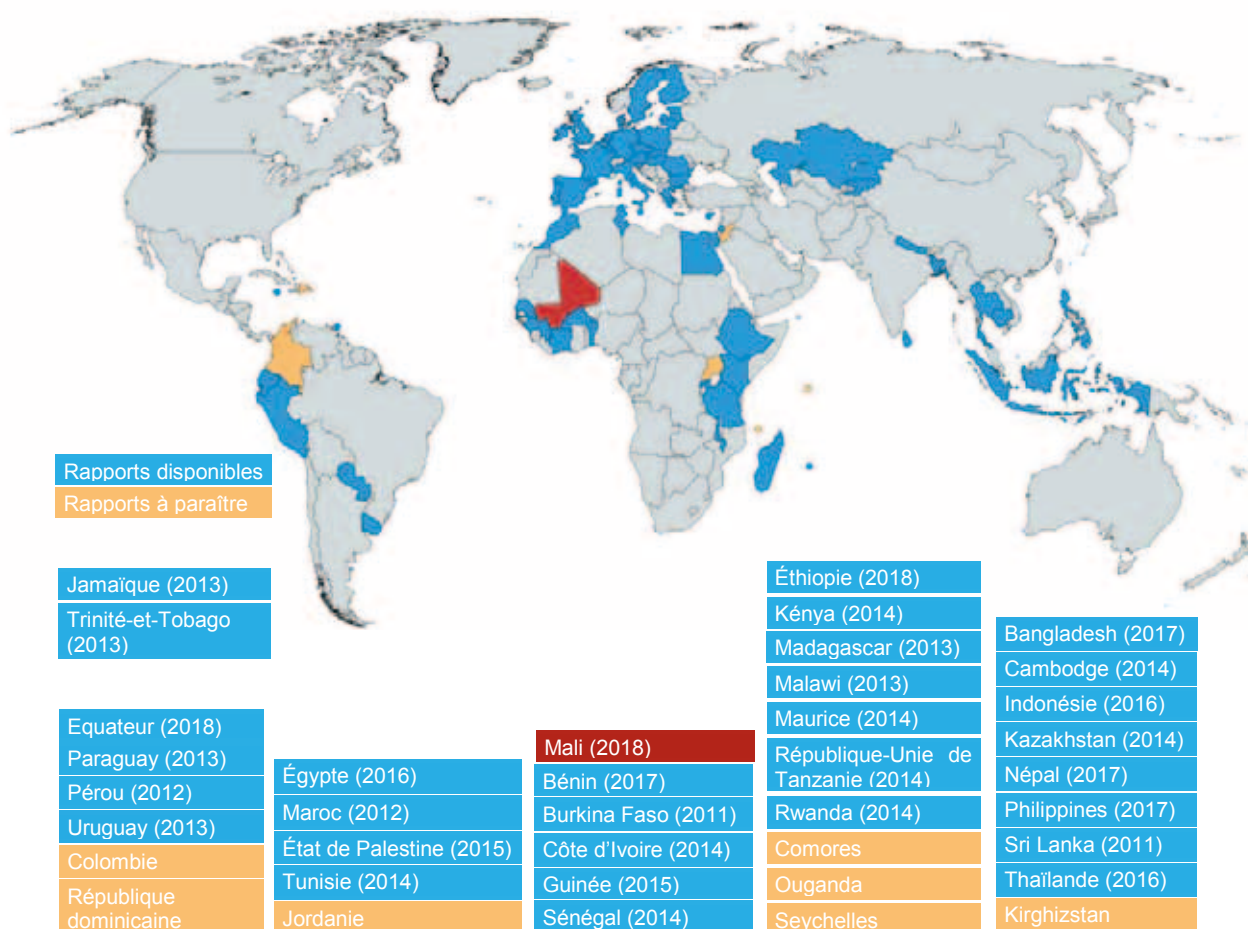
Organisation mondiale du commerce (OMC). Mesures sanitaires et phytosanitaires. Disponible à l'adresse suivante : http://www.wto.org/french/tratop_f/sps_f/sps_f.htm

SÉRIE DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Rapports disponibles

- Explorer les Mesures non tarifaires : Perspectives des entreprises dans l'Union européenne (Anglais, 2016)
- Pour une intégration régionale réussie – Perspectives des entreprises sur les Mesures non tarifaires dans les États arabes (Anglais, 2015 ; Arabe et Français en cours d'élaboration)
- Les barrières invisibles au commerce : Comment les entreprises font face aux Mesures non tarifaires ? (Anglais, 2015, Français en cours d'élaboration)
- MNT et lutte contre le paludisme : Obstacles au commerce des médicaments anti-paludiens (Anglais, 2011)

Rapports par pays



Les rapports sont disponibles gratuitement sur le site de l'ITC, à la rubrique des publications:

www.intracen.org/ntm/publications/

Les résultats de l'enquête sont aussi disponibles sur le site:

www.ntmsurvey.org.





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