

SENEGAL: PERSPECTIVES DES ENTREPRISES SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

SERIE DE L'ITC
SUR LES MESURES NON TARIFAIRES



LE COMMERCE POUR
LE BIEN DE TOUS

50 ANS

1964-2014

SENEGAL:
PERSPECTIVES DES
ENTREPRISES SUR LES
MESURES NON TARIFAIRES

SERIE DE L'ITC SUR LES
MESURES NON TARIFAIRES

Résumé à l'intention des services d'information commerciale

ID= 43089

2014

C-16 686 SEN

Centre du commerce international (ITC)

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

Genève: ITC, 2014.xvi, 96 p. (Document technique)

No. du document MAR-14-247.F

Rapport faisant partie d'une série de publications qui identifient les principaux obstacles relatifs aux mesures non tarifaires (MNT) auxquels le secteur privé est confronté – analyse l'expérience des entreprises exportatrices et importatrices sénégalaises à travers une enquête directe à grande échelle; identifie les principaux obstacles MNT d'ordre réglementaire et procédural imposés par les pays partenaires ainsi que par le Sénégal; fournit une analyse sectorielle des problèmes relatifs aux MNT dans le secteur agricole et manufacturier; les appendices incluent la méthodologie globale des enquêtes sur les MNT, la Classification internationale des MNT, la liste des obstacles procéduraux, et les références bibliographiques (pp. 93-94).

Descripteurs: **Sénégal, Mesures non tarifaires, Politique commerciale.**

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

Français

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

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

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

La mention de noms d'entreprises ou d'une marque commerciale ne signifie pas qu'elles sont l'aval de l'ITC.

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

Image(s) numérique(s) sur la couverture: © iStockphoto et © West Africa Trade Hub

© Centre du commerce international 2014

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

Remerciements

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

Ce rapport a été écrit par M. Malick Sané, chargé d'enseignement à la Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de l'Université Cheikh Anta DIOP, Dakar, sous la direction de M. Mathieu Loridan (ITC). L'étude a été révisée par Mme Antsa Rajaonarivelo (ITC).

L'enquête fut mise en œuvre par Mme Poonam Mohun et M. Mathieu Loridan avec le soutien de l'équipe MNT (mesures non tarifaires) au sein de l'ITC. Les entretiens ont été réalisés par le cabinet TNS RMS Sénégal. Les statistiques et tableaux d'analyse du rapport ont été réalisés par M. Abdellatif Benzakri (ITC).

Nous remercions également tous les participants à l'atelier de présentation des résultats pour avoir partagé leurs points de vue et contribué au développement des recommandations. Nous sommes particulièrement reconnaissants au Ministère du commerce, de l'entrepreneuriat et du secteur informel, notamment à M. Babacar Sembene, pour son soutien et ses conseils tout au long de cette enquête.

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

Table des matières

Remerciements	iii
Note	ix
Résumé	xi
Introduction	1
Chapitre 1 Commerce et politique commerciale du Sénégal	5
1. Situation économique	5
2. Structure commerciale	6
3. Politique commerciale	9
3.1. Accords commerciaux et dispositions tarifaires	9
3.2. Mesures non tarifaires appliquées par le Sénégal	11
4. Stratégie nationale de développement économique et commercial	12
Chapitre 2 Méthodologie et mise en œuvre de l'enquête au Sénégal	13
1. Spécificité méthodologique de l'enquête au Sénégal	13
2. Mise en œuvre de l'enquête	14
2.1. Participation à l'enquête	14
2.2. Profil des entreprises enquêtées	15
3. Limites et difficultés rencontrées lors des entretiens	16
Chapitre 3 Expérience des entreprises sénégalaises face aux mesures non tarifaires	17
1. Résultats agrégés et problèmes transversaux	17
1.1. Perception des MNT selon les entreprises	17
1.2. Type d'obstacles au commerce	19
2. Principales MNT contraignantes à l'exportation	20
2.1. MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	21
2.2. MNT contraignantes appliquées par le Sénégal	22
2.3. Obstacles procéduraux à l'exportation	23
3. Principales MNT contraignantes à l'importation	24
3.1. MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	25
3.2. MNT contraignantes appliquées par le Sénégal	25
3.3. Obstacles procéduraux à l'importation	25
4. Problèmes relatifs à l'environnement des affaires	27

Chapitre 4	Analyse sectorielle des mesures non tarifaires	28
1.	Type et origine des obstacles selon les secteurs	28
2.	Produits agricoles et alimentaires	29
2.1.	Importance et rôle des produits agricoles et alimentaires	29
2.2.	Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par les pays partenaires	31
2.3.	Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par le Sénégal	35
2.4.	Expérience des entreprises vis-à-vis des MNT à l'importation	39
2.5.	Analyse des principaux produits agricoles et alimentaires	40
2.6.	Résumé et recommandations préliminaires pour les produits agricoles et alimentaires	43
3.	Produits manufacturés	45
3.1.	Importance et rôle des produits manufacturés	45
3.2.	Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par les pays partenaires	46
3.3.	Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par le Sénégal	49
3.4.	Expérience des entreprises vis-à-vis des MNT à l'importation	51
3.5.	Analyse des principaux produits manufacturés	54
3.6.	Résumé et recommandations préliminaires pour les produits manufacturés	55
	Conclusion et recommandations préliminaires	58
Appendice I	Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT	63
Appendice II	Classification des mesures non tarifaires	70
Appendice III	Liste des obstacles procéduraux	73
Appendice IV	Principaux résultats	74
	Bibliographie	93
	Sources des données	95
	Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires	96

Tableau 1.	Agences nationales impliquées dans les obstacles procéduraux à l'exportation	24
Tableau 2.	Agences nationales impliquées dans les obstacles procéduraux à l'importation	26
Tableau 3.	Matrice de recommandations préliminaires	60
Tableau 4.	Dimensions d'un cas MNT	67
Tableau 5.	Exportations de produits agricoles et alimentaires: MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	74
Tableau 6.	Exportations de produits agricoles et alimentaires: MNT appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs	75
Tableau 7.	Exportations de produits agricoles et alimentaires: MNT contraignantes appliquées par le Sénégal	75
Tableau 8.	Exportations de produits agricoles et alimentaires: MNT appliquées par le Sénégal et obstacles y étant relatifs	77
Tableau 9.	Exportations de produits agricoles et alimentaires: obstacles procéduraux dans les institutions nationales et dans les pays partenaires	78
Tableau 10.	Importations de produits agricoles et alimentaires: MNT contraignantes appliquées par le Sénégal	79
Tableau 11.	Importations de produits agricoles et alimentaires: MNT appliquées par le Sénégal et obstacles y étant relatifs	80
Tableau 12.	Importations de produits agricoles et alimentaires: obstacles procéduraux dans les institutions nationales et dans les pays partenaires	82
Tableau 13.	Exportations de produits manufacturés: MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires	83
Tableau 14.	Exportations de produits manufacturés: MNT appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs	84
Tableau 15.	Exportations de produits manufacturés: MNT contraignantes appliquées par le Sénégal	85
Tableau 16.	Exportations de produits manufacturés: MNT appliquées par le Sénégal et obstacles y étant relatifs	86
Tableau 17.	Exportations de produits manufacturés: obstacles procéduraux dans les institutions nationales et dans les pays partenaires	86
Tableau 18.	Importations de produits manufacturés: MNT contraignantes appliquées par le Sénégal	87
Tableau 19.	Importations de produits manufacturés: MNT appliquées par le Sénégal et obstacles y étant relatifs	87
Tableau 20.	Importations de produits manufacturés: MNT contraignantes appliquées par les partenaires et les pays de transit	91
Tableau 21.	Importations de produits manufacturés: MNT appliquées par les pays partenaires et de transit, et obstacles y étant relatifs	91
Tableau 22.	Importations de produits manufacturés: obstacles procéduraux dans les institutions nationales et dans les pays partenaires	92
Figure 1.1.	Evolution du PIB sénégalais entre 2000 et 2011	5
Figure 1.2.	Contribution des secteurs au PIB et à l'emploi	6
Figure 1.3.	Evolution du commerce extérieur sénégalais	7
Figure 1.4.	Exportations et importations sénégalaises par secteur	7
Figure 1.5.	Principales destinations et provenances des produits sénégalais	8
Figure 1.6.	Accords commerciaux du Sénégal	10
Figure 1.7.	Principales mesures non tarifaires appliquées par le Sénégal en 2011	11
Figure 2.1.	Evolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête	14
Figure 2.2.	Secteurs d'activité des entreprises enquêtées par téléphone	15
Figure 2.3.	Taille des entreprises enquêtées par téléphone	15

Figure 2.4. Région et propriété privé des exportateurs enquêtés en face-à-face	16
Figure 3.1. Part des entreprises affectées par des MNT dans les pays enquêtés	17
Figure 3.2. Part des entreprises affectées par des obstacles non tarifaires selon leur activité	18
Figure 3.3. Part des entreprises affectées par des obstacles non tarifaires selon le secteur des entreprises	18
Figure 3.4. Part des entreprises affectées par des obstacles non tarifaires selon la taille des entreprises	19
Figure 3.5. Type d'obstacles relatifs aux mesures non tarifaires (MNT)	20
Figure 3.6. Origine des obstacles à l'exportation	21
Figure 3.7. MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires aux exportations	21
Figure 3.8. Exportations et MNT avec les pays partenaires	22
Figure 3.9. MNT contraignantes appliquées par le Sénégal aux exportations	23
Figure 3.10. Obstacles procéduraux se déroulant au Sénégal pour les exportations	23
Figure 3.11. MNT contraignantes appliquées par le Sénégal aux importations	25
Figure 3.12. Obstacles procéduraux se déroulant au Sénégal pour les importations	26
Figure 3.13. Problèmes relatifs à l'environnement des affaires au Sénégal	27
Figure 4.1. Type d'obstacles relatifs aux MNT selon les secteurs d'exportation	28
Figure 4.2. Origine des MNT et des OP selon les secteurs d'exportation	29
Figure 4.3. Principaux produits agricoles sénégalais exportés et importés	30
Figure 4.4. Principales destinations et origines des produits agricoles sénégalais	30
Figure 4.5. Principales destinations et pays contraignants pour les exportateurs de produits agricoles et alimentaires	31
Figure 4.6. MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations de produits agricoles et alimentaires	32
Figure 4.7. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT appliquées par les pays partenaires	32
Figure 4.8. MNT appliquées par le Sénégal aux exportations de produits agricoles et alimentaires	36
Figure 4.9. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales à l'exportation	36
Figure 4.10. MNT appliquées par le Sénégal aux importations de produits agricoles et alimentaires	39
Figure 4.11. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales à l'importation	39
Figure 4.12. Principaux produits manufacturés sénégalais exportés et importés	45
Figure 4.13. Principales destinations et origines des produits manufacturés sénégalais	46
Figure 4.14. Pays partenaire appliquant des MNT contraignantes aux exportations de produits manufacturés	47
Figure 4.15. Principales MNT contraignantes aux exportations appliquées par les pays partenaires	47
Figure 4.16. Obstacles procéduraux sur les exportations de produits manufacturés	48
Figure 4.17. Principales MNT contraignantes aux exportations de produits manufacturés appliquées par les autorités sénégalaises	50
Figure 4.18. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales à l'exportation	50
Figure 4.19. Principales MNT contraignantes aux importations appliquées par les autorités sénégalaises	51
Figure 4.20. Obstacles procéduraux sur les importations de produits manufacturés	52
Encadré 1. Les exigences techniques faisant l'objet d'inspection sur les poissons et crustacés destinés à l'exportation	37
Encadré 2. Les dispositions relatives sur les procédures de certification à destination des produits exportés sénégalais	38
Encadré 3. Les mesures de change applicables au sein de l'UEMOA	53

Note

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

Les abréviations suivantes ont été utilisées:

ACP	Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
AFD	Agence française de développement
AGOA	Loi américaine sur les opportunités et la croissance en Afrique
ANDS	Agence nationale de la démographie et de la statistique
APE	Accord de partenariat économique
APS	Agence de presse sénégalaise
BNT	Barrières non tarifaires
BRICS	Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CNLCC	Commission nationale de lutte contre la non transparence, la corruption et la concussion
CNUCED	Conférence des Nations-unies sur le commerce et le développement
DFID	Département du développement international du gouvernement britannique (Department for International Development)
DGD	Direction générale des douanes
DPES	Document de politique économique et sociale
DSRP	Document de stratégie de réduction de la pauvreté
EPC	Examen de politique commerciale
FCFA	Franc CFA
GATT	Accord général sur le commerce et les tarifs douaniers
GNTB	Groupe de personnes éminentes sur les obstacles non tarifaires
GOANA	Grande offensive agricole pour la nourriture et l'abondance
ICS	Industries chimiques du Sénégal
ITC	Centre du commerce international (International Trade Center)
JITAP	Programme intégré conjoint d'assistance technique (Joint Integrated Technical Assistance Programme)
LOASP	Loi d'orientation agro-sylvo-pastorale
LPS	Lettre de politique sectorielle de développement commercial
MAST	Equipe Multi-agence de soutien (Multi Agency Support Team)
MNT	Mesures non tarifaires
NEPAD	Nouveau programme pour le développement de l'Afrique
NPF	Nation la plus favorisée
NPI	Nouvelle politique industrielle
OANEL2C	Observatoire des acteurs non étatiques de lutte contre la non-transparence, la corruption et la concussion
OCDE	Organisation pour le commerce et le développement économique
OIT	Organisation internationale du travail
OMC	Organisation mondiale pour le commerce
OP	Obstacles procéduraux
OTC	Obstacle technique au commerce
PACD	Programme «Promotion d'une agriculture compétitive et durable»

PAFS	Plan d'action forestier du Sénégal
PAPED	Programme des accords de partenariat pour le développement
PCC	Politique commerciale commune
PCS	Prélèvement communautaire de solidarité
PEA	Problèmes relatifs à l'environnement des affaires
PED	Pays en développement
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays moins avancés
PMN	Programme de mise à niveau
PNDA	Programme national de développement agricole
PNDE	Plan national de développement de l'élevage
PNLC	Plan national de lutte contre la corruption
PRI	Politique de redéploiement industriel
RS	Redevance statistique
SCA	Stratégie de croissance accélérée
SENELEC	Société nationale d'électricité du Sénégal
SGP	Systèmes généralisés des préférences
SGS	Société générale de surveillance
SNDES	Stratégie nationale de développement économique et social
SPS	Normes Sanitaire et phytosanitaire
TCI	Taxe conjoncturelle à l'importation
TEC	Tarif extérieur commun
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UEMOA	Union économique et monétaire ouest africaine

Résumé

Introduction

Ces dernières décennies ont vu la conclusion d'un nombre important de négociations commerciales multilatérales, régionales et bilatérales qui ont contribué à une réduction historique des mesures de protection tarifaire. Dans le même temps, d'autres facteurs se sont montrés plus contraignants pour les entreprises exportatrices et importatrices, notamment celles des pays en développement. En particulier, les mesures non tarifaires (MNT), moins visibles mais plus complexes que les mesures tarifaires, inquiètent de plus en plus les entreprises ainsi que les responsables des politiques commerciales. Les MNT concernent un large éventail de règlements qui varient selon les produits et les pays et qui changent fréquemment. Il est aujourd'hui difficile pour les entreprises de se conformer aux MNT car elles n'ont pas toujours accès à suffisamment d'information et ne disposent pas des capacités et installations nécessaires pour satisfaire aux exigences complexes qu'elles représentent.

Le point de vue du secteur privé est indispensable à l'identification et à la définition des stratégies et des politiques nationales qui permettent d'aborder et de surmonter les obstacles au commerce. Les exportateurs et les importateurs rencontrent quotidiennement des MNT et connaissent mieux que quiconque les défis et les problèmes particuliers qui y sont liés. La connaissance et la compréhension des problèmes que rencontrent les entreprises permettront aux décideurs politiques de mieux définir les besoins d'action et de développement des capacités, notamment dans le domaine des règlements techniques, des règlements sanitaires et phytosanitaires et de l'évaluation de la conformité, ainsi que de mieux cibler l'assistance technique.

Le rapport du Centre du commerce international (ITC) utilise une approche dite d'évaluation directe, à travers une enquête auprès des entreprises sur les MNT qu'elles rencontrent dans leur activité journalière. L'ITC souhaite ainsi répondre au besoin d'information et de transparence sur les MNT en aidant les pays à identifier et à mieux comprendre les obstacles au commerce auxquels leur secteur privé fait face. L'enquête de l'ITC se fonde sur une classification internationale des MNT et utilise une méthodologie globale qui a été testée dans six pays pendant une phase expérimentale entre 2008 et 2009. Depuis, l'enquête a été réalisée dans de nombreux pays, parmi lesquels des pays catégorisés comme «les moins avancés», des pays enclavés, des pays d'Afrique sub-saharienne, et des petits états insulaires en développement. Le projet vise à réaliser des enquêtes auprès des entreprises de 30 pays d'ici 2013.

L'enquête au Sénégal fut lancée en septembre 2011 et mise en œuvre par le cabinet d'études TNS RMS Sénégal avec la collaboration du Ministère du commerce, de l'industrie et du secteur informel (Direction du commerce extérieur). Le rapport a été réalisé par M. Malick Sané, chargé d'enseignement à la Faculté des sciences économiques et de gestion de l'Université Cheikh Anta DIOP à Dakar.

Méthodologie de l'enquête ITC

Les enquêtes de l'ITC sont basées sur une méthodologie globale constituée d'une partie fondamentale commune à tous les pays et d'une partie spécifique au pays. Ceci permet une certaine flexibilité afin de répondre aux exigences et aux besoins de chaque pays participant. Les aspects et particularités méthodologiques sont discutés avec les partenaires locaux avant la mise en œuvre de l'enquête.

L'enquête est réalisée en deux étapes. Dans un premier temps, des entretiens téléphoniques de filtrage sont réalisés avec l'ensemble des entreprises de l'échantillon afin d'identifier celles qui rencontrent des obstacles liés aux MNT. Dans un deuxième temps, les entreprises qui ont rapporté, lors de l'entretien téléphonique, faire face à des obstacles au commerce sont interrogées sur les détails de ces obstacles au cours d'entretiens en face-à-face. La sélection des entreprises pour les entretiens téléphoniques se fait à partir d'un échantillon aléatoire stratifié selon les secteurs car le type et la fréquence des MNT rencontrées sont souvent spécifiques aux produits exportés et importés. L'enquête porte sur l'ensemble des secteurs à l'exportation et à l'importation, à l'exception des services, des minerais et des armes.

Par la suite, les données de l'enquête sont analysées afin d'étudier la fréquence et la couverture statistique des résultats selon différentes dimensions, dont les produits, les secteurs, les MNT et les diverses caractéristiques des entreprises interviewées (par exemple la taille ou la part de propriété

étrangère). Pour identifier les MNT, l'ITC utilise une classification internationale qui a été adaptée à la dimension entrepreneuriale de l'enquête. Celle-ci distingue les mesures à l'importation de celles à l'exportation. En outre, parmi les mesures à l'importation, elle distingue les mesures techniques des mesures non techniques. Les mesures techniques font référence aux exigences spécifiques aux produits et incluent également les procédures d'évaluation de la conformité. Elles incluent notamment les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC). Les mesures non techniques correspondent, quant à elles, à toutes les autres mesures qui ne portent pas sur les caractéristiques des produits mais règlementent les échanges commerciaux. Elles comprennent principalement les redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires, les mesures de contrôle quantitatif, les mesures d'inspection avant expédition, les règles d'origine, les mesures financières ou encore les mesures de contrôle des prix. En plus des mesures non tarifaires imposées par les gouvernements, l'enquête identifie les obstacles procéduraux (OP) qui y sont liés, ainsi que les obstacles relatifs à l'environnement des affaires, permettant ainsi d'apporter une vision complète des problèmes rencontrés par les entreprises.

Mise en œuvre de l'enquête au Sénégal

Au Sénégal, l'ITC a collaboré avec le cabinet d'études TNS RMS Sénégal, en charge de mener les entretiens auprès des entreprises. L'enquête s'est déroulée d'octobre 2011 à juin 2012 et a porté sur l'ensemble des secteurs d'activité, avec une attention particulière pour les produits clés de l'agro-alimentaire.

L'échantillon d'entreprises a été constitué à partir de répertoires provenant notamment du Ministère du commerce et de l'Agence nationale de la statistique et de la démographie. La liste initiale comprenait environ 3000 entreprises mais ne contenait toutefois pas suffisamment d'information pour affiner l'échantillon cible de l'enquête (les entreprises exportatrices ou importatrices de biens, autres que des minerais, toujours en activité) ce qui obligea TNS RMS à effectuer un premier filtrage par téléphone. De ce fait, environ 2000 entreprises ont été contactées parmi lesquelles 260 (dont 116 exportatrices) ont participé à un entretien téléphonique, puis 162 entreprises (dont 89 exportatrices) ont été interviewées en face-à-face.

Le taux de participation aux entretiens téléphoniques est relativement faible (10%) dans la mesure où de nombreuses entreprises contactées ne faisaient pas partie de la population cible pour cette enquête. En revanche la quasi-totalité des entreprises interviewées par téléphone, faisant partie de la population cible et rencontrant des obstacles au commerce ont participé aux entretiens face-à-face. Les personnes interrogées sont en majorité des responsables du processus d'exportation et/ou d'importation dans leur entreprise. Les autres personnes interrogées exercent généralement des fonctions techniques ou administratives en relation avec le processus d'exportation et/ou d'importation. De nombreux patrons ont également accepté de participer eux-mêmes à l'enquête.

La moitié des entreprises interviewées sont exportatrices, dont 50% dans le secteur agricole. Ce secteur représente le premier secteur pour les exportations sénégalaises (à l'exclusion des minerais, des armes et des munitions), devant les produits chimiques et les métaux et autres produits manufacturés de base.

Les entreprises exportatrices interviewées se situent en grande majorité dans la région de Dakar et sont de petites et moyennes entreprises (PME). Enfin, l'échantillon comprend non seulement des entreprises exportatrices et/ou importatrices qui produisent leurs biens, mais aussi des entreprises transitaires. Les réponses de ces dernières permettent de compléter le témoignage des entreprises productrices dans la mesure où leurs activités concernent principalement les procédures d'exportation et/ou d'importation.

Résultats globaux

Les entretiens téléphoniques révèlent que plus de la moitié des entreprises interviewées (63%) font face à des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce. Cette proportion est comparable à la moyenne des entreprises affectées dans les pays d'Afrique sub-saharienne et légèrement inférieure à ceux des pays de la région pour lesquels une enquête de même type a déjà été réalisée. Cette proportion varie toutefois selon l'activité et les caractéristiques des entreprises. En outre, les importations semblent légèrement plus affectées par des MNT que les exportations.

A l'exportation, les très petites (moins de 5 salariés) et les grandes entreprises (plus de 100 salariés) sont davantage affectées par des MNT contraignantes que les entreprises de taille moyenne. Alors que les grandes entreprises semblent pâtir de la diversité et du nombre de produits qu'elles exportent, les rendant plus exposées aux complications que peuvent représenter les MNT, les très petites entreprises sont plus affectées par leur manque de moyens pour se conformer aux différentes procédures et règlements. L'enquête révèle également que la perception des MNT est étroitement liée aux secteurs d'activité des entreprises. Les produits agricoles, notamment les aliments frais et les matières premières, sont nettement plus touchés par des obstacles au commerce que les produits manufacturés. Ce phénomène s'explique notamment par les différents types de réglementations qui régissent ces deux secteurs. Les produits agricoles et alimentaires sont bien souvent soumis à davantage d'exigences et de contrôles que les produits manufacturés en raison du risque qu'ils peuvent représenter pour la santé humaine. Cela est particulièrement vrai dans les réglementations de l'Union européenne qui représente la principale région importatrice de produits agricoles sénégalais. Ces produits se trouvent également en étroite concurrence avec les produits des pays voisins du Sénégal qui représentent la deuxième région importatrice.

Les MNT auxquelles les entreprises doivent se conformer peuvent être contraignantes pour deux raisons. Les mesures peuvent non seulement être trop strictes en elles-mêmes, mais elles peuvent aussi représenter une contrainte en raison des procédures qui y sont liées. Les exportateurs sénégalais rapportent qu'environ 42% des mesures non tarifaires sont trop strictes, 39% sont trop contraignantes en raison des procédures qui y sont liées, et 19% le sont pour les deux raisons à la fois. Les MNT appliquées par les pays partenaires sont souvent jugées complexes et, qui plus est, en perpétuelle évolution. Les opérateurs, notamment les petites entreprises, sont peu informés et n'ont pas toujours les moyens de se conformer à ces règlements. A l'inverse, les règlements nationaux semblent peu stricts en eux-mêmes, mais sont liés à des procédures susceptibles de créer des obstacles.

A l'importation, la part d'entreprises affectées par des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce varie également selon les secteurs mais, cette fois, les produits manufacturés sont davantage affectés que les produits agricoles. Les produits chimiques et le textile/habillement semblent particulièrement touchés. A l'inverse, peu d'entreprises importatrices d'aliments préparés et de produits agricoles se plaignent d'obstacles non tarifaires. Les mesures non tarifaires rencontrées par les importateurs sont presque exclusivement imposées par le Sénégal. Seulement 23% des MNT sont perçues comme contraignantes en raison de leur rigueur, 33% en raison des obstacles procéduraux qui y sont liés, et 44% pour les deux raisons à la fois. A l'importation comme à l'exportation, les mesures nationales ne constituent pas en elles-mêmes des règlements difficiles à satisfaire mais, paradoxalement, il semble difficile de s'y conformer en raison des mécanismes administratifs existants.

Expériences des entreprises exportatrices face aux MNT

A l'exportation, 70% des MNT contraignantes sont des règlements appliqués par les pays partenaires, et 30% relèvent de règlements nationaux appliqués par les autorités sénégalaises. Ces mesures sont souvent spécifiques à un secteur, même si certaines exigences nationales concernent toutes les marchandises exportées. Les règlements étrangers reflètent, d'une part, la volonté d'assurer la qualité, la non-dangerosité et l'origine des produits entrants. Les règlements sénégalais renvoient, d'autre part, à la nécessité de contrôler les marchandises sortantes et de préserver certaines ressources. Malgré des objectifs souvent légitimes, les règlements étrangers comme nationaux représentent cependant des obstacles importants pour les exportations du pays.

Plus de deux tiers des **MNT appliquées par les pays partenaires** concernent des exigences techniques ou des procédures d'évaluation de la conformité. Les exigences techniques (26% des cas rapportés) portent principalement sur les conditions de production, d'emballage et d'entreposage des produits agricoles. Les produits de la mer, notamment le poisson, et les fruits et légumes sont particulièrement touchés par ces règlements qui sont quasi-exclusivement appliqués par les pays de l'UE. Ces mesures sont bien souvent perçues comme trop rigoureuses pour les entreprises qui peinent à s'y conformer, et nombre d'entre elles se plaignent également des frais excessifs qui y sont associés et prélevés dans les agences nationales.

Les exigences relatives à l'évaluation de la conformité (53% des cas rapportés) constituent le principal groupe de MNT le plus contraignant pour les exportateurs. Ces règlements portent notamment sur la traçabilité, l'analyse et la certification des produits et touchent essentiellement la filière halieutique. Ces

exigences sont étroitement liées aux exigences techniques car elles énoncent les formalités à satisfaire pour que les produits soient reconnus conformes aux règlements. Elles sont généralement appliquées pour la protection des consommateurs, de la faune, de la flore et de l'environnement. Ces règlements sont principalement appliqués par l'UE mais aussi certains pays d'Asie et d'Amérique du nord. Parmi les principaux problèmes relatifs à ces règlements, on retient la complexité administrative des procédures de traçabilité, ainsi que les retards et les paiements informels lors des analyses qui ont principalement lieu dans les agences nationales en charge de la pêche et des produits de la pêche.

Les entreprises ont également rapporté être soumises à des taxes et redevances à l'importation (7% des cas rapportés) dont l'origine n'est bien souvent pas connue ou comprise mais dont le coût affecte manifestement leur capacité d'exportation. D'autre part, les inspections physiques et les contrôles des marchandises (7% des cas rapportés) entravent également les exportations. Ils sont généralement mis en œuvre afin de vérifier la conformité des marchandises vis-à-vis des dossiers administratifs qui y sont joints. Enfin, certains problèmes au niveau de la mise en application des règles d'origine (6% des cas rapportés) ont été cités par les exportateurs. Ces différentes exigences sont des mesures non-techniques qui concernent principalement les produits manufacturés et sont appliquées principalement par les pays voisins.

De manière générale, les exportations de produits agricoles font face à des MNT appliquées par des pays de l'Union européenne, notamment la France, l'Espagne et l'Italie alors que les exportations de produits manufacturés rencontrent davantage d'obstacles sur les marchés de la CEDEAO. Ces deux régions sont les premières destinations des produits agricoles pour l'UE et des produits manufacturés pour la CEDEAO. Toutefois, si on tient compte de la valeur des exportations à destination de ces deux régions, les règlements de l'UE sont plus contraignants que les règlements de la CEDEAO et, plus généralement, ceux des partenaires africains. Cette différence provient notamment des contraintes rencontrées sur ces deux marchés. Alors que les exportations de produits agricoles sont largement entravées par la rigueur des exigences techniques et des procédures d'évaluation de la conformité européennes, les exportations de produits manufacturés pâtissent des contrôles et taxes régionales.

Les **MNT appliquées par les autorités sénégalaises** représentent 30% des cas de mesures contraignantes rencontrées par les exportateurs. Elles concernent en majorité des exigences en matière de conformité des marchandises exportées. Les inspections nationales pèsent particulièrement sur les exportateurs de poissons qui se plaignent des retards et des paiements informels que cela occasionne. Ces inspections relèvent bien souvent de la volonté des autorités d'assurer la qualité des produits exportés et de pérenniser les ressources halieutiques du pays. Les procédures nationales en matière de certification sont également mises en œuvre afin de contrôler la conformité des produits sortants. Les exportateurs considèrent toutefois que ces exigences sont trop strictes et que les procédures administratives qui y sont liées sont trop lourdes et trop lentes. Ce type d'obstacles touche aussi bien les produits manufacturés que les produits agricoles. D'autre part, les exportations sont également affectées par des mesures quantitatives à l'exportation. Il existe notamment des licences et des exigences d'enregistrement pour certains produits exportés. Enfin, les collectivités locales imposent certaines redevances à l'exportation.

Au-delà des règlements contraignants imposés par les autorités locales, la plupart des obstacles procéduraux se déroulent au Sénégal. Les résultats de l'enquête indiquent qu'une grande majorité (89%) des obstacles procéduraux est rencontrée au niveau des établissements publics sénégalais qui veillent à l'application des mesures non tarifaires nationales comme étrangères. En particulier, les retards administratifs et les frais additionnels «informels» ou exceptionnellement élevés pour le traitement des dossiers constituent des blocages dans la fluidité des échanges. Les opérateurs indiquent également souffrir de problèmes administratifs notamment la multiplicité des documents à fournir pour répondre aux exigences d'exportation notamment en matière de traçabilité.

L'Institut de technologie alimentaire, qui se charge notamment des analyses des produits de la filière halieutique, est l'agence la plus souvent désignée par les entreprises comme étant liée à un obstacle. Des paiements informels et des retards ont été observés au niveau de ce service, ainsi qu'auprès de la Direction générale des douanes (DGD). Les exportateurs se sont également plaints des problèmes administratifs se déroulant auprès du Ministère de la pêche et des affaires maritimes et de la Direction de la surveillance des pêches, qui s'occupe entre autres de la traçabilité des produits de la mer. Les sociétés

de transport, tant aérien que maritime, regroupent nombre de plaintes en particulier pour les frais excessifs qui y sont appliqués.

La plupart des obstacles procéduraux perçus par les exportateurs semblent inhérents à l'environnement des affaires au Sénégal. De nombreuses entreprises se plaignent des retards et de la complexité des procédures administratives au Sénégal, des problèmes qui ne sont pas toujours liés à l'application des réglementations étrangères ou nationales. La corruption et le comportement discriminatoire des fonctionnaires semblent également émaner de pratiques généralisées qui ne sont pas liées à la mise en œuvre de règlements spécifiques. D'autres problèmes relatifs à l'environnement des affaires semblent également peser lourdement sur les entreprises exportatrices. Plus de la moitié d'entre elles ont en effet rapporté que l'alimentation en électricité constituait un frein à leur activité et leur développement. Il ne s'agit cependant pas du seul problème relatif aux infrastructures nationales. L'inadaptation du système de transport et son coût représentent également des obstacles importants pour les entreprises, tout comme le manque d'installations de stockage. La politique commerciale doit faciliter la mise en œuvre et l'application des règlements étrangers et nationaux, mais ne doit pas sous-estimer l'importance d'un bon environnement des affaires notamment en matière d'infrastructures et d'installations.

Expériences des entreprises importatrices face aux MNT

A l'importation, les MNT appliquées par le Sénégal sont prédominantes (99%) et concernent, en particulier, les produits manufacturés. Il s'agit principalement d'inspections physiques des marchandises et de taxes à l'importation.

L'inspection des marchandises est l'une des mesures non tarifaires les plus invoquées pour expliquer les problèmes rencontrés par les importateurs interviewés (36% des cas de MNT). Elle concerne les procédures de vérification, de chargement, de suivi et de contrôle des marchandises avant et à l'entrée des frontières sénégalaises. Ces contrôles et inspections portent sur tous les types de produits, agricoles et manufacturés, et ont généralement lieu au niveau des services de douanes et de la société Cotecna SA. Les procédures qui y sont mises en œuvre sont jugées trop lentes. Les retards occasionnés lors de ces procédures pénalisent fortement l'activité des entreprises qui attendent plusieurs jours pour obtenir leurs produits. A cela s'ajoutent des problèmes administratifs et des frais parfois excessifs.

Les frais de manutention ou d'entreposage des marchandises constituent, avec les autres taxes douanières, la deuxième catégorie de MNT la plus contraignante pour les importateurs. Les redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires représentent en effet plus d'un tiers des cas de MNT contraignantes à l'importation. Les contraintes rencontrées semblent étroitement liées aux procédures d'inspections dans la mesure où les marchandises inspectées doivent être stockées en douane et sont, de ce fait, soumises à des taxes d'entreposage. Un cercle vicieux peut dès lors se mettre en place, les frais de stockage augmentent d'autant plus que les marchandises restent en douane. Les retards constatés lors des inspections et contrôles douaniers peuvent ainsi être à l'origine des frais excessifs d'entreposage supportés par les entreprises.

D'autre part, les entreprises ont également rapportés que les conditions de paiements, notamment l'accès et le coût des devises étrangères, pouvaient également représenter une entrave aux importations. Les mesures financières peuvent accroître le prix des marchandises importées de la même manière que des tarifs douaniers. Ces mesures sont généralement perçues comme trop rigoureuses et contraignantes en raison du coût qu'elles peuvent peser pour les entreprises.

L'essentiel des obstacles procéduraux rapportés par les importateurs ont lieu au Sénégal. Ces obstacles sont liés principalement aux procédures d'inspection et de contrôle des marchandises, qui sont généralement réalisées par les douanes. Comme expliqué plus haut, l'inspection et le contrôle des produits prennent un temps considérable en douanes ce qui retarde l'importation et pèsent doublement sur l'entreprise qui doit également s'affranchir de frais excessifs pour l'entreposage et la manutention de ces marchandises. Les autres obstacles constatés sont également liés aux procédures d'inspection et de contrôle douaniers. Certaines entreprises ont notamment rapporté que les installations n'étaient pas suffisantes et que les inspections créaient une certaine lourdeur administrative.

En ce qui concerne l'environnement des affaires à l'importation, les problèmes rapportés sont assez similaires à ceux rencontrés à l'exportation. Les retards et les problèmes d'infrastructures sont les

principales préoccupations des importateurs. Ce résultat indique que les obstacles rencontrés ne sont pas spécifiques aux règlements imposés mais proviennent davantage de pratiques généralisées notamment au niveau des services de douanes et de la société Cotecna SA.

Conclusion et recommandations

Les exportations constituent une source de devise importante pour le Sénégal, tant pour l'État à travers les recettes fiscales, que pour le secteur privé par les revenus générés par les activités commerciales et indirectement par la création d'emplois. Assurer la compétitivité des acteurs locaux sur le commerce international est donc une étape essentielle dans la poursuite des objectifs politico-économiques du pays. L'identification des MNT contraignantes permet de cibler les stratégies et les politiques dans ce sens. Ces politiques, à travers l'élimination des barrières au commerce et l'amélioration de l'environnement des affaires, doivent en effet permettre de renforcer les filières, inciter les investissements et tirer les secteurs vers le commerce de produits à valeur ajoutée élevée.

Dans la mesure où la grande majorité des obstacles identifiés émanent des procédures mise en place par les institutions nationales publiques et privées impliquées dans le commerce, des réformes administratives sont à entreprendre à leur niveau, à l'exportation comme à l'importation. Le retard et la complexité des procédures appliquées par ces agences requièrent en effet un programme d'amélioration de la qualité et de l'efficacité des services administratifs. Le recours à la corruption afin d'accélérer les procédures administratives est également une pratique courante, ce qui nécessite une surveillance étroite de l'État et une formation en matière d'éthique du personnel administratif. La question des paiements informels et des paiements de charges trop excessives a également été évoquée en ce qui concerne les conditions d'entreposage et de transport des marchandises qui représentent un coût important pour les entreprises sénégalaises. Le gouvernement devra donc penser à renforcer les infrastructures et améliorer l'information aux opérateurs dans ce domaine. Enfin, la question de la transparence doit s'étendre au niveau des lois et règlements qui encadrent les mesures non tarifaires, en l'occurrence des inspections physiques et contrôles nationaux. Ces dernières doivent en effet être explicites et portées à la connaissance de tous les opérateurs afin de réduire les comportements arbitraires des fonctionnaires lors de leur application. Cela requiert le développement d'une stratégie d'information et de communication efficace des règlements nationaux et étrangers.

Cependant, toute initiative d'amélioration de l'accès au marché des produits sénégalais exportés ne peut aboutir sans leur reconnaissance au niveau international, et la facilitation des procédures qui évaluent et garantissent leur conformité aux réglementations étrangères. Une meilleure harmonisation des exigences en matière de qualité ainsi qu'un assouplissement des procédures nationales d'essai et d'octroi de certificat, notamment sanitaire et phytosanitaire, sont donc recommandés. Le gouvernement devra renforcer la diffusion et l'accès aux informations sur la normalisation et les règlements techniques des produits et appuyer les producteurs dans la prise en compte de la qualité dans tout le processus de production. Au niveau régional, il apparaît important d'assurer la mise en œuvre de tous les accords liés à la libre circulation des personnes et des biens notamment en matière de taxation et de règles d'origine. Enfin, l'enquête a démontré que l'environnement des affaires représente une contrainte incontestable dans la bonne marche des activités d'import-export et accentue la vulnérabilité des entreprises aux chocs exogènes. Il est donc important de renforcer les infrastructures permettant de faciliter les activités des entreprises, notamment en ce qui concerne l'approvisionnement en électricité mais aussi les infrastructures routières et portuaires.

Introduction

Le rôle croissant des mesures non tarifaires dans le commerce

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

Les MNT concernent un large éventail de règlements qui varient selon les produits et les pays, et qui peuvent fréquemment changer dans le temps. Elles définissent les conditions d'exportation, d'importation et de production auxquelles les entreprises doivent se conformer. Parmi les MNT les plus fréquemment mises en œuvre par les pays figurent les règlements techniques, les procédures d'évaluation de la conformité, les licences ou encore les contingents. La plupart de ces mesures visent à assurer la qualité et la sécurité des produits pour les consommateurs, comme certaines normes techniques ou règlements sanitaires. Toutefois les entreprises des pays en développement comme le Sénégal n'ont pas toujours accès à suffisamment d'information ni les capacités et les installations nécessaires pour satisfaire les exigences complexes des MNT.

Les MNT peuvent ainsi entraver la compétitivité des entreprises qui exportent et/ou importent des biens. Quel que soit leur objectif – protection des marchés domestiques ou protection de la santé humaine, animale ou végétale – les MNT peuvent créer des coûts et des délais supplémentaires pour les entreprises, à tout moment du processus de production et de commercialisation de leurs produits. Les exportateurs et les importateurs peuvent également rencontrer des obstacles procéduraux lors de la mise en conformité avec les MNT, tels que des lourdeurs ou des retards administratifs.

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

Classification des mesures non tarifaires et autres obstacles au commerce

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

¹ Equipe Multi-Agence de soutien (2009).

général le terme de MNT. L'enquête porte uniquement sur les MNT qui constituent une entrave au commerce des entreprises. Ces mesures sont appelées dans ce rapport des «MNT contraignantes».

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

Afin d'apporter une vision complète des problèmes rencontrés par les entreprises, l'enquête porte également sur les obstacles procéduraux (OP) et les problèmes relatifs à l'environnement des affaires. Les OP font référence aux défis pratiques qui sont directement liés à l'application des MNT. Il s'agit par exemple de problèmes issus du manque d'installations appropriées pour répondre à des exigences en matière d'analyse ou d'une documentation excessive à fournir pour obtenir une licence. Des problèmes similaires peuvent être rencontrés par les entreprises sans qu'ils ne soient liés à une MNT particulière. Il s'agit dans ces cas de problèmes relatifs à l'environnement des affaires qui incluent également des contraintes inhérentes au pays tel qu'un système de transport inadapté ou le manque d'éléments productifs (intrants).

Mieux comprendre le point de vue des entreprises face aux MNT

Les MNT constituent un obstacle de plus en plus important à l'accès aux marchés et sont devenues un élément déterminant dans les négociations multilatérales, régionales et bilatérales. Toutefois, il existe aujourd'hui très peu d'information sur l'étendue de ces mesures et leurs effets sur le commerce international.

Les deux principales approches pour estimer les effets des MNT comprennent les techniques de quantification et l'évaluation directe. La première approche a été particulièrement utilisée dans le milieu académique afin de quantifier l'impact des MNT sur les quantités et les prix des produits échangés. Ces recherches se sont concentrées sur des mesures et des pays très spécifiques³, ou ont estimé de manière statistique l'effet moyen des MNT à partir d'un large échantillon de pays et de mesures⁴. Ces études apportent des éléments indispensables à la compréhension des effets des MNT mais elles sont bien souvent trop spécifiques ou trop générales pour permettre aux principaux acteurs commerciaux (secteur privé et décideurs politiques) d'en avoir une vision claire et utile pour leurs activités. De plus, les estimations quantitatives peuvent difficilement distinguer les effets directs des MNT de ceux des autres obstacles au commerce comme les obstacles procéduraux ou un environnement des affaires inopérant.

Ce rapport utilise la deuxième approche (dite d'évaluation directe) qui, à travers une enquête, consiste à identifier les MNT et autres obstacles au commerce que rencontrent les entreprises. Très peu d'études se sont penchées sur l'expérience des entreprises qui font face à de telles mesures lorsqu'elles exportent ou importent leurs produits. Le Centre du commerce international (ITC) souhaite répondre au besoin d'information et de transparence sur les MNT, et compléter les résultats des méthodes précédemment

² Pour plus d'information sur la classification des MNT pour les enquêtes, veuillez-vous référer l'Appendice II.

³ Calvin et Krissoff (1998); Yue, Beghin et Jensen (2006).

⁴ Disdier, Fontagné et Mimouni (2008); Dean et al. (2009); Kee, Nicita et Olarreaga (2008); Kee, Nicita et Olarreaga (2009).

citées. Il s'agit, entre autres, d'aider les pays à identifier et à mieux comprendre les obstacles au commerce auxquels leur secteur privé fait face.

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

Le programme de l'ITC sur les MNT et son cadre multi-agence

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

L'ITC a développé une méthodologie globale pour la conduite des enquêtes qui a été testée durant une phase expérimentale de 2008 à 2009 dans sept pays en collaboration avec la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED). Depuis, l'enquête a été réalisée avec succès dans plusieurs pays. Le programme sur les MNT souhaite effectuer des enquêtes dans 30 pays bénéficiaires d'ici 2013 avec une attention particulière portée sur les pays les moins avancés, les pays enclavés en développement, les pays d'Afrique sub-saharienne et les petits États insulaires en développement.

L'enquête au Sénégal

L'enquête sur les mesures non tarifaires fut mise en œuvre au Sénégal entre 2011 et 2012. Ce projet a été réalisé avec la collaboration du Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat et l'enquête a été conduite par TNS-RMS, un cabinet sénégalais de sondages et d'études de marchés.

Le présent rapport présente les principaux résultats de cette enquête afin de faire la lumière sur les obstacles que représentent les MNT en vue de leur élimination. Il se structure autour de quatre chapitres. Le premier chapitre constitue un bref rappel de la situation économique et commerciale du Sénégal afin de situer le contexte dans lequel a été réalisée l'enquête et de mieux en comprendre les résultats. Le deuxième chapitre présente la méthodologie et la mise en œuvre de l'enquête au Sénégal. Cette partie explique en détail le déroulement de l'enquête et apporte les premiers résultats sur la participation des entreprises. Le chapitre trois constitue une analyse agrégée des résultats de l'enquête qui se concentre sur la perception générale des entreprises vis-à-vis des MNT selon leurs caractéristiques. Les obstacles aux exportations et aux importations de produits agricoles et alimentaires et de produits manufacturés sont ensuite analysés dans le chapitre quatre. Des conclusions et recommandations sont dressées pour chacun des secteurs. Une conclusion finale résume les principaux résultats et propose une matrice de recommandations préliminaires.

Ce rapport souhaite apporter de nouveaux éléments dans la compréhension des MNT auxquelles fait face le secteur privé et espère également contribuer à l'amélioration de l'environnement commercial au Sénégal.

Chapitre 1 Commerce et politique commerciale du Sénégal

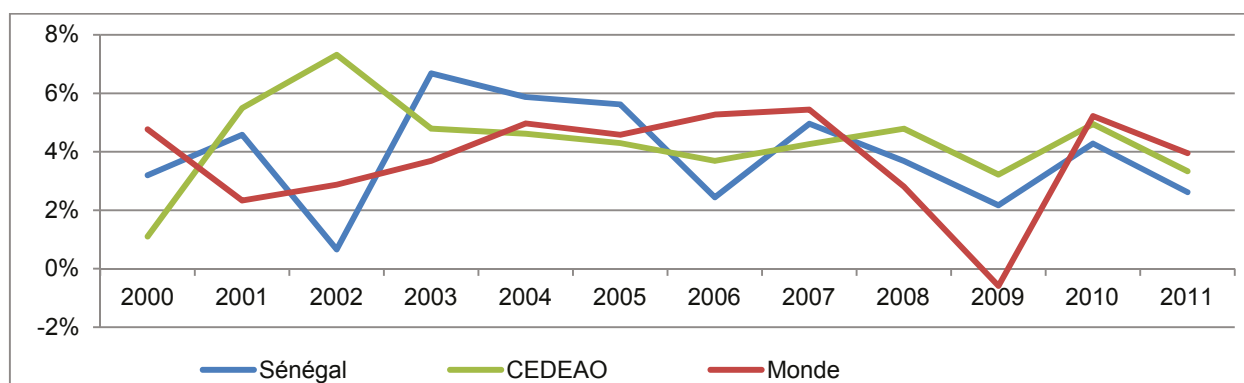
Le Sénégal, appelé également la République du Sénégal, est un État indépendant situé à l'extrême ouest de l'Afrique sub-saharienne. Avec une superficie de 196 772 km² et une population estimée à 13,7 millions d'habitants⁵, il est le 34^e pays le plus vaste du continent et se place en 18^e position en ce qui concerne sa densité. Largement ouvert sur l'océan Atlantique, le Sénégal attire différentes activités dont le commerce, facilité également par son accès à cinq pays africains avec lesquels il possède une frontière commune⁶. Aujourd'hui, le pays tire avantage d'une stabilité politique et d'un développement progressif de son industrie afin de se positionner comme l'un des plus grands marchés d'Afrique.

1. Situation économique

Le Sénégal appartient à la catégorie des pays les moins avancés (PMA). Le revenu national par tête était estimé en 2010 à 1050 \$E.-U.⁷ alors qu'il était de 634 \$E.-U. en 2005. D'autre part, il se classe au 155^e rang des 187 pays couverts dans le dernier classement que le Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD) a publié sur l'Indice de développement humain (IDH) en 2011, le plaçant légèrement au-dessous de la moyenne de l'Afrique sub-saharienne. Les progrès du Sénégal en matière de santé et d'éducation restent en effet très modestes.

Sur le plan économique, les performances du Sénégal ont été relativement bonnes depuis la mesure de dévaluation du Franc CFA de 1994. Le pays a en effet connu une période de redressement de son économie et a enregistré un taux de croissance de l'ordre de 5% en moyenne jusqu'en 2000. Cependant, ce rythme de croissance s'est affaibli à la fin de la décennie, avec un taux moyen ramené à 3,9% entre 2000 et 2010 (Figure 1.1), soit légèrement au-dessus de la moyenne mondiale (3,8%) mais nettement en dessous de la moyenne des pays de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO – 4,3%). Cette période a en effet été marquée par des chocs économiques importants, notamment la crise alimentaire mondiale de 2006 et la crise financière de 2009 qui ont aggravé le déficit de la balance courante sénégalaise. Cette époque fut également marquée par des difficultés internes dans le secteur de l'énergie et dans la gestion du budget de l'État. En 2006, le Sénégal a enregistré un taux de croissance de 2%, inférieur aux taux moyens réalisés par la CEDEAO et l'ensemble des économies mondiales. Depuis 2010, le Sénégal enregistre une hausse progressive de son PIB due essentiellement à la poursuite des réformes nécessaires à la stabilisation du cadre macroéconomique, à travers notamment une politique budgétaire rigoureuse.

Figure 1.1. Evolution du PIB sénégalais entre 2000 et 2011



Source: Fonds monétaire international (FMI), 2012.

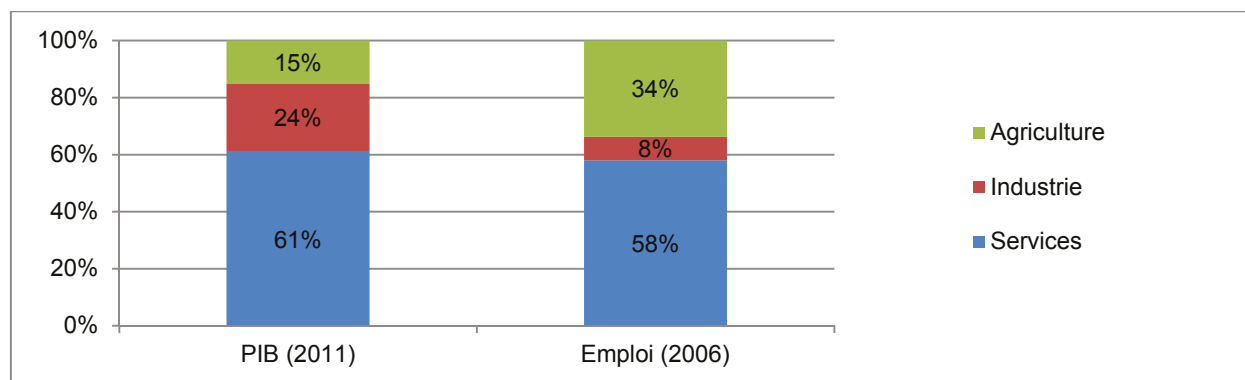
⁵ Banque mondiale, 2012.

⁶ La Mauritanie au Nord, le Mali à l'Ouest, la Guinée au Sud-Est, la Guinée Bissau au Sud et la Gambie, un pays formant une enclave à l'intérieur du Sénégal.

⁷ Agence nationale de la démographie et de la statistique (ANDS), 2011.

Sur le plan sectoriel, le regain de croissance obtenu à partir de 2010 est dû, dans une large part, aux progrès réalisés par le Sénégal dans le secteur tertiaire et à la mise en place de programmes d'investissement dans les infrastructures routières et dans le secteur de l'énergie. Contribuant à hauteur de 61% du PIB en 2011 et premier pourvoyeur d'emploi au Sénégal (Figure 1.2), les services regroupent des sous-secteurs à potentiel de développement élevé comme le commerce, les transports et les services de communication. En termes d'emploi, le secteur primaire arrive en deuxième position en fournissant près de 34% de l'emploi du pays. L'insuffisance des techniques productives et des infrastructures modernes de production, les difficultés d'accès aux intrants de qualité et les fortes fluctuations annuelles de pluviométrie sont, cependant, autant de facteurs qui handicapent largement le secteur primaire. Contribuant à seulement 15% du PIB en 2011, sa productivité est donc nettement devancée par celle du secteur secondaire, qui concourt à hauteur de 8% de l'emploi mais enregistre une hausse progressive de sa part sur le PIB, passant de 22% en 2010 à 24% en 2011. Dominé par l'agro-industrie, le secteur secondaire connaît pourtant un faible dynamisme en raison notamment des difficultés dans l'approvisionnement en électricité. Un plan de redressement adopté par le gouvernement sénégalais en 2007 en collaboration avec l'Agence française de développement (AFD), et basé entre autre sur la recapitalisation de la Société nationale d'électricité du Sénégal (SENELEC), pourrait mettre fin à ces obstacles.

Figure 1.2. Contribution des secteurs au PIB et à l'emploi



Source: Banque mondiale, 2011, et Organisation internationale du travail (OIT), 2006.

La croissance économique sénégalaise ne bénéficie pas, pour l'heure, d'une base suffisamment large. L'économie reste dominée par une production de biens à faible valeur ajoutée et repose sur des schémas de spécialisation basés sur des produits peu dynamiques qui n'ont pas encore permis une insertion réussie dans l'économie mondiale.

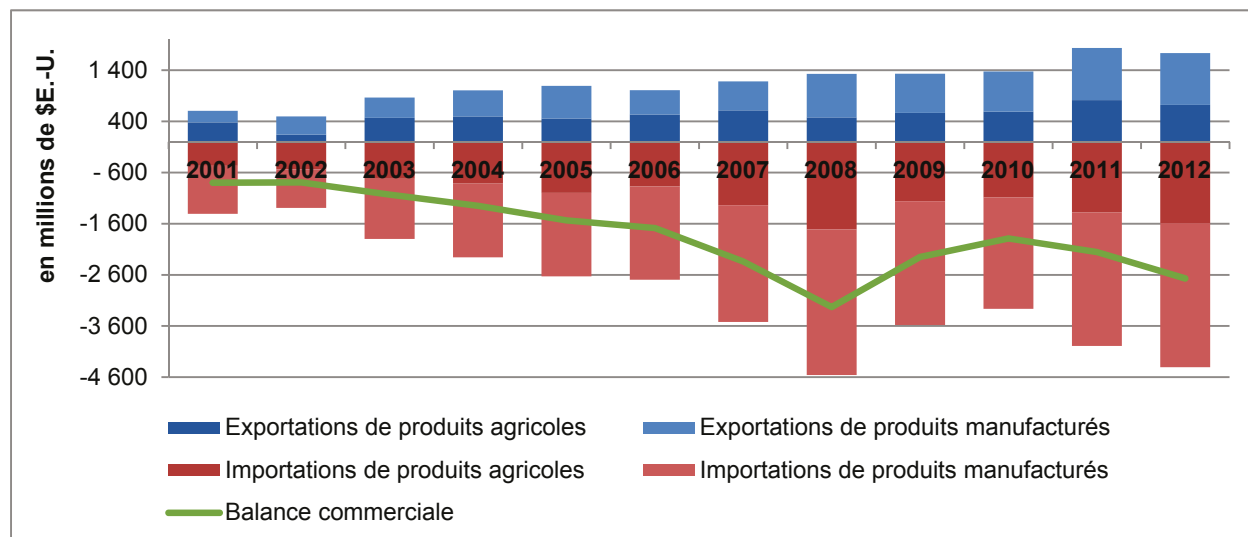
2. Structure commerciale

La balance commerciale sénégalaise est caractérisée par un déficit récurrent et croissant, qui a atteint 2,15 millions de \$E.-U. en 2011, soit près de 6% du PIB (Figure 1.3). Cette détérioration des termes de l'échange s'explique, entre autres, par un déséquilibre au niveau de la structure commerciale du pays. Le Sénégal exporte en effet des produits généralement peu transformés, et importe, en revanche, des produits manufacturés et agricoles à forte valeur ajoutée.

Malgré cette structure, on observe une diminution de la part des exportations d'aliments et de matières premières agricoles au profit d'une hausse des exportations de produits manufacturés (produits chimiques, métaux et autres produits manufacturés de base). Cela devrait se traduire par un rééquilibrage progressif de la balance courante du pays. Cependant, le poids de la facture pétrolière et celui des importations de céréales et d'équipements nécessaires à la production (principalement de machines et appareils, métaux et ouvrages en métaux), exerce une pression permanente sur le commerce extérieur dont le déficit a connu un record en 2008. L'envolée des prix de l'énergie et des produits alimentaires sur les marchés internationaux durant la même période a en effet joué un rôle dans le gonflement des importations.

Sur le plan financier, la croissance du déficit commercial a été partiellement compensée par la hausse des transferts courants et une amélioration sensible du compte des opérations financières, grâce notamment à un apport accru en investissements étrangers directs et en dons projets.

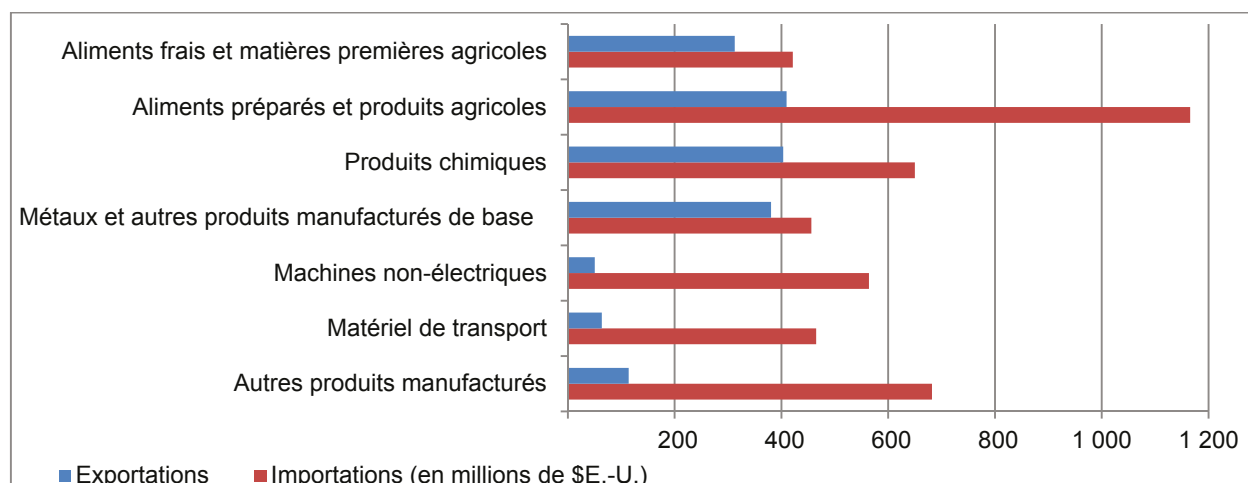
Figure 1.3. Evolution du commerce extérieur sénégalais



Source: Calculs à partir de la base de données Trade Map, 2012, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

Le déficit de la balance commerciale a lieu dans tous les secteurs marchands (Figure 1.4). Cela est particulièrement vrai pour le commerce des aliments préparés et produits agricoles, qui constitue à la fois le premier secteur d'exportation et d'importation du Sénégal (hors armes, munitions et minerais), ainsi que pour certains produits manufacturés peu exportés comme les machines non-électriques ou le matériel de transport. Les performances de la filière pêche, des aliments préparés, du tabac ainsi que des produits chimiques et des métaux ont toutefois permis de soutenir les exportations totales du pays en 2011. Au niveau des importations, la facture des céréales telles que le riz, le blé, le maïs et le sorgho en grain a enregistré une hausse de 56% entre 2010 et 2012.

Figure 1.4. Exportations et importations sénégalaises par secteur



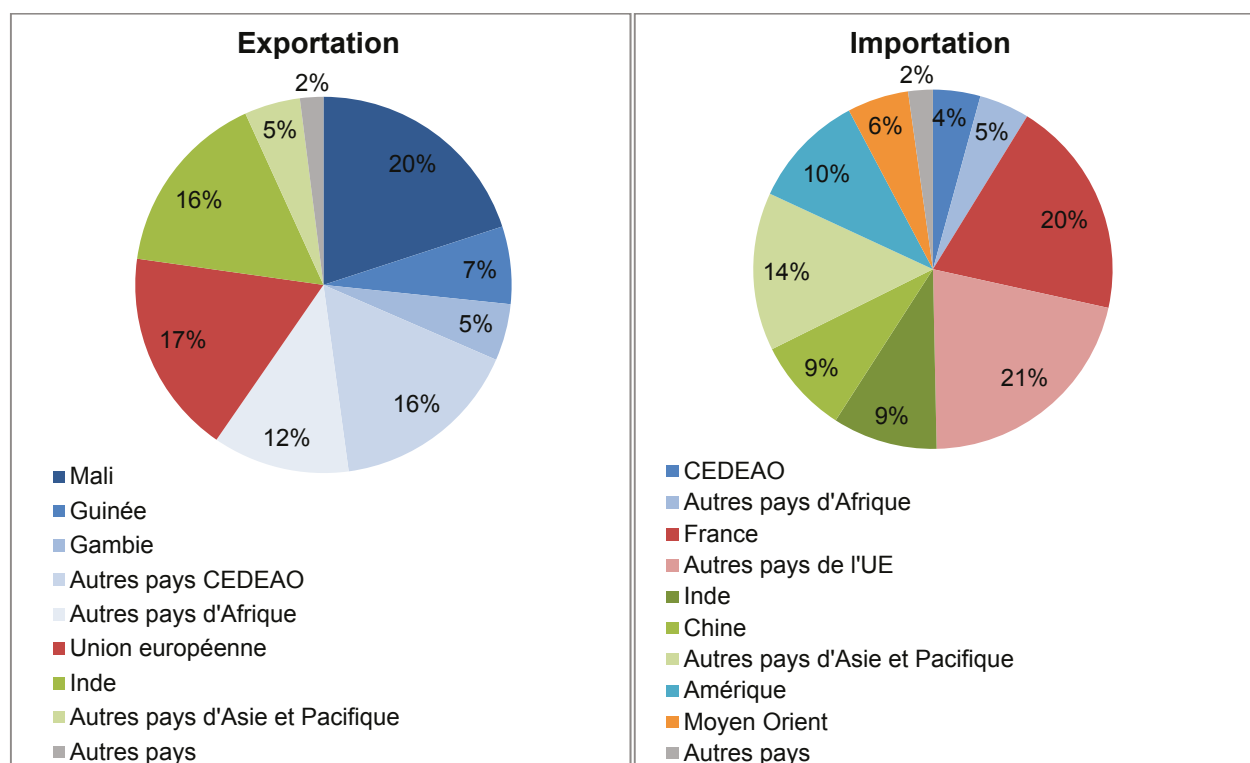
Source: Calculs à partir de la base de données Trade Map, 2012, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

La performance commerciale du pays pâtit de sa mauvaise spécialisation internationale, à l'image de la plupart des pays en développement. Le manque de diversification se traduit par un nombre relativement restreint de partenaires commerciaux.

A l'exportation, les pays de la CEDEAO représentent la principale destination des produits sénégalais et recevaient près de la moitié des exportations du pays en 2012 (Figure 1.5). Parmi eux, le Mali est le premier partenaire régional du Sénégal et importe à lui seul 20% des produits, représentant plus de 346 millions de \$E.-U., suivi de la Guinée (7%), la Gambie (5%) et la Mauritanie (4%). Tous ces pays partagent une frontière avec le Sénégal, ce qui facilite les échanges commerciaux et la circulation des biens entre eux. Les autres pays d'Afrique absorbent, quant à eux, 12% des produits sénégalais exportés. L'Union européenne (UE) représente la deuxième région importatrice et accueille 17% des exportations. Bien que la France ait été pendant longtemps le principal partenaire à l'export, sa part est en constante baisse depuis 2008 et représente 5% des exportations en 2012 contre 11% en 2008. L'Asie constitue la troisième région importatrice. L'Inde est notamment la deuxième destination des produits sénégalais avec 16% des exportations pour une valeur commerciale de 277 millions de \$E.-U., principalement en raison des parts que détient ce pays dans les Industries chimiques du Sénégal (ICS).

A l'importation, l'UE garde sa position traditionnelle de premier fournisseur du Sénégal avec 41% des importations dont la moitié en provenance de France. Cette dernière fournit essentiellement des équipements et fournitures, des machines non électriques, du matériel de transport et des composants électroniques. L'Asie représente la deuxième origine des produits importés sénégalais (32%), avec l'Inde et la Chine comme principaux partenaires. Les autres pays d'Asie, dont le Japon et la Thaïlande, occupent une place non négligeable et témoignent de la diversité naissante des partenaires commerciaux du Sénégal. Les pays d'Asie contribuent à couvrir les besoins du pays en riz, principal produit de consommation locale en plus des aliments préparés. L'Amérique constitue le troisième continent partenaire du Sénégal à l'importation avec notamment les États-Unis et le Brésil. Le reste des importations provient d'Afrique, qui représente moins de 10% des importations totales, et du Moyen-Orient dont la Turquie et les Émirats Arabes unis.

Figure 1 5. Principales destinations et provenances des produits sénégalais



Source: Calculs à partir de la base de données Trade Map, 2012, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

Bien que traditionnellement centré sur ses partenaires européens, le Sénégal tend à s'ouvrir vers d'autres pays, à l'import comme à l'export. Cette tendance devrait d'ailleurs se poursuivre dans les prochaines années du fait de l'intensification des échanges avec certains pays émergents du sud, notamment les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) ou encore la Thaïlande. D'autre part, les échanges

du Sénégal avec les principaux pays européens se portent relativement bien malgré la crise des dettes publiques dans la zone euro en 2010.

3. Politique commerciale

L'environnement des affaires au Sénégal se révèle relativement peu propice aux investissements selon le rapport Doing Business 2012 de la Banque mondiale. Le Sénégal est en effet au 154^e rang du classement général de la facilité des affaires sur 183 pays. Cependant, parmi les différents indicateurs suggérés par le rapport, le commerce transfrontalier – qui mesure globalement le nombre de documents requis, le temps et les coûts (hors tarifs douaniers) associés aux activités d'importations et d'exportations – est celui sur lequel le pays se positionne le mieux depuis quelques années. Le Sénégal se situe en effet à la 65^e place mondiale, largement devant la moyenne des pays de la CEDEAO (121^e), notamment grâce à la libéralisation du marché du transport qui a favorisé la concurrence et a réduit les coûts. Depuis une dizaine d'années, le Sénégal a également introduit d'importantes réformes dans le cadre de la libéralisation commerciale pour mieux tirer profit de l'expansion des échanges internationaux et s'intégrer durablement dans l'économie mondiale. La libéralisation et l'industrialisation sont aujourd'hui les principes qui dirigent la politique commerciale du pays.

3.1. Accords commerciaux et dispositions tarifaires

Le Sénégal a mis en œuvre un certain nombre de dispositions commerciales afin de s'intégrer dans le système multilatéral depuis son adhésion à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) en 1963, puis à l'Organisation mondial du commerce (OMC) en 1995.

Dans le cadre de ces accords, le Sénégal a réduit ses tarifs à l'importation pour les pays membres de l'OMC. Il a consolidé à 100% toutes ses lignes tarifaires et applique le régime de la nation la plus favorisée (régime NPF) à 83% de ses importations. La moyenne simple des droits d'importations consolidés sur la base du régime NPF pour toutes les marchandises est de 30% et celle des taux appliqués est de 11,9%. Pour les produits agricoles, la moyenne des taux consolidés est de 29,8% et celle des taux appliqués est de 14,5%. Concernant les produits non agricoles, la moyenne des taux consolidés est de 30% et celle des taux appliqués est de 11,5%⁸. Pour les importations en franchise de droit NPF, la moyenne des taxes appliquées au niveau des produits non agricoles est de 17% alors qu'elle est quasiment nulle pour les produits agricoles, qui sont l'une des principales importations du pays.

De plus, le Sénégal applique un certain nombre de taxes additionnelles à l'importation dont la taxe conjoncturelle à l'importation (TCI) et les surtaxes⁹. Les prélèvements sur certains produits finis (dont quelques produits de première nécessité) étaient toujours assis sur une valeur minimale jusqu'à fin juin 2009, date de l'expiration de la dérogation de l'OMC. En ce qui concerne la taxe sur la valeur ajoutée (TVA), le Sénégal applique un taux de 18%. Comme les droits d'accises¹⁰ et la taxe spécifique sur les produits pétroliers, la TVA a été harmonisée et appliquée sur la base du principe du traitement national.

La politique tarifaire du pays dépend largement de ses différents partenariats économiques, commerciaux et monétaires (Figure 1.6). L'adhésion à l'UEMOA en 1975 et à la CEDEAO en 1994 a permis au pays de progresser dans la libéralisation de son commerce. L'affiliation du pays à ces communautés régionales détermine largement les droits de douane et les taxes que le Sénégal est autorisé à percevoir. Seuls les produits non originaires de ces régions sont soumis à des droits et taxes dont le Tarif extérieur commun (TEC). Les mêmes produits sont également frappés des autres droits et taxes communautaires adoptés dans le cadre de ces accords, dont les redevances statistique (RS) et le prélèvement communautaire de solidarité (PCS), appliqués par chaque pays adhérent à l'UEMOA, et le prélèvement communautaire de la CEDEAO (PCC), par les membres de ce dernier.

⁸ OMC, Profil tarifaire 2012, profil commercial du Sénégal de 2011.

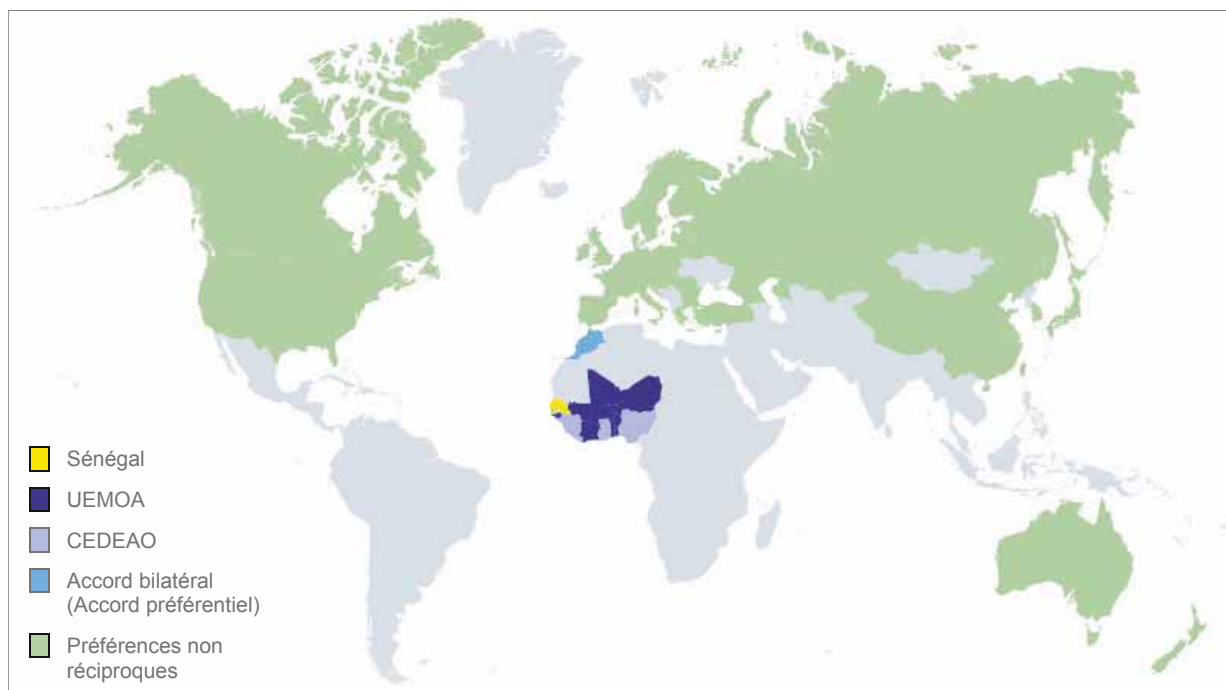
⁹ La TCI est appliquée sur la farine de blé, le concentré de tomate, le lait concentré, les jus de fruits et le sucre, et les surtaxes sur les oignons, les bananes, le mil, les pommes de terre, et les cigarettes, OMC, «Examen de la politique commerciale 2009», p. vii.

¹⁰ Les droits d'accises sont prélevés sur certains produits comme les cigarettes, les boissons alcoolisées et les corps gras alimentaires. OMC, «Examen de la politique commerciale 2009», p. vii.

Le processus d'intégration de la CEDEAO connaît actuellement une progression non négligeable, à tel point que les règles et les structures tarifaires discutées au sein de cette communauté seront déterminantes dans un proche avenir¹¹. La CEDEAO s'achemine vers un schéma de libéralisation des échanges, dont l'application est effective au Sénégal depuis le 1^{er} janvier 2004. Actuellement, la CEDEAO est en train de finaliser la mise en place d'un tarif extérieur commun (TEC) calqué sur le modèle de l'UEMOA, avec en plus une cinquième bande à 35%.

Le processus d'intégration en Afrique de l'Ouest est pour l'heure plombé par un certain nombre de contraintes qu'il convient de résoudre, afin d'améliorer les échanges intra-communautaires. Il s'agit notamment, des coûts de transactions économiques élevés, des tracasseries administratives sur les corridors, de l'existence de normes différentes entre pays membres de l'UEMOA et de la CEDEAO et, quelque part, du mauvais état des infrastructures routières régionales.

Figure 1.6. Accords commerciaux du Sénégal



Source: Illustration de l'ITC basée sur les données de Market Access Map, 2011¹².

En plus des accords intra régionaux, le Sénégal est partie prenante de l'Accord de Cotonou signé en 2000, qui prévoit des Accords de partenariat économique (APE) entre l'Union européenne et les États d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP). Dans le cadre de la poursuite des négociations, plusieurs réunions ont été tenues mais celles-ci avancent lentement du fait de l'existence de divergences entre l'UE et la CEDEAO. Ces divergences portent principalement sur l'offre d'accès aux marchés, le financement du programme APE pour le développement (Programme des accords de partenariat pour le développement ou PAPED), la Clause de la nation la plus favorisée, la Clause de non-exécution dans l'APE et les règles d'origine.

En ce qui concerne les exportations, aucune taxe n'est perçue à la frontière, même si certains produits sont soumis à des redevances et taxes diverses jusqu'à un niveau de 150%. Le régime NPF constitue le régime le plus couramment appliqué aux produits d'exportation du Sénégal. Le pays bénéficie également de préférences commerciales dans le cadre de ses accords régionaux (UEMOA et CEDEAO), de son accord tarifaire avec le Maroc, ainsi que de préférences non réciproques dans le cadre d'initiatives unilatérales. Ces initiatives comprennent notamment l'Initiative Tout sauf les armes de l'Union

¹¹ Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat, Lettre de politique sectorielle, 2011.

¹² Note: ce graphique traduit, à la connaissance de l'ITC, la situation en juillet 2013. Les préférences non réciproques sont accordées au Sénégal, entre autres dans le cadre du SGP (Systèmes généralisés des préférences).

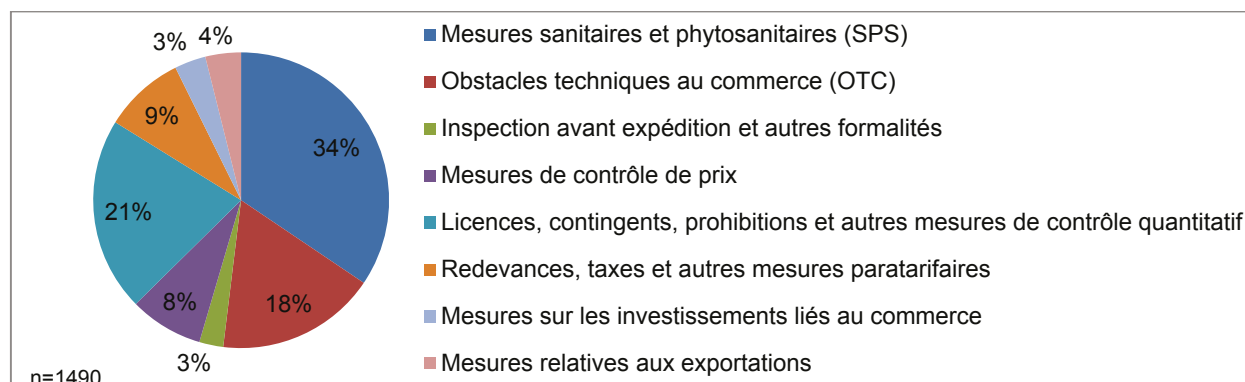
européenne (EBA – Everything but Arms), la Loi américaine sur la croissance et les opportunités économiques en Afrique (AGOA) ou encore les Systèmes généralisés de préférences (SGP) des partenaires commerciaux du Sénégal.

3.2. Mesures non tarifaires appliquées par le Sénégal

En plus des mesures tarifaires, les autorités sénégalaises mettent en œuvre des lois et règlements visant à encadrer la fabrication, la vente, le transport et le commerce des biens sur son territoire, que ce soit l'importation de produits étrangers ou l'exportation de produits nationaux.

Ces règlements concernent principalement des mesures techniques qui portent sur les caractéristiques techniques des produits, leur processus de production ainsi que les procédures de mise en conformité. Ces exigences regroupent les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC). Les mesures SPS visent à protéger la santé humaine, animale et végétale à travers, par exemple, la définition et le contrôle des substances contenues dans les produits, leur étiquetage et conditionnement ou encore les conditions d'hygiène à respecter lors de leur production. Ces mesures sont à distinguer des OTC dont les exigences sont proches mais qui ne sont pas établis à des fins SPS. L'ensemble des mesures techniques représentent plus de la moitié des règlements sénégalais. Il en est généralement de même dans la majorité des pays où l'on assiste à une montée des exigences en matière de qualité et de contrôle des produits qu'ils soient agricoles ou manufacturés. Bien que ces mesures soient généralement mises en œuvre pour des raisons légitimes, ils peuvent alourdir voir entraver le commerce notamment dans les pays en développement qui ne bénéficient pas toujours des infrastructures pour atteindre les niveaux de qualité exigés.

Figure 1.7. Principales mesures non tarifaires appliquées par le Sénégal en 2011



Source: Calculs de l'ITC sur la base des données WITS (World Integrated Trade Solution), 2011.

Le Sénégal a effectué de nombreux progrès en ce qui concerne la normalisation, avec l'adoption de plusieurs normes dont 24 règlements techniques. La création de l'Association sénégalaise de normalisation (ASN) en 2002, qui remplace l'Institut sénégalais de normalisation et placée sous la tutelle des ministères de l'industrie et de l'artisanat a permis au pays d'adopter une approche plus intégrée de la normalisation, avec la participation de tous les partenaires économiques et sociaux, en particulier les producteurs de biens et services. La mission d'élaboration des normes nationales se fait donc au sein d'un comité technique représenté entre autres par des experts de secteurs prioritaires comme l'agro-alimentaire et l'environnement. Les règlements techniques adoptés concernent entre autres la mise en œuvre des normes CODEX, notamment sur les huiles alimentaires, et les processus de production agro-industrielle, à l'exemple du lait et produits laitiers, des produits agro-pharmaceutiques, des fruits et légumes¹³.

L'autre moitié des mesures non tarifaires sénégalaises concernent des mesures purement commerciales. Il s'agit notamment de mesures quantitatives comme les interdictions et restrictions d'importations, les contingents ou encore les licences. L'exportation des marchandises comme l'or, les cuirs et peaux, et les produits pétroliers requièrent notamment l'autorisation des ministères qui en ont la charge. L'exportation

¹³ Ministère du commerce, de l'industrie, et du secteur informel, Catalogue des normes sénégalaises, ed. 2012.

de certaines espèces de faune et flore sauvages est par ailleurs soumise à une autorisation préalable du gouvernement, qui applique également des interdictions d'exportation et des licences pour le commerce de certains produits conformément aux accords multilatéraux sur l'environnement dont le pays est membre, comme les obligations de la Convention de Washington sur le commerce des espèces menacées (CITES). En ce qui concerne les marchandises entrant sur le territoire national, les importations de denrées alimentaires périssables produites au Sénégal (oignons, tomates, riz, etc.) sont restreintes pendant les périodes de récolte afin de faciliter leur commerce sur le territoire.

4. Stratégie nationale de développement économique et commercial

La stratégie nationale de développement commercial est définie par le Ministère du commerce, en liaison avec le Ministère de l'économie et des finances. Elle est énoncée dans le Document de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP II) de 2006 qui intègre les résultats du Cadre intégré (CI) de 2003. Le CI vise entre autres le renforcement du processus d'intégration régionale afin que le Sénégal bénéficie pleinement des avantages du commerce international. Ainsi, afin de mieux tirer profit de l'expansion des échanges internationaux et de s'intégrer durablement dans l'économie mondiale, le principe de la liberté du commerce et de l'industrie a été érigé comme axe fondamental de la politique commerciale du Sénégal.

Durant les premières années d'indépendance, le Sénégal a opté pour une stratégie de développement fortement dirigiste et orientée vers le marché local, à l'instar de beaucoup de pays africains. Cette stratégie a conduit à de très graves déséquilibres et à une stagnation de l'activité économique telles que le pays a été contraint de changer de cap au début des années 80 et d'opter pour une stratégie basée sur le développement du secteur privé et les exportations. Cette transition s'est faite à travers un certain nombre de réformes dont la première en date fut la Nouvelle politique industrielle (NPI), adoptée par le Sénégal en 1986 afin de relancer les activités du secteur secondaire qui a subi les conséquences de la mauvaise orientation économique des années 70. Puis, avec la dévaluation du franc CFA en 1994, le Sénégal a continué les réformes dans le cadre de la libéralisation commerciale, conformément à la loi 94-63 du 22 août 1994 sur les prix, la concurrence et le contentieux économique.

D'autres mesures d'approfondissement de la réforme ont suivi dont la mise en œuvre du Document de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP II), dans le cadre duquel les autorités sénégalaises ont entrepris de mettre en chantier une Stratégie de croissance accélérée (SCA). Cette dernière vise en effet à porter le taux de croissance moyen à 7 ou 8% dans la perspective de réduire de moitié la pauvreté et de réaliser des avancées notables dans la réalisation des Objectifs du millénaire pour le développement (OMD). Une des composantes de la SCA est la promotion des secteurs-clés de croissance notamment l'agro-industrie, la filière pêche et aquaculture et le textile.

En matière commerciale, une partie des objectifs du DSRP II reprennent les objectifs poursuivis par le CI dont le renforcement de la participation du Sénégal aux travaux de l'OMC. En tant que membre de l'OMC, le Sénégal participe activement aux activités de cette institution. Toutefois, il rencontre encore des difficultés dans la mise en œuvre de certains accords, y compris celui sur l'évaluation en douane. C'est pourquoi, les résultats du Cadre intégré et du Programme intégré conjoint d'assistance technique (JITAP) ainsi que les enseignements tirés du troisième Examen des politiques commerciales (EPC) du Sénégal pourraient lui permettre de mieux intégrer ses politiques commerciales, de développement, et de réduction de la pauvreté.

Ainsi, la nouvelle stratégie commerciale du Sénégal est contenue dans le document de politique commerciale soumis à l'examen de l'OMC en 2009 et dans sa Lettre de politique sectorielle de développement commercial (LPS)¹⁴. Elle vise à réduire le déficit de la balance commerciale grâce à l'accroissement de ses exportations. Pour améliorer la situation de son commerce extérieur, le Sénégal entend privilégier les filières dont le potentiel d'exportation est avéré. Plus récemment encore, le Sénégal a élaboré la Stratégie nationale de développement économique et social (SNDES)¹⁵ pour la période 2013-2017 avec la volonté politique d'inscrire le Sénégal sur la trajectoire de l'émergence.

¹⁴ Ministère du commerce, 2011.

¹⁵ Gouvernement du Sénégal, Stratégie nationale de développement économique et social (SNDES) (2013-2017).

Chapitre 2 Méthodologie et mise en œuvre de l'enquête au Sénégal

Les enquêtes sur les MNT réalisées par l'ITC utilisent une méthodologie globale qui comprend une partie fondamentale commune à tous les pays et une partie adaptée aux spécificités de ces derniers. La méthodologie spécifique au pays permet une certaine flexibilité afin de répondre aux exigences et aux besoins de chaque pays participant. Cette partie est définie en collaboration avec les instances et partenaires locaux. Ce chapitre décrit la mise en œuvre de l'enquête au Sénégal et la méthodologie qui a été utilisée. 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 liés sont présentés respectivement en Appendice II et III.

1. Spécificité méthodologique de l'enquête au Sénégal

L'enquête sur les MNT vise à saisir les expériences des exportateurs et importateurs sur les réglementations et procédures commerciales auxquelles ils doivent se conformer et identifier celles qui représentent un obstacle à leur activité. Afin de recueillir les données les plus détaillées possible, l'enquête se déroule en deux vagues d'entretien: des entretiens téléphoniques de filtrage sont tout d'abord réalisés auprès d'un échantillon représentatif d'entreprises exportatrices et importatrices de biens afin de distinguer celles qui rencontrent des obstacles au commerce, et avec lesquelles des entretiens en face-à-face sont ensuite conduits en vue de saisir les détails de ces obstacles.

Durant les entretiens téléphoniques, les entreprises sont invitées à répondre à des questions liées à leurs caractéristiques (secteur, activité, taille, etc.), mais surtout à préciser si elles rencontrent des MNT contraignantes durant leurs activités. Les entretiens face-à-face regroupent, pour leur part, des questions plus détaillées sur les produits importés et/ou exportés soumis aux réglementations contraignantes et les pays qui en sont à l'origine. Chaque cas énoncé par l'entreprise sera analysé par l'enquêteur qui identifiera la réglementation mise en cause ainsi que le type d'obstacle qu'elle engendre. Ces informations sont ensuite analysées en collaboration avec les experts locaux, et décrites dans le présent rapport.

Les enquêtes sur les MNT couvrent les entreprises exportatrices et importatrices qui sont légalement enregistrées, quels que soient leur taille et le type de propriété (entreprise nationale ou à propriété étrangère), mais portent une attention particulière sur les exportations car elles constituent un élément clé du développement économique et social des pays. Ainsi, la méthodologie précise à ce qu'un nombre suffisant d'exportateurs soit enquêté, afin que chaque secteur à l'exportation soit représenté, dans l'échantillon et dans le registre national des entreprises. En ce qui concerne les importateurs, dans la mesure où ceux-ci souffrent généralement des mesures appliquées par leur propre pays et donc rencontrent presque uniformément les mêmes obstacles, la taille de leur échantillon est généralement inférieure à celle des exportateurs. Néanmoins il est essentiel d'assurer la représentativité de l'échantillon au niveau des secteurs des entreprises.

Les entreprises participant aux entretiens téléphoniques sont sélectionnées selon une méthode d'échantillonnage aléatoire stratifié. Cette méthode consiste à regrouper préalablement les unités de la population selon les 13 secteurs¹⁶ d'exportation et/ou d'importation définie par la méthodologie. Ces secteurs regroupent les principaux produits selon leurs caractéristiques. Les produits agricoles sont regroupés en deux secteurs, les produits frais et les produits préparés, tandis que les produits manufacturés, plus nombreux, sont réunis dans 11 secteurs allant des produits chimiques aux métaux et autres produits manufacturés de base. Par ailleurs les minerais, les armes et les munitions sont exclus du champ de l'enquête. Pour chaque secteur, une taille d'échantillon est ensuite définie en fonction du nombre d'entreprises qui exerce une activité commerciale dans ce dernier. Cette méthode vise à assurer la représentativité des résultats au niveau de chaque secteur étudié afin d'effectuer des projections au niveau national mais aussi de dresser des conclusions et recommandations pour chacun. Les MNT et obstacles qui y sont associés sont généralement liés aux types de produits importés ou exportés.

¹⁶ Voir la liste des 13 secteurs en Appendice I.

Les zones géographiques et les secteurs couverts par l'enquête ont été définis en collaboration avec les partenaires de l'ITC au Sénégal et selon leur contribution aux importations et exportations. L'enquête a été conduite dans les 13 secteurs d'activité considérés dans la méthodologie de l'ITC. Les régions couvertes par l'enquête dépendent du lieu des principaux regroupements économiques du pays ainsi que celui des entreprises exportatrices et importatrices, dont Dakar, Rufisque et Mbour. Au Sénégal, l'enquête a été réalisée en collaboration avec le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (Direction du commerce extérieur), qui a notamment apporté son soutien dans la collecte des registres d'entreprises. La liste finale ainsi constituée rassemble 3253 entreprises et comprend le type d'activité (exportation et/ou importation), le secteur d'activité, le lieu d'implantation ainsi que les coordonnées.

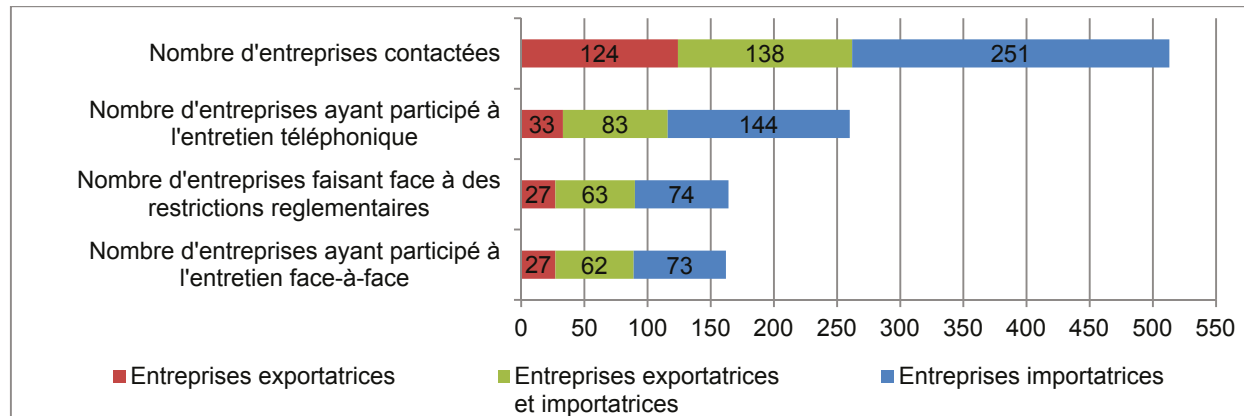
2. Mise en œuvre de l'enquête

Au Sénégal, l'ITC a collaboré avec le cabinet d'études TNS-RMS Sénégal qui était en charge de mener les entretiens auprès des entreprises. L'enquête s'est déroulée sur 8 mois, d'octobre 2011 à mai 2012, et fut mené par une équipe de 10 enquêteurs et 1 superviseur formés par l'ITC.

2.1. Participation à l'enquête

Sur la base du répertoire constitué, 513 entreprises ont été contactées par téléphone et 260 d'entre elles ont participé aux entretiens téléphoniques, soit un taux de participation de 51%. Parmi ces entreprises, 33 sont uniquement exportatrices, 144 sont uniquement importatrices et 83 font les deux activités (Figure 2.1). A partir des réponses aux entretiens téléphoniques, un sous-échantillon a été construit contenant les entreprises ayant été confrontées à au moins un obstacle non tarifaire au cours de leur dernière année d'activité. Ce sous-échantillon, qui regroupait 164 entreprises, a permis de réaliser 162 entretiens face-à-face, dont 73 auprès d'importateurs, 27 auprès d'exportateurs et 62 auprès d'exportateur-importateurs. Le taux de participation à cette deuxième étape de l'enquête est ainsi de 99%.

Figure 2.1. Evolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

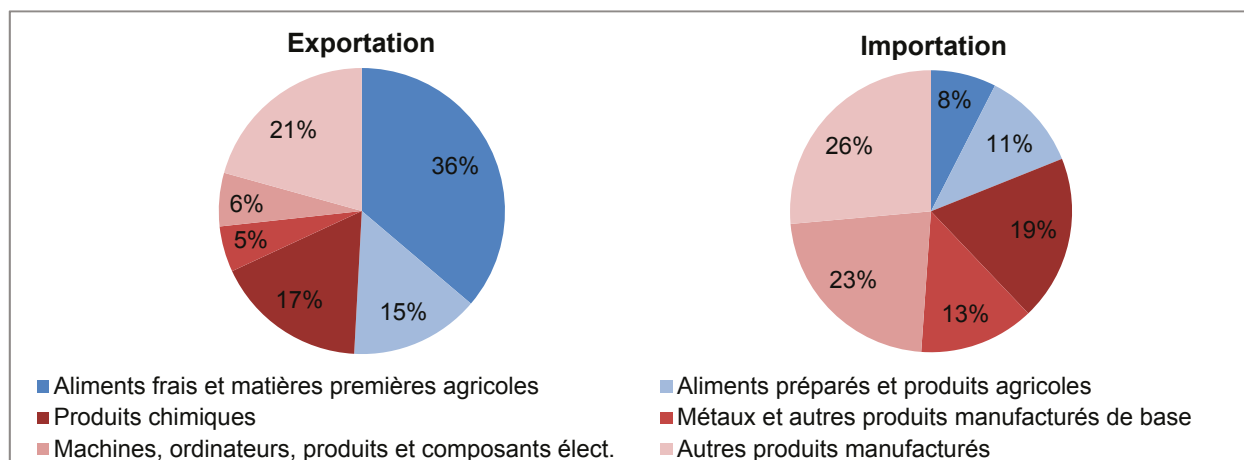
La participation des entreprises est satisfaisante pour une enquête de ce type. Près de la moitié des entreprises contactées ont notamment répondu à l'enquête. Les non réponses peuvent s'expliquer par le manque de temps ou d'intérêt pour ce genre d'enquête ainsi que par une méfiance à se prononcer sur l'efficacité des agences gouvernementales impliquées. Les entreprises qui exportent uniquement sont celles qui ont le moins participé à la première étape de l'enquête. La participation des entreprises exerçant les deux activités a toutefois permis de compléter ces réponses et d'obtenir une bonne représentativité des différentes activités et secteurs. Cette représentativité est restée constante dans les deux échantillons (pour l'entretien téléphonique et pour l'entretien face-à-face) grâce à la forte participation lors de la deuxième étape de l'enquête.

2.2. Profil des entreprises enquêtées

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

La répartition des entreprises exportatrices et importatrices interviewées par secteur reflète relativement bien la distribution des secteurs dans la valeur commerciale du pays. Au niveau des exportations, à peu près la moitié des entreprises interviewées exportent des produits agricoles et l'autre moitié des produits manufacturés (Figure 2.2). Il s'agit principalement d'aliments frais comme le poisson pour les produits agricoles et de produits chimiques pour le secteur manufacturier. Les produits chimiques font également partie des principaux produits importés par les entreprises interviewées. Les importations concernent majoritairement les produits manufacturés avec, également, les métaux, les machines et produits électroniques et informatiques.

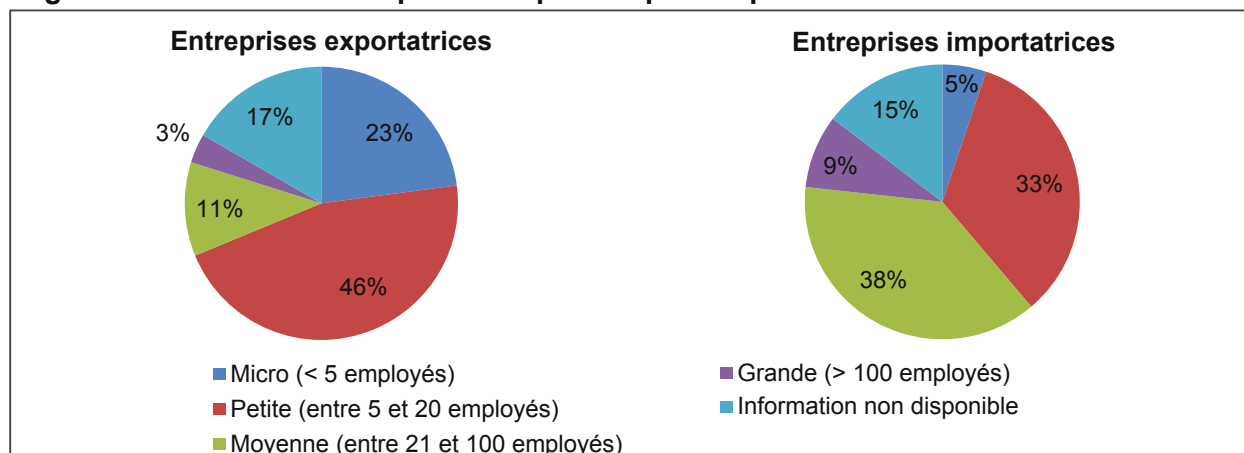
Figure 2.2. Secteurs d'activité des entreprises enquêtées par téléphone



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

La taille des entreprises interviewées diffèrent également selon l'activité. Les entreprises exportatrices sont principalement de petite voir de très petite taille. Près de deux tiers des entreprises exportatrices ont en effet moins de 20 employés et un quart moins de 5 employés (Figure 2.3). La plupart des entreprises importatrices interviewées sont, quant à elles, de taille moyenne avec plus de 20 employés. Un tiers d'entre elles ont entre 5 et 20 employés. La part des grandes entreprises reste faible dans la population interviewée.

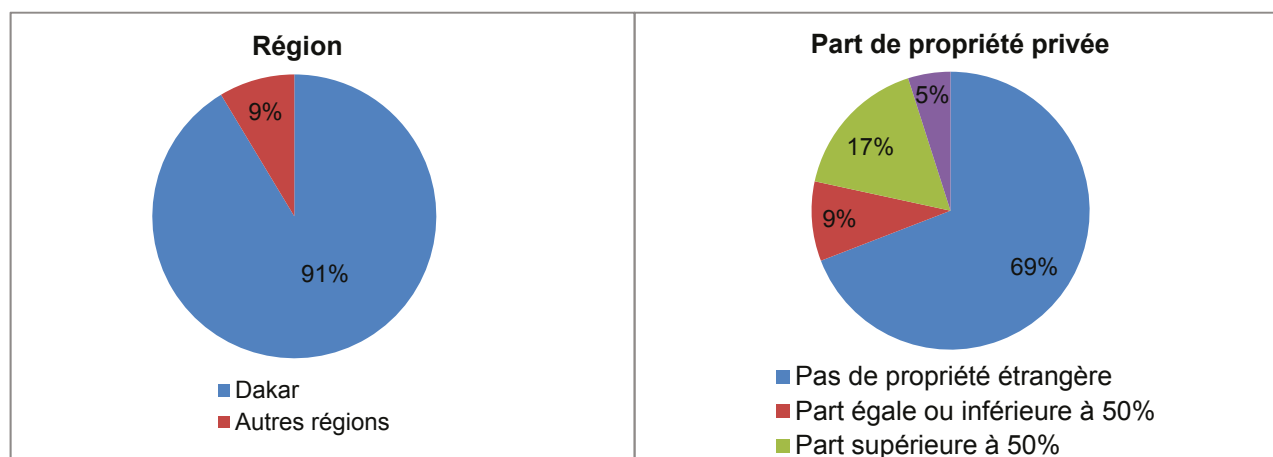
Figure 2.3. Taille des entreprises enquêtées par téléphone



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Par rapport à la localisation géographique, l'essentiel des entreprises exportatrices et des entreprises importatrices interviewées dans l'entretien téléphonique et dans l'entretien face-à-face sont localisées dans la région de Dakar (Figure 2.4). L'entretien face-à-face montre, par ailleurs, que la grande majorité des entreprises interviewées sont relativement ancienne avec 90% d'entre elles qui ont activité commerciale depuis plus de 5 ans. En ce qui concerne la propriété du capital des entreprises exportatrices ayant participé à l'entretien face-à-face, il apparaît que la plupart des entreprises interrogées est détenu par des capitaux sénégalais.

Figure 2.4. Région et propriété privé des exportateurs enquêtés en face-à-face



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

3. Limites et difficultés rencontrées lors des entretiens

Bien que les résultats des enquêtes soient strictement confidentiels et que cela fut clairement spécifié aux entreprises, les enquêteurs ont rapporté avoir eu des difficultés à faire témoigner les entreprises. Celles-ci se sont parfois montrées réticentes à participer et plus particulièrement à répondre aux questions relatives à la structure et l'organisation de leur entreprise. Cette méfiance a dans de nombreux cas réduit leur motivation à donner des réponses détaillées, surtout en ce qui concerne leurs activités. Aussi, les responsables des entreprises à interviewer n'ont pas toujours fait preuve de disponibilité, ce qui a contraint les enquêteurs à revenir plusieurs fois afin de terminer les questionnaires ou tout simplement d'être reçu par un responsable.

En-dehors des problèmes liés à la participation des entreprises, les infrastructures locales notamment l'offre en électricité et le réseau de télécommunication ont constitué des freins à la mise en œuvre des entretiens téléphoniques. Ces contraintes ont été palliées par des enquêtes de terrain et du porte-à-porte. D'autres problèmes sont davantage liés à un manque de collaboration de la part des différents partenaires locaux, qui aurait pourtant facilité les contacts avec les entreprises et encouragé ces dernières à participer dans l'enquête. De même, des difficultés d'ordre technique sont aussi apparues avec un registre des entreprises qui n'était pas toujours à jour et qui comportait parfois des noms d'entreprise qui n'évoluent pas dans le commerce extérieur ou des informations erronées (adresses, numéros de téléphone, ou adresses e-mails). Cela a nécessité un long travail de recherche et de vérification supplémentaires par les personnes en charge de l'enquête. Ceci a finalement abouti à la mise à jour de la base et a permis d'obtenir une très bonne couverture du secteur privé. Le champ d'enquête a également été élargi et des entretiens additionnels ont été menés auprès de certains opérateurs afin de compléter les entretiens dans les secteurs clés.

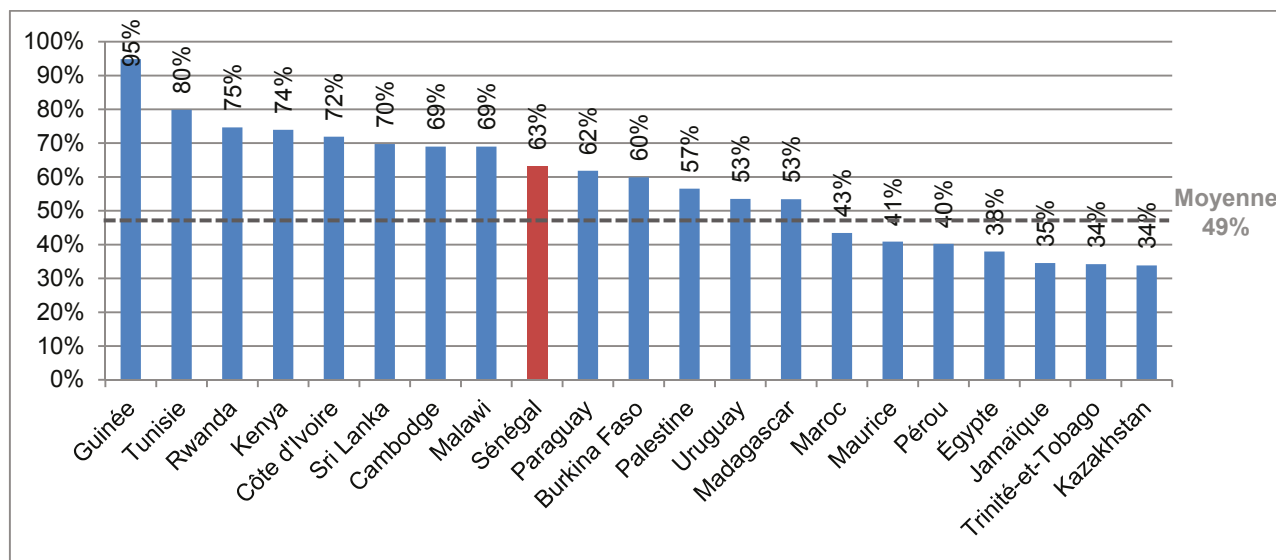
Chapitre 3 Expérience des entreprises sénégalaises face aux mesures non tarifaires

Ce chapitre est consacré à l'analyse des résultats globaux de l'enquête MNT au Sénégal. Une première section présentera de manière générale la perception des entreprises sénégalaises face aux mesures non tarifaires selon leurs caractéristiques (type, taille, localité et secteur d'activité). Il s'agira d'identifier les entreprises affectées par des MNT et d'autres obstacles au commerce et d'en comprendre les principales raisons. Une deuxième et troisième section décriront les principaux obstacles respectivement pour les exportations et les importations. Les résultats sectoriels seront discutés dans le chapitre suivant.

1. Résultats agrégés et problèmes transversaux

Au Sénégal, la majorité (63%) des entreprises sont affectées par des MNT contraignantes et d'autres obstacles au commerce. La proportion globale des entreprises affectées par de tels obstacles est supérieure à la moyenne des 21 pays enquêtés jusqu'à présent par l'ITC (49%) mais est inférieure à la moyenne de la plupart des pays africains (Figure 3.1).

Figure 3.1. Part des entreprises affectées par des MNT dans les pays enquêtés



Source: ITC sur la base des données d'enquêtes, 2010-2012.

En général, les entreprises semblent d'avantage affectées par des obstacles non tarifaires dans la région de l'Afrique de l'Ouest (Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée et Sénégal) qu'en Amérique du Sud, Afrique du Nord et dans les autres régions. Le Sénégal figure toutefois parmi les pays de l'Afrique occidentale qui semblent les moins affectés. Le pays fait notamment mieux que la Côte d'Ivoire (72% d'entreprises affectées) et la Guinée (95%). Par ailleurs, la perception des entreprises varie fortement dans chaque pays. Des différences notables ont notamment été observées selon le type d'activité des entreprises (importation ou exportation), leur taille et le secteur dans lequel elles évoluent.

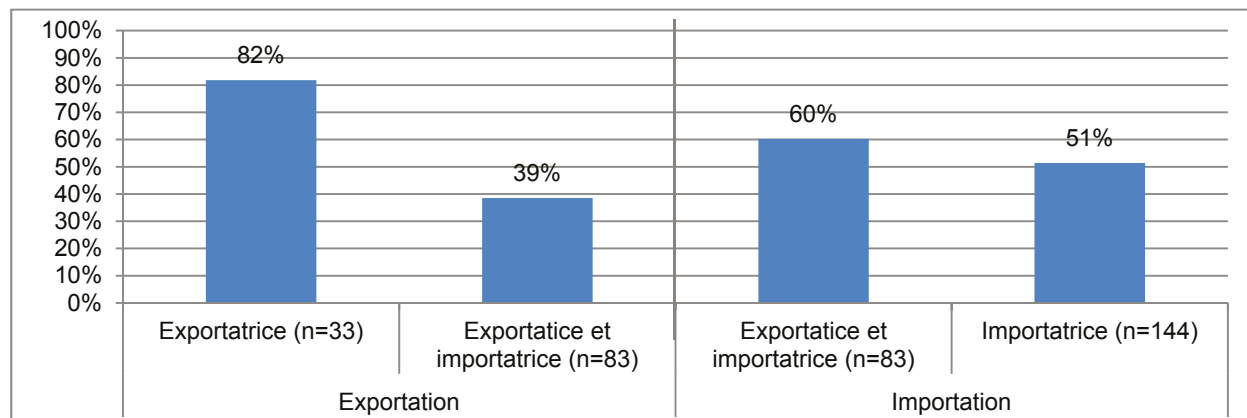
1.1. Perception des MNT selon les entreprises

Au total, 260 entreprises ont été interviewées par téléphone dont 33 exportateurs, 144 importateurs et 83 exportateurs/importateurs. Ces derniers sont comptabilisés deux fois, car ils peuvent être affectés à l'importation comme à l'exportation.

L'enquête révèle que les exportateurs sont légèrement moins affectés par les MNT que les importateurs (51% des entreprises affectés à l'exportation contre 55% à l'importation). Il existe toutefois une grande

disparité selon que les entreprises exercent une seule ou les deux activités. En effet, les entreprises ayant uniquement une activité d'exportation sont davantage touchées par des MNT contraignantes que les autres entreprises (Figure 3.2). D'autre part, si de nombreuses entreprises qui exportent et importent font également face à des MNT contraignantes cela ne s'applique en général que pour l'une des deux activités. Les entreprises qui exportent et importent sont davantage confrontés à des barrières non tarifaires lors de l'importation des produits que lors de leur exportation. Enfin, seule la moitié des entreprises qui importent uniquement sont affectés par des MNT contraignantes. Ces différences de perception peuvent s'expliquer par le fait que la conquête des marchés étrangers peut s'avérer plus difficile à cause de nombreuses barrières à franchir que lorsqu'il s'agit de faire venir des marchandises sur le marché intérieur.

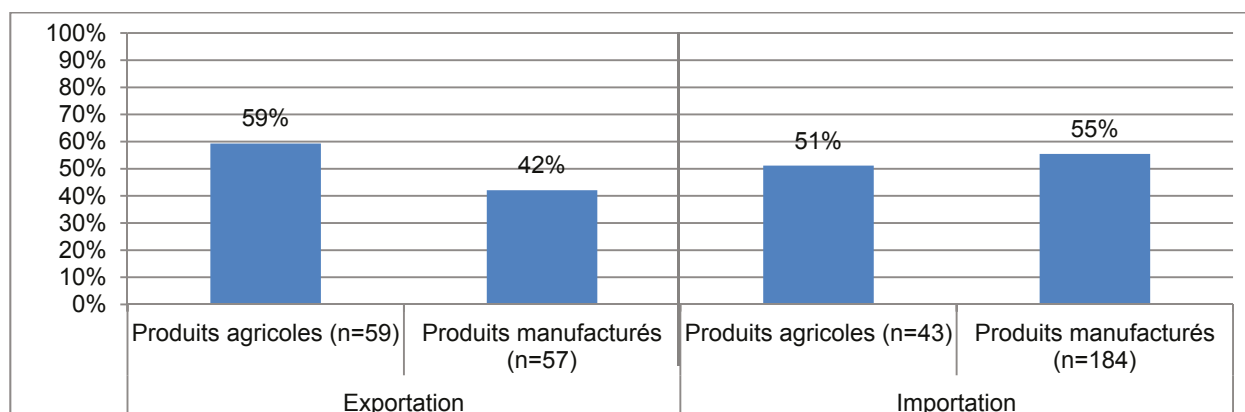
Figure 3.2. Part des entreprises affectées par des obstacles non tarifaires selon leur activité



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

La perception des MNT diffère également selon les secteurs. Les exportations de produits agricoles sont davantage confrontées aux MNT ou d'autres obstacles au commerce que celles de produits manufacturés (Figure 3.3.). Le phénomène inverse est observé à l'importation. Les importations de produits manufacturés semblent plus entravées par des obstacles au commerce que les produits agricoles. Il existe cependant des différences selon les produits de chaque secteur. A l'exportation, les produits agricoles transformés sont très peu affectés alors que les produits non-transformés sont particulièrement touchés. Pour les produits manufacturés, ce sont les exportations de produits chimiques qui sont les plus affectés. À l'importation, la différence entre les secteurs est moins marquée qu'à l'exportation. Le secteur des produits chimiques vient également en tête des secteurs touchés avec notamment les machines non-électriques, le matériel de transport ou encore le secteur du bois, des produits en bois et papier.

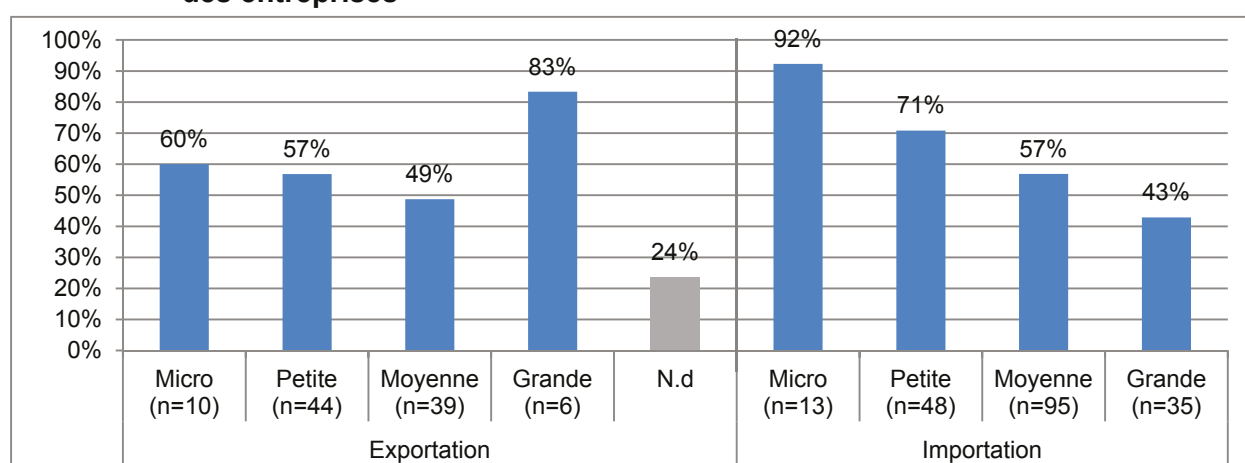
Figure 3.3. Part des entreprises affectées par des obstacles non tarifaires selon le secteur des entreprises



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Au regard de la taille des entreprises, plus ces dernières sont petites plus elles semblent être affectées par des MNT contraignantes (Figure 3.4), à l'exception des grandes entreprises exportatrices dont la population ne permet toutefois pas de dresser de conclusion (moins de 10 entreprises interviewées). Les petites et très petites (micro) entreprises regroupent dans la majeure partie des exportateurs de produits non transformés (produits de pêche, fruits et légumes, etc.), qui sont généralement plus touchées par les MNT que les entreprises moyennes (respectivement 57% et 60%). Les entreprises moyennes quant à elles se concentrent sur le commerce de produits transformés et de produits manufacturés, et ne sont affectées qu'à hauteur de 49%. A l'importation, la même tendance se dessine, le pourcentage des petites et des micro-entreprises affectées par les MNT est supérieur à celui des entreprises moyennes. Ces entreprises évoluent généralement dans des secteurs manufacturiers, plus affectés par les MNT à l'importation, notamment le matériel et outillages utilisés dans la construction et les produits manufacturés de base. A l'inverse, les entreprises moyennes importent généralement des produits agricoles et semblent donc être moins vulnérables aux MNT.

Figure 3.4. Part des entreprises affectées par des obstacles non tarifaires selon la taille des entreprises



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Le lieu d'implantation des entreprises a également une incidence sur la perception des répondants face aux MNT et autres obstacles au commerce. Les importateurs localisés dans les autres régions et villes du Sénégal sont plus touchés (77%) que lorsqu'ils sont implantés dans la capitale, Dakar (53%). A l'exportation, les entreprises aux prises avec les MNT ou d'autres obstacles au commerce sont plutôt établies à Dakar que dans les autres régions. Encore une fois, les perceptions sont inversées selon que les entreprises exportent ou importent des biens. Les différences de perception, que ce soit au niveau de l'activité, du secteur ou de la taille des entreprises, dépendent des règlements auxquels les entreprises doivent se conformer et des obstacles qui y sont liés, à l'exportation comme à l'importation.

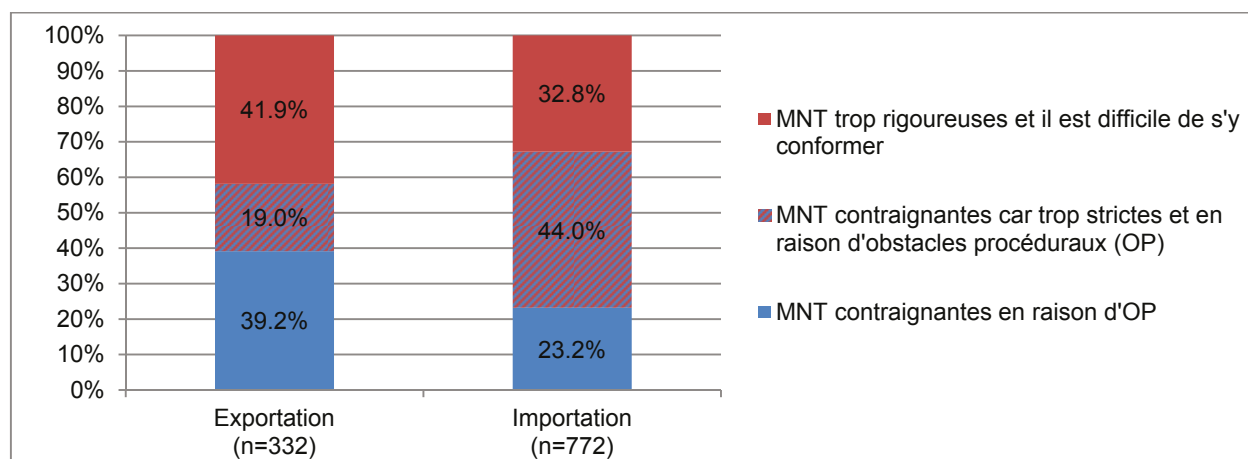
1.2. Type d'obstacles au commerce

Les MNT peuvent être contraignantes pour deux raisons. D'une part, les mesures peuvent être trop strictes ou rigoureuses et il est difficile, pour les entreprises, de s'y conformer et de satisfaire les exigences et conditions imposées. D'autre part, elles peuvent être contraignantes en raison des obstacles qui y sont liées pour s'y conformer. Ces derniers sont appelés obstacles procéduraux et incluent un éventail de contraintes qui vont des lourdeurs administratives aux retards, à l'absence de protection juridique et à l'attitude inappropriée des fonctionnaires dans le pays d'origine, les pays de destination ou d'origine et les pays de transit. Enfin, les mesures peuvent être contraignantes parce qu'elles sont à la fois strictes et engendrent des problèmes procéduraux. Une mesure non tarifaire en matière de certification peut, par exemple, être très exigeante en soi et son obtention peut également créer des délais excessifs.

Les entreprises sénégalaises rencontrent les différents types d'obstacles à l'exportation comme à l'importation. A l'exportation les MNT sont généralement contraignantes en raison de l'un des deux types d'obstacles uniquement, alors qu'à l'importation il s'agit bien souvent d'une combinaison de ces deux types

d'obstacles (Figure 3.5). Dans un cas comme dans l'autre, il apparaît de manière claire que les MNT ne constituent pas uniquement des règlements rigoureux mais sont bien souvent à la source de procédures lourdes et contraignantes. Il est important de noter que les exportations doivent satisfaire principalement les règlements imposés par les pays de destination tandis que les importations sont essentiellement soumises à la réglementation sénégalaise. Il apparaît donc que les règlements étrangers sont davantage rigoureux que les règlements nationaux qui sont, en revanche, davantage à l'origine d'obstacles procéduraux.

Figure 3.5. Type d'obstacles relatifs aux mesures non tarifaires (MNT)



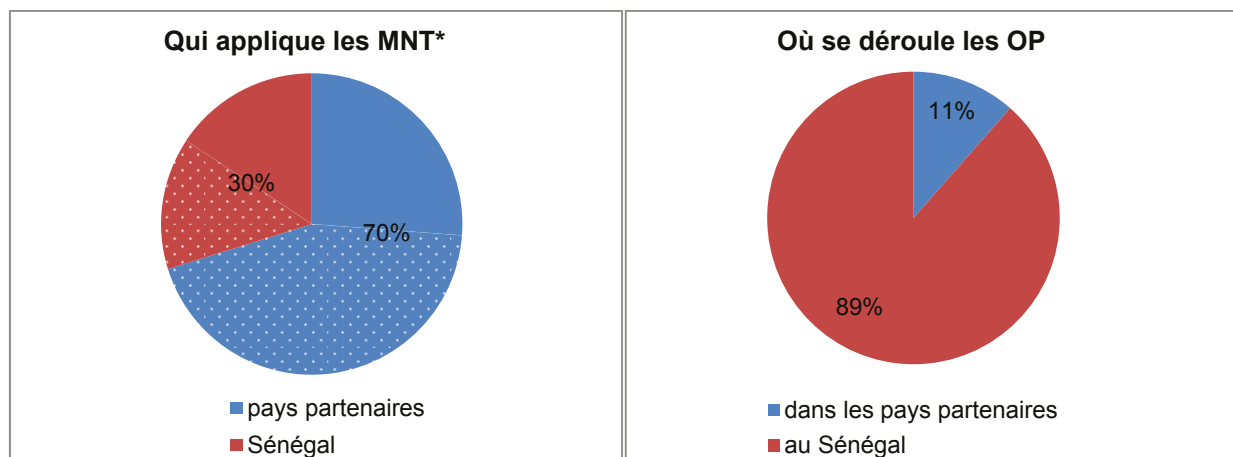
Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Les MNT appliquées par les pays partenaires ou par le Sénégal ont des impacts non négligeables sur les performances des entreprises exportatrices ou importatrices et, en conséquence, sur les performances du pays dans le commerce international. L'impact des obstacles rencontrés dépend ainsi du type de règlements imposés avec, d'un côté, des obstacles réglementaires ou procéduraux pouvant provenir de règlements étrangers ou nationaux. Ces derniers étant présents à l'exportation comme à l'importation. Les prochains paragraphes tenteront de présenter ces principaux obstacles au commerce, de manière transversale à tous les secteurs. Ils mettront également en exergue les types d'obstacles rencontrés, qu'ils soient appliqués par le Sénégal ou par les pays partenaires, qu'ils soient aussi des MNT, avec ou sans obstacles procéduraux (OP).

2. Principales MNT contraignantes à l'exportation

A l'exportation, la majorité des MNT contraignantes (70%) sont appliquées par les pays partenaires, et seulement un tiers sont issues des autorités sénégalaises (Figure 3.6). Cette répartition est globalement la même pour tous les pays enquêtés par l'ITC et le Sénégal ne fait donc pas figure d'exception. Aussi, cette tendance se comprend aisément dans la mesure où les pays tentent généralement de contrôler les produits importés sur leur territoire, voire le protéger, alors qu'ils faciliteront l'exportation des produits nationaux. En revanche, les obstacles procéduraux (OP) qui sont issus des règlements étrangers et nationaux se déroulent en grande majorité (89%) au Sénégal. De nombreux problèmes rencontrés viennent ainsi des procédures que les institutions nationales mettent en œuvre pour répondre aux différentes réglementations à l'exportation.

Figure 3.6. Origine des obstacles à l'exportation



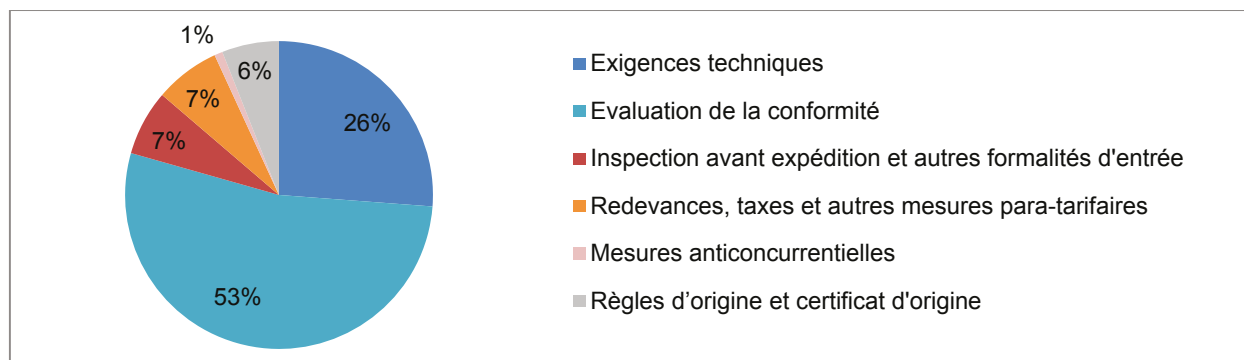
Source: ITC sur la base des données de l'enquête, 2012.

* 58% des MNT sont associées à un OP (partie avec les points blancs dans le graphique).

2.1. MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

La majeure partie des MNT étrangères sont contraignantes en raison des obstacles procéduraux qui y sont liés (63%). Ainsi, beaucoup d'entreprise mettent en cause la manière dont les réglementations étrangères sont mises en œuvre, plutôt que leur nature. Les principales MNT appliquées par les pays partenaires concernent l'évaluation de la conformité (53% des cas recensés par l'enquête – Figure 3.7). Il s'agit de mesures visant à déterminer si le produit ou le procédé de production correspond aux exigences techniques spécifiées. L'évaluation de la conformité concerne les procédures techniques comme le test (essai), l'inspection, la certification et la traçabilité. Ces procédures confirment et assurent qu'un produit satisfait les exigences techniques et les normes obligatoires imposées par le pays importateur, dans l'objectif, entre autres, de protéger la santé et la sécurité du consommateur.

Figure 3.7. MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires aux exportations



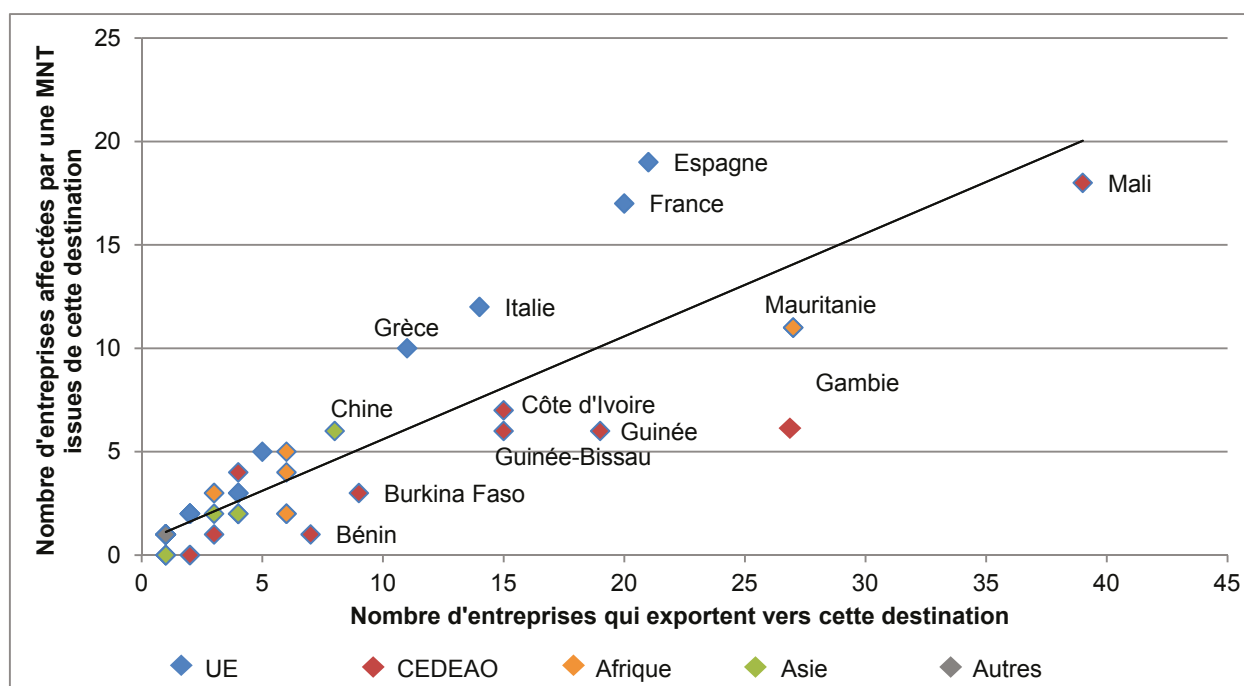
Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Les exportateurs interviewés considèrent que les exigences techniques constituent leur deuxième problème puisqu'elles représentent 26% des cas de MNT contraignantes appliqués par les pays partenaires. Les exigences techniques concernent les propriétés spécifiques des produits et du processus de production, les exigences en matière d'emballage ou encore les conditions d'entreposage des marchandises. Ces exigences, avec l'évaluation de la conformité, représentent ce que l'on appelle les mesures techniques qui regroupent les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), appliquées dans le but de protéger la vie et la santé humaine, animale et végétale, ainsi que les obstacles techniques au commerce (OTC). Les mesures techniques concernent, à elles seules, trois quart de toutes les MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires aux exportateurs sénégalais. L'inspection avant expédition et autres formalités d'entrée, les redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires et les

mesures anticoncurrentielles regroupent les autres cas de MNT contraignantes auxquelles font face les exportateurs.

Les principaux partenaires à l'origine des mesures contraignantes sont l'Union européenne et la CEDEAO. L'enquête confirme que les pays africains et européens sont les principales destinations des exportations sénégalaises, cependant, ce sont les pays de l'UE qui appliquent le plus de MNT contraignantes. L'Espagne, la France, l'Italie et la Grèce appliquent la majorité des MNT rapportées par les entreprises qui exportent vers cette région (Figure 3.8). De ce point de vue, l'UE apparaît comme le marché dont les MNT sont les plus contraignantes pour les exportateurs. Parmi les pays africains, le Mali, la Côte d'Ivoire, la Mauritanie et la Gambie, figurent également dans la liste des destinations appliquant le plus de MNT contraignantes.

Figure 3.8. Exportations et MNT avec les pays partenaires



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Les autres destinations, notamment les pays américains et asiatiques, semblent quant à eux appliquées relativement peu de règlements contraignants aux exportateurs sénégalais. En outre, les exportations vers l'Inde, partenaire commercial privilégié du Sénégal absorbant 19% des exportations du pays, semblent relativement facilitées. Il est vrai cependant qu'une bonne partie des exportations vers l'Inde concerne des produits des Industries chimiques du Sénégal (ICS) dont l'Inde est le principale actionnaire. Les obstacles rencontrés sur les différents marchés sont en effet liés aux produits qui y sont exportés.

Les produits agricoles sont généralement soumis à davantage de règlements que les autres produits en raison du risque qu'ils peuvent représenter pour la santé humaine. De même les pays développés tendent à imposer des règles plus rigoureuses que les autres pays.

2.2. MNT contraignantes appliquées par le Sénégal

A l'exportation, la proportion des mesures contraignantes appliquées par les autorités sénégalaises est largement inférieure à celle appliquée par les partenaires. Ces mesures sont généralement perçues comme trop strictes. Parmi elles, la certification à l'exportation se trouve être la principale MNT à laquelle les entreprises exportatrices sont confrontées (32%). Elle regroupe toutes les réglementations et procédures d'obtention des certificats sanitaires, phytosanitaires, d'exportation ou autres. Les entreprises exportatrices d'animaux vivants, de produits de pêche et de fruits et légumes en sont les plus touchées. Les exigences en matière d'inspection à l'exportation représentent la deuxième MNT contraignante

imposée par le Sénégal (19%), suivies des mesures quantitatives (11%) et des mesures en cas de réexportation (8% – Figure 3.9).

Figure 3.9. MNT contraignantes appliquées par le Sénégal aux exportations



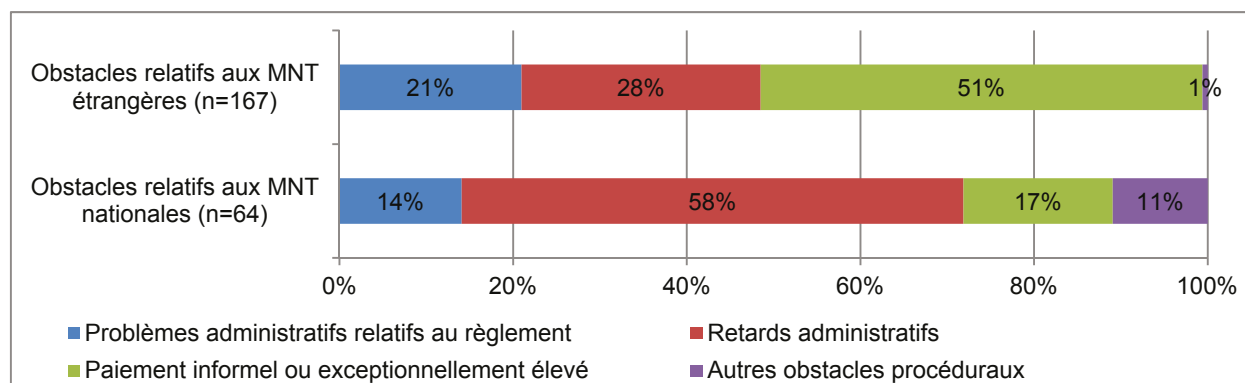
Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

2.3. Obstacles procéduraux à l'exportation

A l'exportation, plus de la moitié des mesures contraignantes (58%) engendrent des obstacles procéduraux (Figure 3.6). Cela est particulièrement vrai pour les mesures appliquées par les pays partenaires. En effet, 63% des MNT étrangères sont liées à un obstacle procédural alors que cette proportion n'est que de 47% pour les MNT sénégalaises. Les obstacles d'ordre procédural sont différentes situations rencontrées par les entreprises lors de leur démarche administrative en vue de se conformer aux règlements mis en vigueur. Ils incluent un éventail de cas qui vont des lourdeurs administratives aux retards, à l'absence de protection juridique et à l'attitude des agents en charge des procédures dans le pays d'origine, le pays de destination des exportations et les pays de transit.

L'enquête a par ailleurs révélé que la quasi-totalité de ces obstacles (89%) sont rencontrés au niveau des institutions nationales et seulement une faible part a lieu dans les pays partenaires. Les obstacles rencontrés au Sénégal sont étroitement liés à la nature des règlements auxquels ils sont liés, qu'ils soient étrangers ou nationaux. Ainsi, les exigences étrangères sont davantage source de problèmes relatifs au paiement, notamment de pots-de-vin, tandis que les exigences nationales engendrent bien souvent des retards administratifs (Figure 3.10). La plupart des services administratifs sénégalais sont donc caractérisés par des problèmes de retards, de lourdeurs ou de coûts administratifs. Le paiement informel et les charges exceptionnellement élevées semblent également constituer un obstacle majeur, en particulier dans la mise en œuvre des règlements étrangers.

Figure 3.10. Obstacles procéduraux se déroulant au Sénégal pour les exportations



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

D'après les entreprises interviewées, l'Institut de technologie alimentaire (ITA) est l'agence la plus impliquée dans les OP puisqu'elle tient un rôle clé dans les exportations de produits agricoles. L'ITA est notamment en charge des procédures d'analyse microbiologique des échantillons de produits de pêche. Les entreprises remettent principalement en cause le délai de leurs procédures qui les contraignent à recourir à des paiements informels. La Direction générale des douanes (DGD) figure également parmi les agences impliquées. Les entreprises ont déclaré y rencontrer des problèmes de retard et de lourdeurs administratives notamment lors de l'inspection des marchandises, mais aussi d'importants cas de paiements informels et d'application de taxes dont les détails semblent flous pour les entreprises. Le Ministère de la pêche et des affaires maritimes ainsi que la Direction de surveillance des pêches sont également cités. Tout d'abord à cause des principales lacunes que les entreprises ont rencontrées au niveau de leurs services, mais aussi parce que le sous-secteur pêche constitue l'un des principaux secteurs à l'exportation couverts par l'enquête. L'Aéroport international du Sénégal est également mis en cause par les entreprises, notamment pour les frais de manutention, d'entreposage et de transport des produits qui sont très chers pour les opérateurs. Il en est de même pour le Port autonome de Dakar (PAD) dont les espaces de stockage des marchandises sont jugés par les entreprises comme trop limités.

Tableau 1. Agences nationales impliquées dans les obstacles procéduraux à l'exportation

Nom de l'agence impliquée	Part des cas reportés par agences
Institut de technologie alimentaire (ITA)	21.6%
Direction générale des douanes (DGD)	16.9%
Ministère de la pêche et des affaires maritimes	12.1%
La Direction de la surveillance des pêches	8.7%
Aéroport international Léopold Sédar Senghor	6.9%
La Rochette Dakar S.A.	6.1%
Port autonome de Dakar (PAD)	4.8%
Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat	3.5%
Direction de l'océanographie et des pêches maritimes	2.6%
Ministère de l'agriculture et de l'équipement rural	2.6%
Administration publique	2.2%
Banque	2.2%
Fournisseur	2.2%
Cotecna SA	1.7%
Service national de l'hygiène	1.7%
Société générale de surveillance Sénégal S.A	1.7%
Dubai Ports World	1.3%
Présidence de la république du Sénégal	0.9%
<i>Non disponible</i>	0.4%
Total	100%

Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

3. Principales MNT contraignantes à l'importation

Les mesures contraignantes rencontrées à l'importation relève quasi-exclusivement des règlements appliqués par le Sénégal. Parmi les MNT contraignantes rencontrées, deux tiers d'entre-elles sont liées à des obstacles procéduraux et un tiers sont uniquement perçues comme trop strictes ou difficiles à satisfaire. Par ailleurs, l'essentiel des obstacles procéduraux sont rencontrés au Sénégal.

La partie suivante présentera brièvement les MNT étrangères, même si elles représentent des cas isolés, avant de s'attarder sur l'essentiel des obstacles rencontrés à savoir les MNT nationales et les OP qui y sont liés.

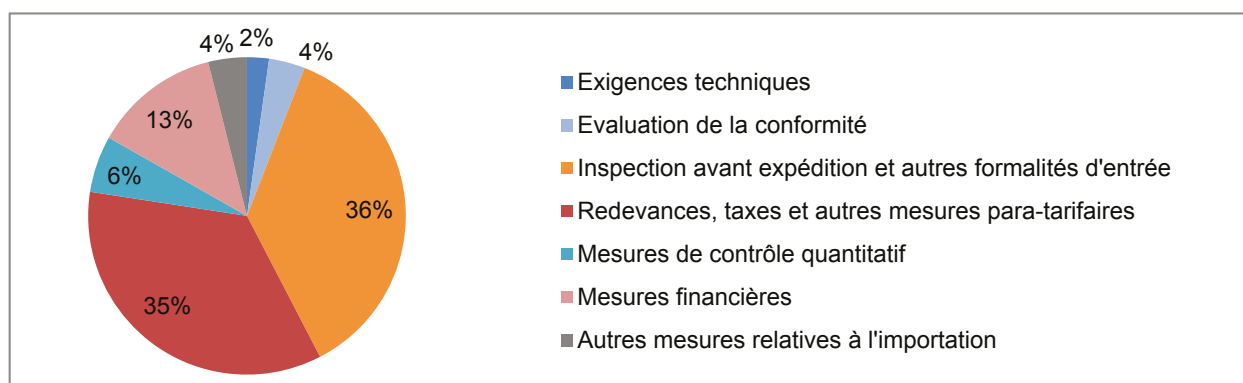
3.1. MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Les pays partenaires et pays de transit participent de façon marginale à la mise en place de MNT contraignantes aux importations. En effet, alors que les autorités nationales ont été à l'origine de 762 cas, on ne relève dans ces pays que 10 cas, soit moins de 1% de l'ensemble des mesures contraignantes rapportées. Par ailleurs, les MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires et pays de transit touchent davantage les produits agricoles et alimentaires que les produits manufacturés. Les pays partenaires et de transit appliquent surtout des exigences en matière d'enregistrement aux produits agricoles, et des exigences en matière d'inspection aux produits manufacturés avant leur expédition au Sénégal. D'une manière générale, il est difficile d'éliminer ces différentes catégories de MNT.

3.2. MNT contraignantes appliquées par le Sénégal

Deux grandes catégories de MNT contraignantes sont appliquées par le Sénégal. Il s'agit de l'inspection avant expédition et autres formalités d'entrée et des redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires avec respectivement 36% et 35% de part dans les MNT contraignantes appliquées par le Sénégal, suivies des mesures financières qui constituent la troisième catégorie de MNT avec 13% de part. Les autres MNT contraignantes aux importations appliquées par les autorités sénégalaises sont les mesures de contrôle quantitatif (6%), l'évaluation de la conformité et les autres mesures relatives à l'importation (4% chacune) et enfin les exigences techniques avec 2% de part. La motivation des MNT contraignantes appliquées par le Sénégal répondent à deux soucis majeurs. Il s'agit, d'une part, de vérifier la conformité des produits devant entrer sur le territoire sénégalais compte tenu de la réglementation en vigueur et, d'autre part, de générer des recettes douanières dont le pays a besoin pour le financement de son processus de développement économique et social.

Figure 3.11. MNT contraignantes appliquées par le Sénégal aux importations

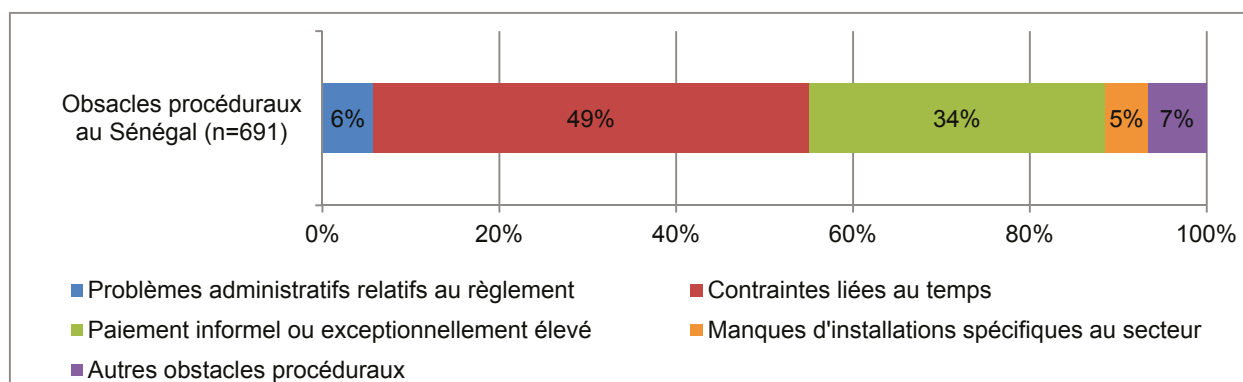


Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Les mesures nationales dont souffrent les importateurs sénégalais sont relativement communes à celles rencontrées dans les autres pays enquêtés. Elles témoignent des politiques de contrôle et de taxation mis en place par les différents gouvernements afin de protéger les consommateurs et les industries locales et de générer des revenus fiscaux pour mener à bien les autres politiques nationales notamment au niveau sociale. Ces mesures montrent toutefois leur limite dans la mesure où les contraintes qu'elles créent pour les importateurs se répercutent directement sur le prix des biens de consommation courante et des produits intermédiaires utiles à la production nationale.

3.3. Obstacles procéduraux à l'importation

Deux tiers des MNT contraignantes à l'importation sont liées à des obstacles procéduraux. D'une manière générale, les contraintes liées au temps et le paiement informel ou exceptionnellement élevé sont les principales contraintes évoquées (Figure 3.12). Ensemble, ces deux types d'obstacles procéduraux à l'importation concentrent 83% de l'ensemble des cas énoncés par les importateurs, suivis des problèmes administratifs, du manque d'installations et des autres obstacles procéduraux.

Figure 3.12. Obstacles procéduraux se déroulant au Sénégal pour les importations

Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Plusieurs agences et institutions nationales ont été identifiées par les entreprises importatrices comme à l'origine des obstacles rencontrés au Sénégal. La Direction générale des douanes (DGD) est la première agence impliquée dans les contraintes car elle centralise à elle seule plus de la moitié des obstacles avec 53,8% des cas rapportés, suivie de Cotecna SA avec 14,2% de part des cas reportés et GIE Gaïndé 2000 et Dubaï Ports World avec respectivement 7,8% et 7,4%. Le Port autonome de Dakar, la Banque Internationale pour le commerce et l'industrie du Sénégal et le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat figurent aussi dans le lot des agences impliquées avec des parts de cas reportés comprises entre 2% et 3%. En somme, les agences de contrôle et de surveillance des opérations d'importations sont le plus souvent citées comme se trouvant à l'origine des obstacles procéduraux à l'importation (Tableau 2).

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

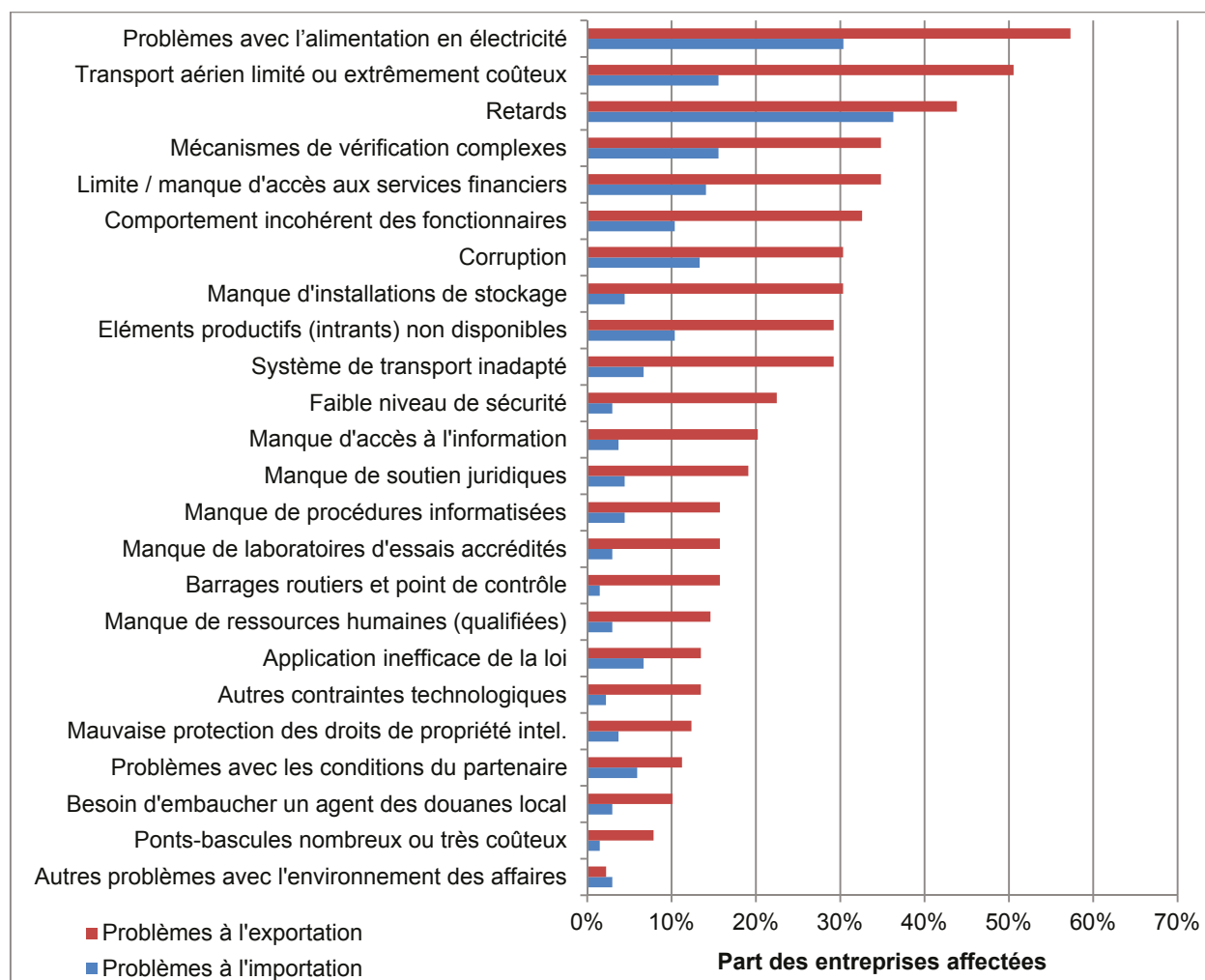
Nom de l'agence impliquée	Part des cas reportés par agences
Direction générale des douanes (DGD)	53.8%
Cotecna SA	14.2%
GIE Gaïndé 2000	7.8%
Dubaï Ports World	7.4%
Port autonome de Dakar (PAD)	3.6%
Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Sénégal	2.6%
Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat	2.5%
Banque	1.6%
Société générale de surveillance Sénégal S.A	1.0%
Ministère de la santé	1.0%
Conseil sénégalais des chargeurs	0.7%
Bureau Veritas Sénégal	0.6%
MAERSK Sénégal S.A	0.6%
Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest	0.1%
Direction de la protection des végétaux	0.1%
Direction de l'industrie, des mines et de l'Énergie	0.1%
Direction des eaux, forêts et chasse	0.1%
Fournisseur	0.1%
SDV, MAERSK Sénégal S.A, MSC Sénégal S.A	0.1%
<i>Non disponible</i>	1.8%
Total	100%

Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

4. Problèmes relatifs à l'environnement des affaires

Les obstacles procéduraux rencontrés au Sénégal ne sont pas uniquement liés à la mise en conformité avec les règlements nationaux et étrangers mais témoignent également d'un environnement des affaires globalement inopérant. Une étude plus approfondie des problèmes relatifs à l'environnement des affaires (PEA) révèle en effet que les problèmes de retards et de paiements informels figurent également parmi les principaux obstacles dont souffrent les entreprises de manière générale (Figure 3.13).

Figure 3.13. Problèmes relatifs à l'environnement des affaires au Sénégal



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

L'enquête sur les MNT révèle qu'un nombre important d'entreprises fait face à des problèmes relatifs à l'environnement des affaires au Sénégal. Dans les pays partenaires tout comme dans les pays de transit les PEA sont très limités, voire même inexistantes. Les PEA affectent les entreprises en fonction de la nature de leurs activités, selon que les entreprises sont exportatrices, exportatrices et importatrices ou seulement importatrices. La quasi-totalité des entreprises exportatrices sont confrontées à des PEA au Sénégal (90% des entreprises interviewées). Pour ces entreprises, les principaux PEA sont les problèmes avec l'alimentation en électricité, le transport aérien limité ou extrêmement coûteux, les retards, le manque d'accès au financement, et les comportements incohérents voir la corruption des administrations. Les entreprises importatrices, quant à elles, semblent faire face à peu près aux mêmes types de PEA que les entreprises exportatrices. Les retards représentent toutefois le principal problème devant le manque d'offre en électricité. Les problèmes d'infrastructure, de transport et de ressources peuvent en effet être d'avantage pénalisant pour les entreprises exportatrices dont la production en dépend.

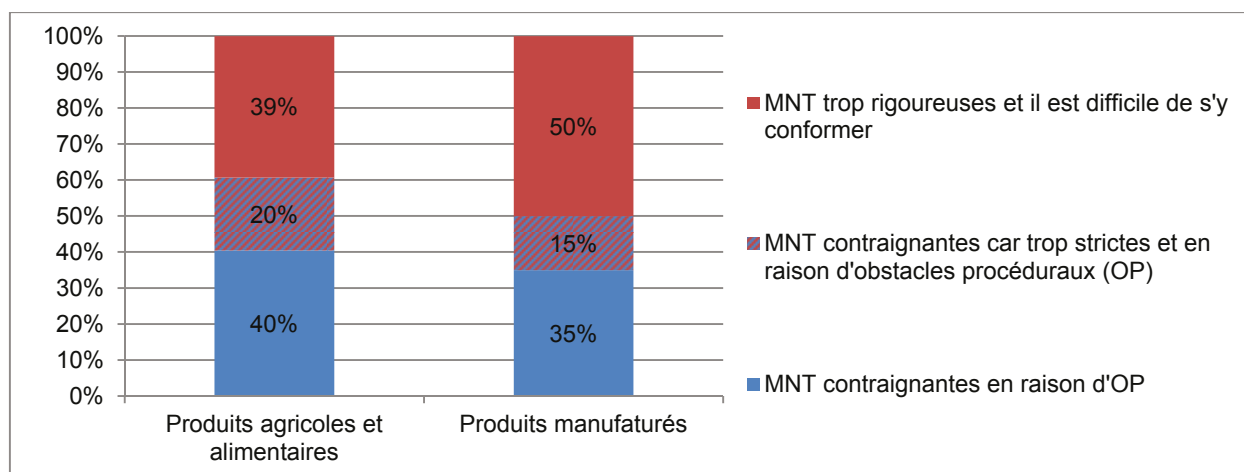
Chapitre 4 Analyse sectorielle des mesures non tarifaires

Ce chapitre présente les résultats de l'enquête pour les deux secteurs clés de l'économie sénégalaise que sont les produits agricoles et alimentaires et les produits manufacturés. Il vise à identifier les mesures non tarifaires représentant un obstacle selon les produits échangés, et d'en comprendre les raisons et les origines. Il tente également de mettre en lumière des recommandations préliminaires pour chaque secteur afin d'éliminer ou de réduire l'impact de ces obstacles sur le commerce. Les résultats complets de l'enquête sont présentés dans l'Appendice IV.

1. Type et origine des obstacles selon les secteurs

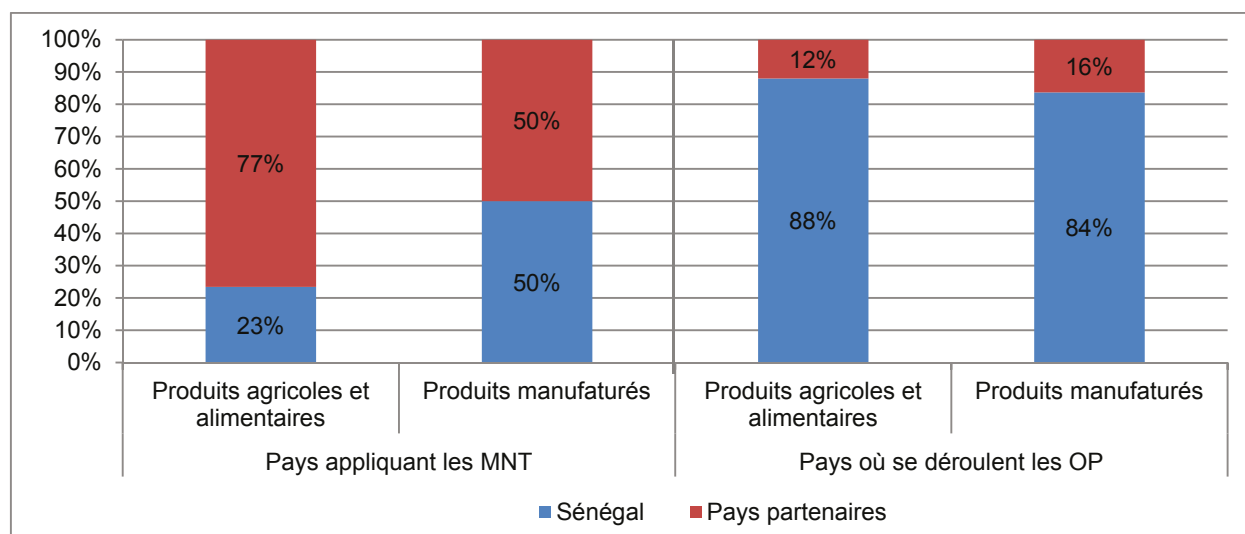
L'analyse précédente a montré que le type d'obstacle rencontré par les opérateurs varie souvent en fonction des produits commercialisés et des partenaires. Les exportations de produits agricoles sont notamment plus entravées par des obstacles non tarifaires que les importations de produits manufacturés. Une étude plus approfondie révèle que les exportations de produits manufacturés sont davantage entravées par la rigueur des règlements qui leur sont imposées alors que les exportations de produits agricoles rencontrent davantage des mesures qui sont liées à des obstacles procéduraux (Figure 4.1).

Figure 4.1. Type d'obstacles relatifs aux MNT selon les secteurs d'exportation



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

La rigueur des règlements appliqués aux exportations de produits manufacturés peut ne pas sembler évidente. Il est vrai que les produits agricoles doivent généralement répondre à des règlements plus stricts et plus nombreux car ils représentent un risque direct pour la santé. Toutefois, l'enquête nous apprend que les obstacles ne proviennent pas nécessairement des règlements mais bien souvent des procédures qui y sont liées notamment au Sénégal. Bien que les exportateurs de produits agricoles doivent se conformer à davantage de mesures étrangères que les produits manufacturés (Figure 4.2), la mise en œuvre des mesures étrangères – comme l'évaluation de la conformité et l'inspection avant expédition – nécessite davantage l'intervention des agences nationales. Les obstacles procéduraux sont dès lors rencontrés lors de la mise en application de ces réglementations par les autorités sénégalaises.

Figure 4.2. Origine des MNT et des OP selon les secteurs d'exportation

Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Les parties suivantes s'attarderont successivement sur les obstacles rencontrés pour le commerce de produits agricoles et pour le commerce de produits manufacturés.

2. Produits agricoles et alimentaires

Bien que largement déficitaire, le commerce de produits agricoles et alimentaires constitue un enjeu important dans l'économie sénégalaise. En 2012, il représentait 42% des exportations totales du pays et regroupait 70% de sa population active. Ce secteur a donc bénéficié d'une attention particulière dans l'enquête sur les MNT lors de laquelle 126 entreprises ont été interviewées par téléphone, dont 64 exportatrices et 62 importatrices. Ce secteur regroupe les aliments frais et préparés ainsi que les matières premières agricoles et autres produits agricoles. Les résultats détaillés des enquêtes pour ce secteur figurent dans les tableaux annexes (Appendice IV, tableaux 5 à 12).

2.1. Importance et rôle des produits agricoles et alimentaires

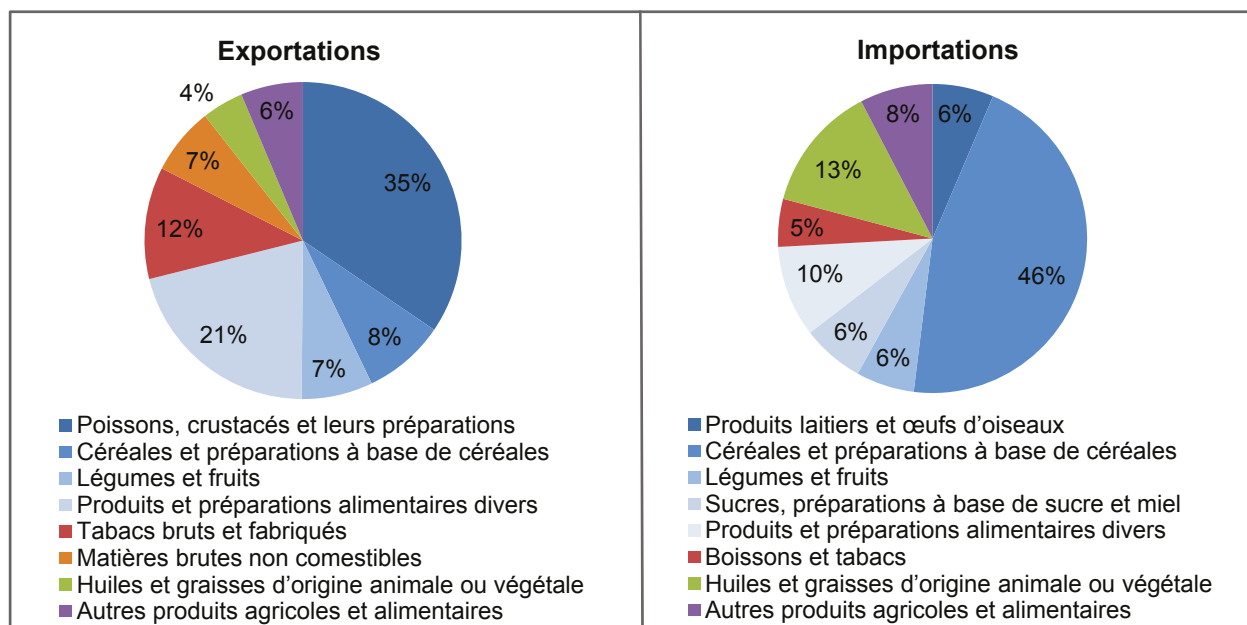
A l'instar de nombreux pays en développement, le Sénégal est un pays à vocation agricole. Ce secteur constitue la principale activité économique en zone rurale et contribue de manière significative au PIB. Il fournit une grande partie des recettes en devises du pays, constitue un élément clé de la balance commerciale et représente un facteur important de l'équilibre de l'ensemble de l'économie. L'agriculture est donc un secteur pivot de l'économie sénégalaise, dont la production et le potentiel actuel peuvent contribuer à atteindre les objectifs de croissance accélérée du pays. Cependant, elle fait face à des incertitudes, compte tenu de sa fragilité face aux chocs exogènes et aux aléas climatiques, et des produits exportés qui restent aujourd'hui peu compétitifs sur le marché international.

Le potentiel du secteur agricole sénégalais est relativement important. Le pays cultive de nombreuses céréales dont le mil, le maïs et le riz et possède un réservoir inestimable de produits de pêche (poissons, crustacés et mollusques) qui constituent le premier poste des exportations sénégalaises (35%). Les produits et préparations alimentaires divers à base de produits locaux viennent en deuxième position avec 21% des exportations du Sénégal, suivis des tabacs bruts et fabriqués, avec 12% de part. L'agriculture fournit également les matières premières pour les unités agro-industrielles, grâce notamment à la culture du coton, de l'arachide et de la tomate. La destination des marchandises sénégalaises reste principalement les pays de la CEDEAO qui en reçoivent 41%, devant l'UE (33%), et les autres pays d'Afrique et d'Asie (respectivement 13% et 10%).

Ces dernières années, la production de céréales a été marquée par de fortes fluctuations en fonction de la pluviométrie, et les rendements par superficie cultivée restent donc faibles. Avec une demande intérieure

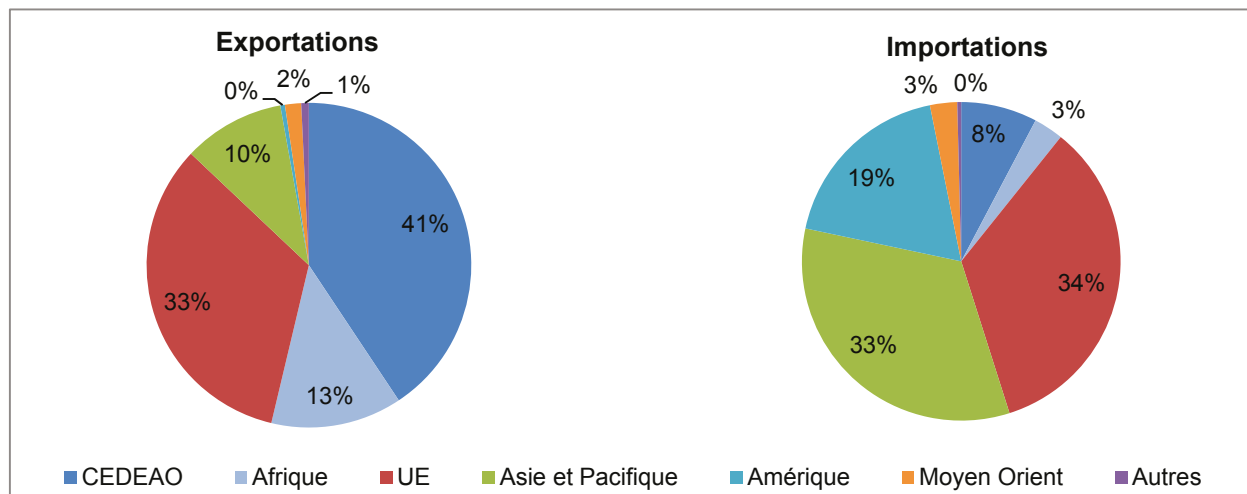
en croissance permanente, et notamment celle de la population urbaine, le pays n'est pas autosuffisant du point de vue agricole. Aujourd'hui, plus de 80% du riz consommé sur le territoire est importé, notamment d'Inde et de Thaïlande. Les céréales constituent donc le premier poste des importations, devant les produits agricoles et aliments préparés comme les sucres, mélasses et miel, le lait, crème de lait et produits laitiers, et les graisses et huiles végétales. Ces marchandises proviennent de la Côte-d'Ivoire (huile de palme), du Brésil (huile de soja), de l'Argentine, France et d'Irlande (lait en poudre).

Figure 4.3. Principaux produits agricoles sénégalais exportés et importés



Source: Calculs à partir de la base de données Trade Map, 2012, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

Figure 4.4. Principales destinations et origines des produits agricoles sénégalais



Source: Calculs à partir de la base de données Trade Map, 2012, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

Malgré ses faiblesses, les initiatives d'amélioration du secteur agricole se poursuivent à travers des objectifs nationaux mais également des objectifs fixés au sein des groupements régionaux. Le gouvernement a tout d'abord placé le secteur comme moteur de croissance économique et au centre, notamment, du Document de stratégie de réduction de la pauvreté (DSRP). La Loi d'orientation agro-sylvo-pastorale (LOASP) adoptée en 2004 fixe le cadre de développement de l'agriculture sénégalaise sur les vingt prochaines années, notamment en matière de transformation des filières, en particulier pour les

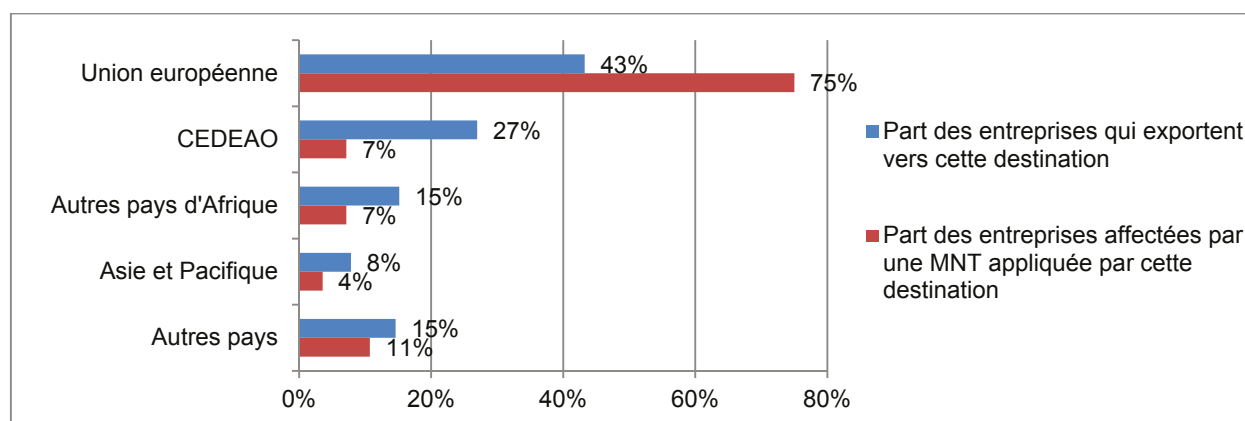
fruits et légumes dont les capacités techniques et financières doivent être augmentées¹⁷. En ce qui concerne les céréales, leur production a fortement rebondi depuis la mise en place des mesures d'accompagnement de la Grande offensive agricole pour la nourriture et l'abondance (GOANA) à partir de la campagne 2008/2009. Ce programme vise la souveraineté alimentaire, conformément aux objectifs énoncés dans la LOASP. Les éléments opérationnels de la LOASP sont le Programme national de développement agricole (PNDA) élaboré avec l'assistance technique de la FAO et adopté en décembre 2003, ainsi que le Plan d'action forestier du Sénégal (PAFS) et le Plan national de développement de l'élevage (PNDE). Enfin, dans le contexte des politiques agricoles communes de l'UEMOA et de la CEDEAO, l'objectif affiché est l'autosuffisance. Il s'agit notamment de promouvoir la production des céréales, actuellement largement importées par le Sénégal, ainsi que les autres produits alimentaires de base, dont le surplus est destiné aux marchés de proximité¹⁸.

L'enquête confirme l'importance des politiques de soutien au développement du secteur agricole. Elle révèle, en effet, que la majorité des exportateurs et importateurs de produits agricoles sont affectés par des MNT contraignantes ou d'autres obstacles au commerce. Elle démontre par ailleurs qu'il existe de grandes disparités selon les filières et les marchés. En effet, les exportateurs d'aliments frais et matières premières agricoles sont fortement affectés alors que les exportateurs d'aliments préparés et autres produits agricoles le sont beaucoup moins. D'autre part, les obstacles rencontrés ne proviennent pas seulement des mesures appliquées par les pays partenaires mais aussi par le Sénégal.

2.2. Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par les pays partenaires

Les MNT contraignantes aux exportations de produits agricoles et alimentaires sont principalement appliquées par les pays partenaires (77%). Il s'agit en particulier de mesures mises en place par l'Union européenne qui est également une des principales destinations des exportations sénégalaises. Près de 75% des entreprises exportant vers cette région sont en effet affectées par une MNT appliquée par un de ses pays membres notamment la France, l'Italie, l'Espagne ou encore la Grèce. Le faible niveau de conformité des produits sénégalais avec les normes européennes constitue notamment l'un des principaux problèmes rencontrés. Bien que la CEDEAO soit également une destination privilégiée par les entreprises, très peu de MNT contraignantes lui ont été imputées. Seules des mesures émanant de la Côte d'Ivoire représentent un obstacle pour les exportateurs interviewés. Les autres pays semblent également peu contraignants pour les exportateurs du secteur, qu'ils soient d'Afrique, d'Asie ou d'ailleurs.

Figure 4.5. Principales destinations et pays contraignants pour les exportateurs de produits agricoles et alimentaires



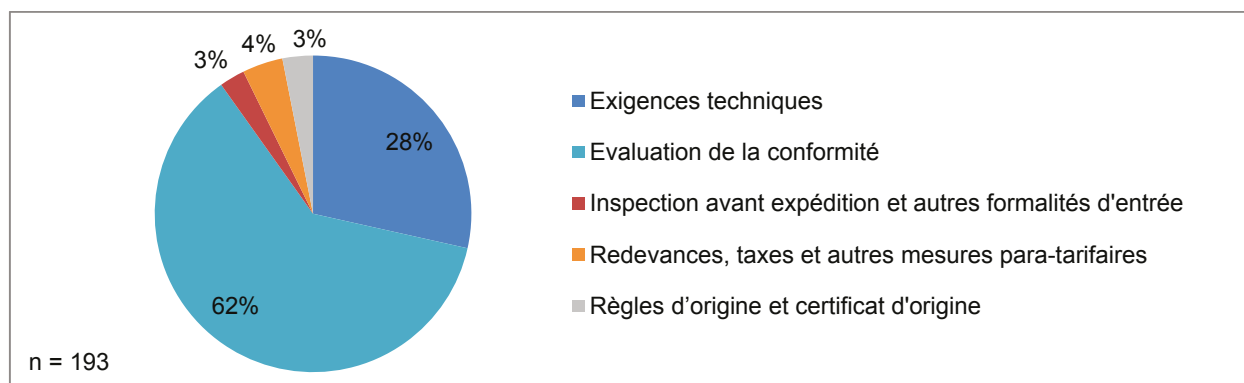
Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

¹⁷ Etude filière fruits et légumes, Sénégal, Enda Graf, 2006.

¹⁸ Sénégal, EPC, 2009.

Les entreprises enquêtées ont identifié cinq groupes de MNT appliquées par les pays partenaires sur les exportations de produits agricoles et alimentaires (Figure 4.6). Il s'agit principalement d'exigences techniques et d'exigences en matière d'évaluation de la conformité des produits qui représentent, à elles seules, 90% des mesures énoncées. Mises à part ces mesures, les entreprises ont également rapporté des difficultés vis-à-vis de l'inspection avant expédition, des taxes et redevances, et des règles d'origine.

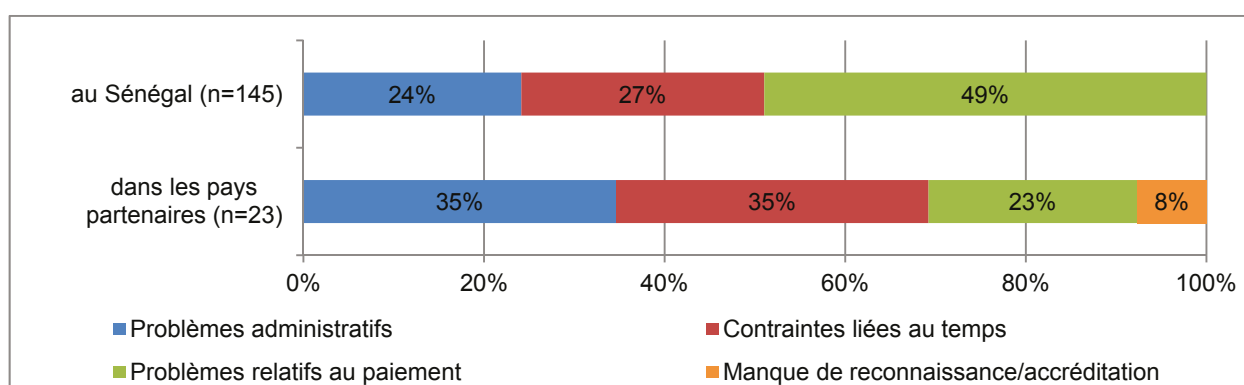
Figure 4.6. MNT appliquées par les pays partenaires aux exportations de produits agricoles et alimentaires



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Ces différentes mesures sont contraignantes en raison de la nature stricte des exigences elles-mêmes, mais aussi à cause des obstacles procéduraux qui y sont liés. Les MNT trop strictes concernent principalement des exigences techniques ainsi que des exigences relatives à l'évaluation de la conformité. Ces deux groupes de MNT concentrent en effet 97% des MNT trop strictes en soi. Les obstacles procéduraux sont quant à eux associés aux différents types de MNT. Ces obstacles sont rencontrés principalement au Sénégal (86%) et, dans une moindre mesure, dans les pays partenaires (14%). Ils portent, dans un cas comme dans l'autre, sur des problèmes au niveau des documents à fournir, des retards des procédures administratives et des frais excessifs pour la mise en œuvre ou l'application des règlements (Figure 4.7). Les frais excessifs sont le principal obstacle au Sénégal alors que les problèmes rencontrés dans les pays partenaires semblent plus divers et concernent également le manque de reconnaissance des règlements et des certificats sénégalais.

Figure 4.7. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT appliquées par les pays partenaires



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Exigences techniques

Les exigences en matière d'emballage représentent 10% des cas rapportés et les problèmes rencontrés ont trait exclusivement aux mesures appliquées par les partenaires européens. La France est le pays qui a le plus recours à ces mesures (30%), suivie de l'Italie, les Pays-Bas et l'Espagne qui représentent chacun

20% des cas. Plus de la moitié des cas sont rapportés par les exportateurs de fruits et légumes (légumes frais ou congelés, fruits et jus de fruits), et les exportateurs de préparations alimentaires (couscous, préparé ou non préparé). Ces produits sont soumis à des mesures généralement dictées par les importateurs et considérées comme trop strictes, à l'exemple des tamarins qui doivent être conditionnés dans des sachets biodégradables ou dans des verres recyclables. Ainsi, l'emballage de ces produits représente un coût important pour les opérateurs, et à défaut duquel les quantités exportées peuvent être restreintes dans les pays de destination.

Les **conditions d'entreposage et de transport** représentent 6% des cas observés et sont généralement perçues comme étant liées à des obstacles procéduraux. Elles concernent les marchandises telles que les poissons, crustacés et fruits à destination de la France, de l'Italie, de l'Espagne et de la Grèce. Plus de la moitié des entreprises ont annoncé que les frais et charges relatifs au transport aérien des marchandises et appliqués par les prestataires de service de transport sont chers. Aussi, les partenaires exigent souvent des conditions de transport et de conservation spécifiques (comme le respect d'un minimum de température), notamment pour les mangues et goyaves exportés, ce qui n'est pas, dans la majorité des cas, facile à respecter.

Enfin, les **exigences relatives au processus de production et les autres exigences techniques** représentent respectivement 4% et 8% des cas de MNT contraignantes. Les exigences relatives au processus de production émanent de la plupart des pays de l'UE et de la Turquie. Ils concernent les exportations de produits de la pêche. Leur commerce requiert en effet des documents sur leur capture délivrés par le ministère sénégalais de la pêche et des affaires maritimes. Leur obtention engage souvent des frais et charges exceptionnellement élevés pour les entreprises et donc tous les cas concernant cette mesure sont reliés à des obstacles procéduraux.

Enfin, les autres exigences techniques rassemblent à la fois des exigences relatives à la qualité des produits, des exigences en matière d'hygiène, des réglementations sur les organismes génétiquement modifiés (OGM) et sur l'étiquetage des produits. Les fruits et les préparations alimentaires à destination de l'UE sont les plus touchés, notamment ceux expédiés vers la France, l'Italie, l'Espagne et la Grèce. Les entreprises se plaignent particulièrement de la rigueur de ces règlements, notamment les normes SPS que doivent respecter scrupuleusement les entreprises afin de garantir la qualité des produits mais aussi d'assurer une hygiène à toutes les étapes de la production. Les réglementations sur les OGM sont aussi problématiques, notamment au niveau de l'obtention des documents qui justifient notamment que les intrants utilisés lors de la culture des produits sont naturels. Le Ministère de l'agriculture et de l'équipement rural exige en effet un nombre trop important de documents à fournir, ce qui représente un obstacle pour les entreprises. Enfin, il est très difficile pour les entreprises de respecter les normes sur l'étiquetage des marchandises, notamment celles imposées par la Grèce, qui exige à ce que l'étiquette (sur les emballages des poissons exportés) mentionne le nom scientifique du produit, traduit vers la langue du pays de destination.

Exigences relatives à l'évaluation de la conformité

L'évaluation de la conformité vise à déterminer si le produit ou le procédé de production correspond aux exigences techniques spécifiées (identité, qualité et performance du produit, exigences en matière d'hygiène, conditions d'entreposage et de transport, etc.). L'évaluation de la conformité et les exigences techniques sont étroitement liées. Les exigences techniques rappellent les caractéristiques, la méthode de

Pour le conditionnement ou l'emballage de nos produits, on a du mal à respecter les normes imposées par nos partenaires. Les emballages coûtent chères et il n'y a qu'une seule entreprise qui en fabrique.

Un exportateur de mangue, de melon et de légumes vers l'UE.

Le seul problème que nous avons relevé c'est les conditions d'entreposage et transport qui sont difficiles à respecter car le fret aérien est très cher.

Un exportateur de produit de la pêche vers l'UE.

Nos partenaires nous imposent différentes normes d'hygiène : l'eau qui sert à arroser les plantes doit être potable, les personnes doivent se laver les mains avant de pouvoir toucher les mangues, et enfin, il faut que l'eau provienne d'un laboratoire certifié.

Un exportateur de fruits vers l'UE.

production, l'origine des matières et des éléments que doit satisfaire un produit tandis que l'évaluation de la conformité analyse et confirme que ces exigences sont bien remplies. Les mesures contraignantes rencontrées par les exportateurs du secteur portent, d'une part, sur les procédures d'évaluation comme l'analyse, l'inspection et la certification des produits et, d'autre part, sur les exigences en matière de traçabilité des marchandises.

Les exigences en matière d'essai représentent 16% des MNT étrangères et touchent la majorité des produits exportés notamment les poissons, crustacés et mollusques, les fruits et les préparations alimentaires. Cette mesure est surtout appliquée dans l'espace européen mais aussi par le Canada. La majorité des produits agricoles et alimentaires concernés souffrent d'obstacles procéduraux rencontrés lors de l'analyse de l'échantillon des produits, principalement au niveau de l'Institut de technologie alimentaire et du Ministère de la santé. D'une part, les analyses au niveau du laboratoire certifié prennent souvent plus de temps que prévu, et les entreprises doivent recourir à des paiements informels afin que la procédure soit accomplie. D'autre part, l'entreprise doit attendre l'accord de l'importateur sur les résultats de l'analyse de l'échantillon, ce qui occasionne des frais de stockage importants.

Une analyse microbiologique d'échantillon du produit est réclamée par les pays partenaires pour assurer que le produit est sans danger pour la consommation. Des laboratoires sont accrédités comme l'institut technologique alimentaire mais les analyses prennent souvent 2 jours.

[Un exportateur de poissons vers l'UE.](#)

Les exigences en matière de certification et d'inspection des produits touchent principalement les exportations de produits de la pêche et de préparations alimentaires qui en sont issues. La certification représente 13% des cas rapportés et affecte particulièrement les exportations de poissons. Les certificats sanitaires font en effet partie des documents requis pour que les produits remplissent les conditions d'entrée dans les pays de destination, dont ceux de l'UE (la France, l'Italie et la Grèce). La Côte d'Ivoire et la République populaire démocratique de Corée requièrent également que les entreprises fournissent des documents attestant la conformité des produits aux normes sanitaires exigées. La certification des produits est considérée par les exportateurs comme des mesures trop strictes ou difficiles à satisfaire. Il en est de même pour l'inspection, jugée trop rigoureuse par les exportateurs, tout particulièrement sur les produits expédiés vers les partenaires régionaux comme la Côte d'Ivoire et l'île Maurice où les procédures sur l'inspection au port de destination ne semblent pas toujours claires pour les entreprises.

Les marchandises sont soumises à des procédures d'inspection au port de destination. Certains conteneurs nous ont été renvoyés, car les normes de température n'ont pas été respectées. Après vérification au niveau du port de Dakar, ces conteneurs ne présentaient pourtant pas de problèmes particuliers.

[Un exportateur de produits de la pêche vers Maurice et la Côte d'Ivoire.](#)

Les informations en matière de traçabilité représentent 21% des cas de MNT contraignantes et regroupent les informations sur l'origine et la transformation des produits. Les produits de la pêche, en particulier les poissons, crevettes, poulpes et autres mollusques sont les plus touchés par ces exigences. Ce sont surtout les pays de l'UE qui ont le plus souvent recours à ces mesures, notamment l'Espagne, la Grèce et la France qui réclament notamment des justificatifs sur la date de capture des produits et la zone de pêche. Les entreprises exportatrices considèrent que de telles mesures entraînent un grand nombre de documents différents à fournir et des paiements informels pour leur mise en œuvre. De plus, les certificats nationaux en la matière ne sont pas reconnus par les partenaires.

Les documents sur la traçabilité du produit sont exigés pour des raisons écologiques. La zone de pêche et le moment doivent figurer sur les documents qui accompagneront la marchandise jusqu'à sa destination. La Direction de la surveillance des pêches exige trop de documents à fournir, et dans la plupart des cas il faut avoir recours à des charges exceptionnellement élevées (15 000 à 20 000 FCFA) pour les obtenir.

[Un exportateur de poissons vers l'UE.](#)

Autres mesures appliquées par les partenaires

L'inspection avant expédition représente 3% des cas rapportés à l'exportation des produits agricoles. Elle est particulièrement contraignante pour les produits de la pêche, en raison des procédures appliquées par les autorités portuaires des pays destinataires, notamment en France et en Algérie. En effet, les inspections effectuées sur les marchandises sont trop nombreuses et les produits doivent être stockés, ce qui représente un coût pour les entreprises. Il en est de même pour les produits entrant sur le sol ivoirien. Les entreprises sont contraintes d'emmagasiner les marchandises jusqu'à ce que les douanes reçoivent le bon de livraison délivré par la Cotecna. Enfin, des documents supplémentaires comme un certificat de réexpédition, doivent être fournis par les exportateurs sénégalais, notamment pour les marchandises à destination de l'Espagne. Ce dernier permettra en effet au pays importateur de pouvoir réexporter les produits vers un autre pays. Selon les entreprises, l'obtention de ce document n'est pourtant pas une formalité dont elles doivent être en charge. Cela leur pose donc de nombreuses contraintes.

Le pays importateurs exige des inspections approfondies sur les produits afin de vérifier leur nature, s'ils respectent ou non la température indiquée mais aussi leur conformité avec les documents. Ces procédures sont longues et engagent des frais de stockage supplémentaires.

[Un exportateur de poisson vers la France.](#)

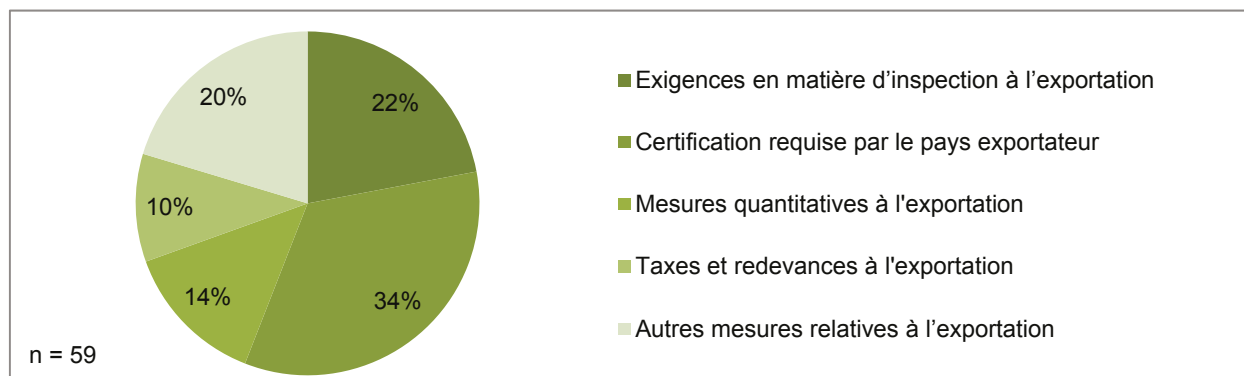
Les frais d'entreposage ou de manutention représentent 5% des MNT rencontrées et sont mis en œuvre essentiellement par les autorités aéroportuaires des Pays-Bas, de l'Allemagne et de la France, sur les fruits exportés. Enfin, les **règles d'origine** représentent un obstacle pour les exportateurs de produits de la pêche vers le Cameroun, le Congo et la Côte d'Ivoire. En effet, ces pays accordent un traitement préférentiel à plusieurs produits sénégalais dans le cadre des différents accords régionaux. Les certificats d'origine sont difficiles à obtenir au niveau du Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat sénégalais, en raison du retard dans le traitement des dossiers.

Les mesures contraignantes appliquées par les pays partenaires diffèrent selon les filières et les produits qui composent le secteur agricole. Il apparaît important d'identifier les MNT contraignantes et les obstacles qui y sont liés pour les principales filières agricoles afin d'estimer l'impact sur les exportations et dresser des recommandations spécifiques. Cette analyse est réalisée dans la partie 2.5 du chapitre.

2.3. Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par le Sénégal

Près d'un quart des MNT contraignantes rencontrées par les exportateurs de produits agricoles et alimentaires sont appliquées par le Sénégal. Comme pour les mesures étrangères, la catégorie des produits de la pêche, qui regroupent notamment les poissons frais, salés ou en saumure et les crustacés, est la plus affectée par les réglementations nationales. On distingue quatre principaux types de mesures nationales contraignantes (Figure 4.8). Il s'agit principalement des exigences en matière de certification requises par le pays exportateur (34% des cas) et des exigences en matière d'inspection à l'exportation (22%). Ces dernières sont suivies par les mesures de restrictions quantitatives et les taxes et redevances perçues à l'exportation.

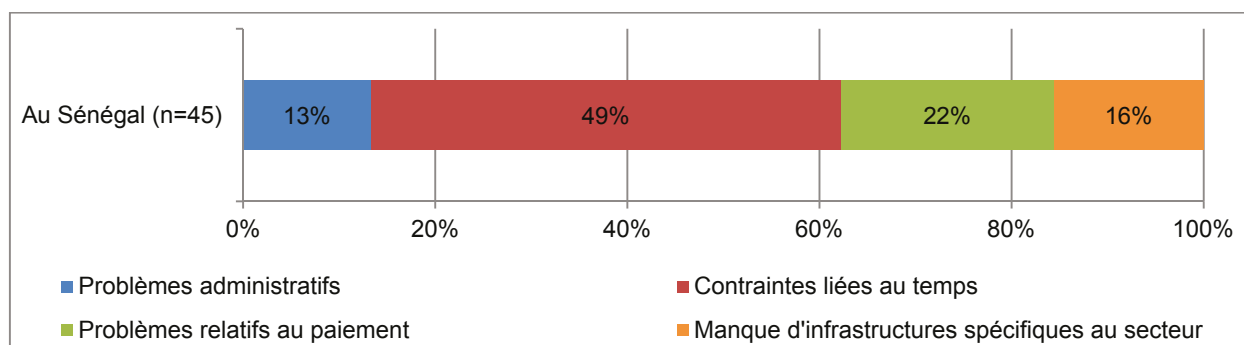
Figure 4.8. MNT appliquées par le Sénégal aux exportations de produits agricoles et alimentaires



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Ces MNT sont contraignantes à la fois en raison de leur rigueur et complexité et en raison des obstacles procéduraux qui y sont associés. Les obstacles rencontrés dans la mise en œuvre de ces mesures portent principalement sur les contraintes liées au temps et les problèmes relatifs au paiement, aperçus dans les agences sénégalaises, notamment l'ITA, la DGD, La Rochette ou encore le Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat. Le manque d'infrastructures spécifiques au secteur permettant de faciliter notamment le transport et le stockage des marchandises est par ailleurs déploré. Enfin, de nombreuses entreprises ont également rapporté devoir s'affranchir de paiements informels (pot-de-vin) lors de la mise en œuvre ou l'application des règlements.

Figure 4.9. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales à l'exportation



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Inspection et certification à l'exportation

Les exigences en matière d'inspection regroupent les contrôles effectués par le Sénégal qui portent sur la qualité, la composition, le processus de production des produits, notamment pour des raisons sanitaires. Elles incluent également les procédures de contrôle physique des marchandises, avant leur expédition, selon les règles environnementales en vigueur sur le territoire national. Les inspections effectuées par les autorités sénégalaises peuvent donc avoir lieu sur le lieu de production, de stockage, au moment du transport des produits ou au port d'embarquement. Elles représentent 22% des cas de MNT

L'inspection par le système GAINDE n'est pas performante car le réseau informatique est souvent en panne. Il est pourtant impossible de faire des transactions sans passer par ce circuit vert (c'est-à-dire par la vérification documentaire).

[Un exportateur de poissons vers la Grèce.](#)

contraignantes mises en œuvre par les autorités nationales et sont surtout appliquées aux produits de la pêche à destination de l'Espagne, de la Grèce, de la France et du Mali. Les inspections à l'exportation réalisées par le Sénégal engendrent de nombreux obstacles procéduraux. Les entreprises se sont en effet exprimées sur les problèmes dans la

mise en œuvre du système GAINDE, qui dans de nombreux cas, retardent l'expédition des produits. Aussi, les procédures d'octroi du certificat de visite des cargaisons par les autorités douanières ne sont pas suffisamment claires, et leur obtention requiert souvent des paiements informels de la part des entreprises. Il en est de même pour les différents contrôles réalisés avant l'expédition, les agents font souvent preuve de comportements arbitraires lors de la vérification des spécificités techniques des marchandises, ce qui contraint les exportateurs à recourir à des paiements informels.

Encadré 1. Les exigences techniques faisant l'objet d'inspection sur les poissons et crustacés destinés à l'exportation

Article 12. Les produits doivent être soustraits de l'action du soleil et toute autre source de chaleur. Ils ne doivent pas être en contact direct avec le sol.

Article 14. Les produits frais doivent être, en vue de leur expédition, placés sous glace dans des emballages en bon état de propreté. [...]

Article 15. Avant les opérations de filetage, toutes précautions doivent être prises pour assurer un tri et un lavage abondant [...]

Article 16. Les produits frais destinés à être congelés ou surgelés, doivent subir autant que de besoin, un lavage préalable. [...] La température du lieu d'entreposage doit être inférieure ou plus égale à -20°C . [...] Les filets, tranches ou autres morceaux de poissons congelés ou surgelés sont protégés de l'oxydation et de la déshydratation soit par givrage soit par une pellicule appropriée. [...]

Source: Examen de la politique commerciale, février 2008.

Les exigences en matière de certification représentent 34% des cas de MNT recensés et les obstacles y étant relatifs sont généralement rencontrés par les exportateurs de fruits, de légumes, de produits de la pêche et de préparations alimentaires. Les entreprises enquêtées considèrent la certification requise par les autorités sénégalaises dans le cadre des réglementations au sein de l'UEMOA¹⁹ (sanitaire, phytosanitaire ou autres) comme la principale source d'obstacle au commerce. Les exportations de produits halieutiques (poissons frais, réfrigérés ou congelés) en direction de l'UE semblent particulièrement affectées par cette mesure, qui exige qu'un certificat sanitaire national soit délivré avant l'envoi des marchandises alors que celui-ci n'est pas, dans de nombreux cas, reconnu dans les pays de l'UE. Les retards occasionnés pèsent surtout pour les produits halieutiques frais. Les exigences en matière de conditionnement et de transport sont pourtant respectées, ce qui devrait réduire les éventuels risques sanitaires. Les exigences en matière de certification sont contraignantes en raison des lenteurs administratives au niveau des institutions responsables, et du nombre élevé de documents à fournir. L'octroi des certificats sanitaires est également à l'origine de paiements informels afin d'accélérer les procédures. Il en est de même pour les fruits et légumes pour lesquels la certification est requise. La mise en œuvre de cette mesure nécessite de préparer un grand nombre de documents et engendre des frais et charges parfois élevés à supporter en plus des paiements informels qui peuvent en découler. Les produits halieutiques, les produits arachidières et les fruits et légumes, en particulier, font l'objet de MNT contraignantes pour lesquelles les autorités sénégalaises se devront de traiter le plus efficacement possible pour exploiter au mieux tout le potentiel dont dispose le pays dans ces domaines.

Un certificat de qualité est obligatoire. Il est délivré par le Ministère de l'agriculture pour tout produit alimentaire issu de l'élevage et de la culture. Ce certificat nécessite un nombre important de documents à fournir.

[Un exportateur de poissons vers la Grèce.](#)

¹⁹ Règlement N° 0072007/CM/UEMOA relatif à la sécurité sanitaire des végétaux, des animaux et des aliments dans l'UEMOA.

Encadré 2. Les dispositions relatives sur les procédures de certification à destination des produits exportés sénégalais

L'Arrêté interministériel n°2260 ayant pour objectif la définition des conditions du contrôle sanitaire et documentaire des produits halieutiques importés dont l'article 5 indique «Le formulaire de déclaration préalable, dont le modèle figure en annexe, doit comporter toutes indications permettant d'identifier l'importateur, le fournisseur, le moyen de transport, l'origine, le traitement technologique, la dénomination des espèces et la quantité de la cargaison. La déclaration doit être datée et dûment signée par l'importateur et visée par la Division des Inspections et du Contrôle».

Source: Examen de la politique commerciale, février 2008.

L'Association sénégalaise de normalisation (ASN) est l'institution, au sein du Ministère des mines, de l'industrie et des PME, en charge de mettre en œuvre la politique nationale de normalisation du Sénégal, dont les procédures d'accréditation et de certification. A cet égard, l'élaboration des normes nationales est menée au sein des dix comités techniques, y compris dix comités et treize sous-comités, composés de représentants des différents partenaires concernés par la normalisation. Par ailleurs, l'État du Sénégal a obtenu depuis mars 2007, l'agrément de la Commission européenne pour effectuer les contrôles de conformité commerciale relatifs aux fruits et aux légumes frais (Règlement CE 430/2006) avant l'importation dans la communauté. Dès lors, les autorités compétentes (DPV) doivent rendre opérationnel un système d'inspection et de délivrance de certificats de conformité des fruits et légumes frais au départ du Sénégal. Dans ce cadre, un mécanisme d'enregistrement, de contrôle et de catégorisation des entreprises exportatrices de produits horticoles a été entrepris, en partie dans le cadre des activités du Programme de développement des marchés agricoles du Sénégal (PDMAS) de la Banque mondiale. Néanmoins, sur les 61 entreprises enregistrées en 2013, seulement 28% d'entre elles étaient des entreprises dont les marchandises ont été évaluées sans risque (catégorie A) et peuvent être admises sans rejet aux postes frontières de l'UE²⁰. Parmi ces entreprises on trouve notamment les grands producteurs exportateurs tel que les Grands domaines du Sénégal (GDS). De manière plus générale, la mise en conformité au Règlement CE 430 constitue un défi majeur pour maintenir voire développer les parts de marché vers l'UE. En ce qui concerne les normes volontaires privées (NVP) en matière de sécurité alimentaire, seuls quelques grands producteurs-exportateurs parviennent à obtenir cette certification et ainsi avoir des débouchés à grande échelle auprès des supermarchés. L'acquisition d'une telle certification reste un défi pour la grande majorité des entreprises exportatrices.

Les autres mesures appliquées par le Sénégal

Les mesures quantitatives sont dans la majorité perçues par les entreprises comme trop rigoureuses. Il s'agit notamment des contingents sur les exportations de poissons et de filets de poissons à destination de la France, et des interdictions d'exportation imposées par le gouvernement sénégalais pour la préservation des ressources halieutiques. Les **taxes et redevances** quant à elles constituent 10% des cas rapportés. Ces dernières sont rencontrées par les exportateurs de produits alimentaires, de produits de la pêche mais aussi de fruits. Les entreprises enquêtées ont annoncé que certaines taxes sont perçues

Il nous faut deux à trois jours pour une autorisation de change et les procédures de transfert sont compliquées. De plus il n'y a qu'un seul espace de stockage et de refroidissement au port. En cas de remplissage, les entreprises n'ont souvent pas d'autres alternatives.

[Un exportateur de thons vers l'Espagne.](#)

lors de l'expédition des marchandises, entre autres des taxes portuaires ou des prélèvements imposés par les douanes sur chaque dossier d'expédition. Les obstacles rencontrés sont donc liés aux procédures, et concernent principalement le manque de clarté dans les règlements en vigueur qui encadrent ces taxes, les paiements informels ainsi que le paiement de frais et charges élevés au niveau des services des douanes. Enfin, les enquêtes ont mis en avance d'autres mesures appliquées par les autorités sénégalaises ou des agences privées durant leurs procédures d'exportation. Il s'agit premièrement des **autorisations de change** dont le délai d'octroi peut prendre deux à trois jours, et les procédures de **transferts de fonds** qui sont difficiles, ce qui retarde le paiement des activités commerciales des entreprises. Aussi, au niveau logistique, les entreprises ont dénoncé l'insuffisance des espaces de

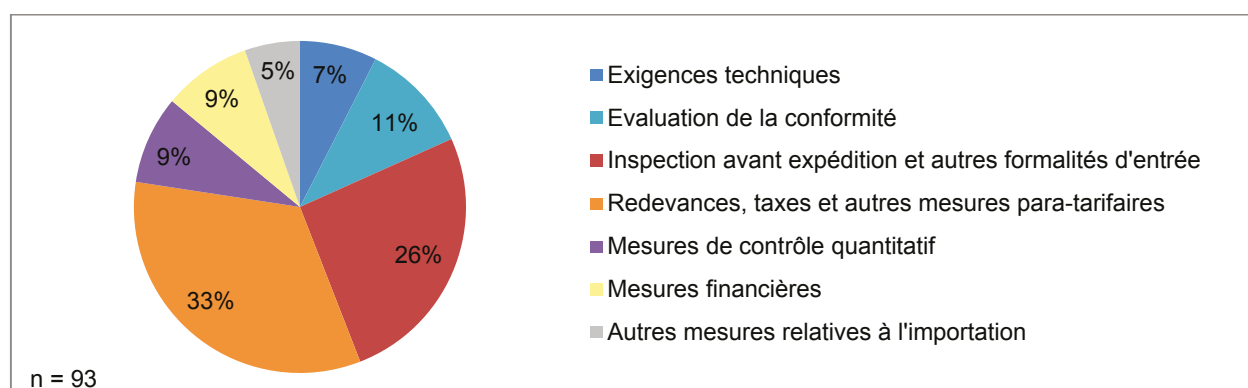
²⁰ Par ailleurs, 34% des entreprises sont considérées à risque «modéré» (catégorie B) et 36% à risque élevé (catégorie C).

stockage et de refroidissement au niveau du port. Ces derniers obstacles impliquent entre autres les banques sénégalaises mais aussi le Port autonome de Dakar.

2.4. Expérience des entreprises vis-à-vis des MNT à l'importation

La moitié des importateurs de produits agricoles interviewés rencontrent des obstacles relatifs aux mesures non tarifaires lors de leurs opérations commerciales. Ces obstacles proviennent en très grande majorité des règlements mis en place par le Sénégal qui sont, pour la plupart, perçus comme étant trop rigoureux et auxquels il est difficile de se conformer. Les importateurs du secteur distinguent 6 principales catégories de mesures contraignantes (Figure 4.10). Les redevances et taxes à l'importation sont la principale mesure énoncée par les exportateurs (33% des cas de mesures contraignantes), suivies de l'inspection avant expédition (26%) et des mesures techniques qui comprennent les exigences techniques et les exigences relatives à l'évaluation de la conformité des produits (respectivement 7% et 11% des MNT contraignantes). On retrouve enfin les mesures de contrôle quantitatif et les mesures financières (chacune 9% des mesures contraignantes).

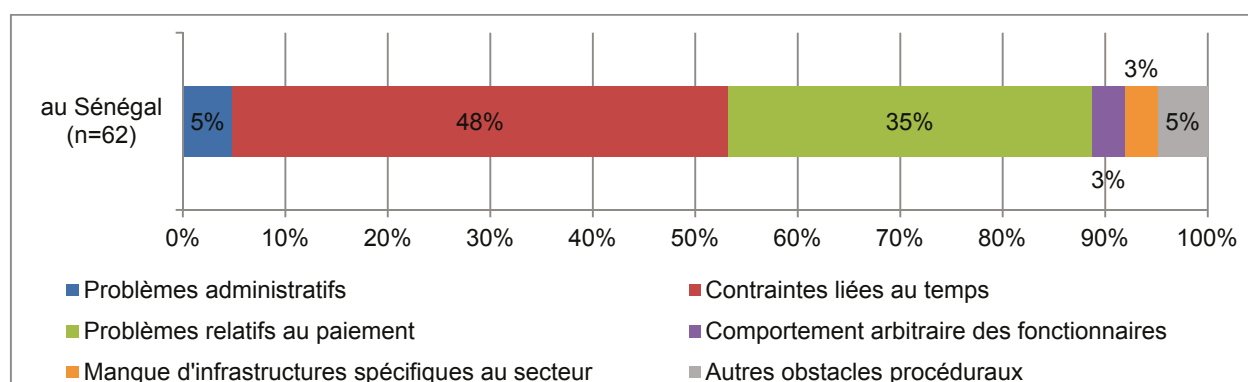
Figure 4.10. MNT appliquées par le Sénégal aux importations de produits agricoles et alimentaires



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

La moitié de ces mesures sont liées à des obstacles procéduraux rencontrés au Sénégal. Les importateurs se plaignent particulièrement des retards lors des inspections et des coûts relatifs aux diverses charges et taxes prélevées. Les agences nationales à l'origine de ces obstacles procéduraux sont l'ITA qui centralise à lui seul, plus de la moitié des cas rapportés, la DGD, le Ministère de la pêche et des affaires maritimes, et la Direction de la surveillance des pêches. Ce constat est assez proche de celui dressé pour les mesures nationales à l'exportation et révèle les besoins en matière de facilitation commerciale du pays notamment au niveau des procédures d'inspection et des frais commerciaux.

Figure 4.11. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales à l'importation



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Les mesures nationales semblent affecter les importations de divers produits agricoles. Parmi les produits importés les plus touchés, il y a le lait et les produits laitiers ainsi que les sucres, mélasse et miel. Les importations de ces produits font notamment face à des frais excessifs de manutention ou d'entreposage des marchandises et des inspections contraignantes. Ces mesures semblent également contraignantes pour les importations de légumes et plantes potagères et les préparations à base de céréales et de farine. On peut remarquer que le riz qui constitue de loin le principal produit agricole et alimentaire importé avec plus de 27% de part dans la valeur totale des importations du secteur, n'est affecté que par une unique MNT contraignante, à savoir l'évaluation de la conformité.

Frais de manutention et d'entreposage

Les mesures para-tarifaires représentent 33% des cas de réglementations affectant les importations de produits agricoles. Parmi elles, les frais d'entreposage sont les plus fréquemment cités. Ces frais, associés au stockage des marchandises notamment lors des procédures d'inspection, sont en effet jugés excessifs par les entreprises enquêtées. La majeure partie des produits importés sont touchés par ces mesures, perçues à la fois comme très strictes et liées à des problèmes procéduriers. Ces derniers concernent souvent leur montant, puisque les frais d'emmagasiner des marchandises sont souvent très chers d'autant plus que la durée des procédures de dédouanement des marchandises prend plusieurs jours. Dans de nombreux cas, les raisons de ce retard ne sont pas clairement justifiées. La DGD et Dubaï Ports World sont les principales agences concernées par ces obstacles. D'autre part, les importateurs se sont également plaints des surtaxes douanières qui leur étaient imposées mais aussi du comportement arbitraire des fonctionnaires en matière de classification et d'évaluation des produits lors de la détermination du montant des prélèvements à appliquer.

Le délai de règlement de 9 jours qu'on nous donne est souvent trop court. Il y a des cas où même en présence d'un bon d'enlèvement des produits, ces derniers sont retenus sans que des raisons valables nous soient données par le Dubaï Ports World, ce qui augmente les frais d'emmagasiner des marchandises.

[Un importateur d'huile de palme de Malaisie.](#)

Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée

L'inspection physique représente 26% des cas et concerne les importations d'aliments tels que les fruits et légumes, le lait et produits laitiers ainsi que les préparations alimentaires. L'inspection se déroule souvent dans des conditions contraignantes pour les importateurs qui font souvent face à un nombre important de documents à fournir et à des délais d'inspection très longues. Cette situation retarde en effet le dédouanement des marchandises. Ces obstacles sont imputables aux services des douanes et à la Cotecna. Les problèmes apparus lors de l'inspection des importations sont similaires à ceux rencontrés lors de l'inspection des exportations. La plupart des mesures nationales contraignantes sont généralement transversales aux activités et aux secteurs. Leur élimination aurait donc un impact positif pour la majorité des entreprises.

Nous respectons toutes les procédures relatives à l'importation mais nous perdons beaucoup de temps au niveau des services des douanes notamment lors de certaines étapes de contrôle des marchandises: l'obtention du bon d'enlèvement et la déclaration. Pour récupérer la marchandise il nous faut parfois 15 jours.

[Un importateur de produits alcoolisés des Pays-Bas.](#)

2.5. Analyse des principaux produits agricoles et alimentaires

Poissons frais, réfrigérés ou congelés

Ils sont classés parmi les produits d'exportation où le Sénégal dispose d'un avantage comparatif non négligeable, compte tenu de la situation géographique du pays et de l'importance de leur demande sur le marché international. Le sous-secteur est relativement diversifié puisqu'il comprend à la fois les poissons, les crustacés, les mollusques et les préparations alimentaires issues de ces différents produits. L'Union européenne est l'un des premiers partenaires commerciaux du Sénégal. La valeur des exportations de ces produits pour l'année 2011 s'est établie à 189,7 millions de \$E.-U., soit 23,3% des exportations de produits

agricoles et alimentaires. Néanmoins, à l'exportation, ces produits font l'objet de plusieurs MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires, et concentrent, à eux seuls, 52% des cas qui touchent l'ensemble des produits agricoles et alimentaires.

Les procédures d'évaluation de la conformité sont à l'origine des 77% des cas de MNT recensés affectant les poissons frais, réfrigérés ou congelés. Ces procédures incluent l'information en matière de traçabilité (29% des cas rapportés), la certification du produit (18%), les autres procédures d'évaluation de la conformité (16%), et les exigences en matière d'essai (15%). Les exigences techniques viennent à la deuxième place des MNT contraignantes (13% des cas). Les règles d'origine et l'inspection avant expédition et autres formalités d'entrée, affectent aussi les entreprises exportatrices du sous-secteur. Les pays les plus exigeants sur l'information en matière de traçabilité sont d'après les entreprises, la Grèce et l'Espagne avec 30% des cas d'exigences sur la traçabilité retenus, suivis par la France et la Belgique. Les exigences contraignantes en matière d'essai proviennent en majorité de la France, de l'Espagne, de la Belgique et du Canada. Les exigences en matière d'emballage quant à elles sont le fait de partenaires comme la France, l'Espagne, les Pays-Bas alors que les exigences techniques relatives au processus de production proviennent d'Italie, d'Espagne, de France, de Turquie et de Grèce. Les obstacles relatifs aux règles et certificat d'origine découlent des pays d'Afrique, à l'exemple du Cameroun, du Congo et de la Côte d'Ivoire. Les problèmes issus de l'inspection avant expédition sont appliqués par l'Algérie, la France, l'Espagne et la Côte d'Ivoire. En ce qui concerne les mesures nationales, la certification mise en œuvre par les autorités sénégalaises est la plus importante, à raison de 29% des cas rapportés, suivie des exigences en matière d'inspection à l'exportation pour 25% des cas et les autres mesures à l'exportation avec 21% des cas rapportés.

Une analyse microbiologique d'échantillon du produit est réclamée par les pays partenaires pour assurer que le produit est sans danger pour la consommation. Des laboratoires sont accrédités comme l'institut technologique alimentaire mais les analyses prennent du temps et pour obtenir les résultats le même jour il faut payer les techniciens.

[Un exportateur de poissons vers l'UE.](#)

Crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques

Les exportations de crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques ont rapporté au Sénégal 108,4 millions de \$E.-U., au titre de l'année 2011. Cette valeur a représenté près de 13,3% des exportations du secteur des produits agricoles et alimentaires sénégalais. Les MNT contraignantes appliquées par les partenaires et par les autorités sénégalaises sur ces produits freinent le développement des exportations. Ainsi, l'information en matière de traçabilité constitue la MNT contraignante la plus fréquente avec près de la moitié des cas (41%) de l'ensemble des MNT touchant ces produits. Les exigences en matière d'essai avec 35% des cas sont aussi des MNT contraignantes qu'il convient de retenir. Les conditions d'entreposage et de transport et les autres procédures d'évaluation regroupent le reste des MNT contraignantes appliquées par les partenaires. En ce qui concerne les MNT nationales affectant les exportations de crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques, elles sont six fois moins nombreuses que celles appliquées par les partenaires avec seulement 5 cas rapportés contre 29. Les exigences en matière d'inspection à l'exportation et la certification requise par le pays exportateur sont les deux MNT les plus courantes, suivies des taxes et redevances à l'exportation.

L'origine du produit est exigée pour assurer la traçabilité de celui-ci pour des raisons écologiques. La zone de pêche et le moment sont donc exigés pour établir un document accompagnant la marchandise jusqu'à sa destination.

[Un exportateur de crustacés vers l'UE.](#)

Produits et préparations comestibles

Les exportations sénégalaises de produits et préparations comestibles se sont chiffrées à 92,4 millions de \$E.-U. en 2011, soit 11,3% du total des exportations de produits agricoles et alimentaires. Malgré une place non négligeable sur le commerce, ces produits sont affectés par deux principaux types de MNT qui sont la certification requise par le Sénégal pour plus des deux tiers des cas enregistrés et les taxes et redevances à l'exportation. Les autres MNT qui posent problème pour ces produits concernent également l'inspection avant exportation, les frais de manutention et d'entreposage et les mesures financières.

La performance du Sénégal dans le commerce de produits et préparations comestibles marquera pourtant le passage du pays d'une économie agricole basée sur la production de matières premières, vers une

économie industrielle où l'agro-alimentaire joue un rôle crucial. Ainsi, le Sénégal doit renforcer les stratégies d'amélioration de la qualité de ces produits en répondant aux normes en vigueur, mais aussi des installations et des conditions de transport et de conservation des produits. Il s'agit également de réduire les redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires qui pèsent sur les entreprises de la filière.

Légumes et plantes potagères frais, réfrigérés ou congelés

Ils occupent le quatrième rang des exportations de produits agricoles et alimentaires avec un montant de 29,6 millions de \$E.-U. en 2011, soit 3,6% des exportations du secteur. Ces produits sont aussi affectés par des MNT contraignantes appliquées par les autorités sénégalaises. Les trois types de MNT qui affectent les exportations de légumes et plantes potagères sont la certification requise par le pays exportateur, les exigences d'enregistrement à l'exportation et les taxes et redevances à l'exportation. Les importations sont aussi affectées par des MNT contraignantes appliquées par les autorités sénégalaises notamment l'inspection avant expédition, le contrôle des importations et exigences de surveillance, les frais de manutention et d'entreposage et les autres redevances, taxes et mesures para-tarifaires.

Nous avons du mal à respecter les normes imposées par nos partenaires en matière de conditionnement et d'emballage. Les emballages coûtent chères et il n'y a qu'une seule entreprise qui en fabrique ce qui requiert des délais importants.

[Un exportateur de fruits et légumes vers l'UE.](#)

Il serait envisageable d'améliorer et d'accélérer les procédures d'inspection des marchandises, mais aussi de simplifier l'exécution des exportations et réduire les redevances et taxes qui frappent les produits.

Fruits, même à coque (à l'exclusion des fruits à coque oléagineux)

Le Sénégal dispose dans cette filière, de réels atouts pour diversifier ses exportations et parallèlement de limiter le volume de ses importations de ces produits. En 2011, les exportations de cette filière ont rapporté au Sénégal 16,6 millions de \$E.-U., représentant 2% des exportations de produits agricoles et alimentaires. La MNT la plus contraignante pour ces produits relève des autres mesures à l'exportation avec 50% de l'ensemble des MNT contraignantes, viennent ensuite, la certification requise par le pays exportateur et les exigences d'enregistrement à l'exportation. Les MNT contraignantes appliquées par les autorités sénégalaises qui freinent les importations sont les frais de manutention et d'entreposage des marchandises, mais également les autres redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires.

Nos partenaires nous imposent différentes normes d'hygiène. Nous devons utiliser de l'eau potable pour arroser les plantes et l'eau doit être testée par un laboratoire pour des analyses bactériennes et chimiques. Les normes sont très strictes.

[Un exportateur de fruits et légumes vers l'UE.](#)

Autres produits agricoles et alimentaires

Le Sénégal exporte d'autres produits agricoles et alimentaires mais leur contribution relative dans le commerce extérieur du pays est plus faible. Parmi ces produits, nous pouvons citer les graines et fruits oléagineux, les aliments pour animaux et les cuirs et peaux. De même, le Sénégal importe d'autres produits tels que les graisses et huiles végétales, du maïs non moulu et des boissons alcooliques. Ces autres produits sont aussi affectés par des MNT contraignantes appliquées par les autorités sénégalaises. Une stratégie de communication basée sur la création de marques, de labels ou de produits certifiés, permettrait d'améliorer la visibilité des produits sur les marchés.

Les pays européens font valoir l'information en matière de traçabilité et des exigences en matière d'essai tout en demandant la certification du produit exporté. Les exigences en matière d'emballage et les autres exigences techniques vont dans le même sens des mesures dont l'UE fait recours. Les pays africains font des règles d'origine et certificat d'origine, tout comme de l'inspection avant expédition, des MNT contraignantes que les exportateurs sénégalais du secteur agricole doivent satisfaire. Les pays d'Amérique du Nord comme le Canada et les États-Unis imposent également des exigences en matière d'essai et des procédures en matière d'évaluation de la conformité. Par ailleurs, les pays asiatiques à l'image de la Chine et de la République populaire et démocratique de Corée font de la certification du produit une mesure contraignante pour les entreprises exportatrices.

2.6. Résumé et recommandations préliminaires pour les produits agricoles et alimentaires

Le commerce sénégalais de produits agricoles et alimentaires fait face à diverses barrières non tarifaires qui proviennent de règlements étrangers et nationaux ou qui sont inhérentes à l'environnement des affaires au Sénégal. L'importance et les effets de ces obstacles au commerce varient en fonction de la nature de l'activité (exportation ou importation) mais également des produits échangés et des marchés de destination ou d'origine.

L'enquête ITC montre que les produits agricoles sont fortement affectés par les MNT et procédures qui y sont associées. Les exportations font face, d'une part, à la rigueur des règlements étrangers mis en place par les partenaires du Sénégal, notamment l'Union européenne, et d'autre part, à la lourdeur des procédures sénégalaises de mise en conformité avec les règlements étrangers et nationaux.

Les règlements étrangers auxquels les exportateurs peinent à se conformer concernent l'évaluation de la conformité, notamment la certification, et les exigences techniques relatives à la qualité des produits. L'information sur la traçabilité, les exigences en matière d'essai ainsi que celles en matière d'emballage constituent les principales contraintes rapportées par les exportateurs sénégalais. Les exigences techniques relatives au processus de production ainsi que les conditions d'entreposage et de transport représentent également des obstacles importants. Bien que l'UE ne soit que la deuxième destination des exportations sénégalaises derrière la CEDEAO, elle n'en demeure pas moins à l'origine de près de la moitié des MNT qui pèsent sur les entreprises exportatrices, devant la CEDEAO. Les mesures à l'origine des obstacles à l'exportation proviennent en grande partie de ces deux régions. Seuls 20% des problèmes rencontrés sont en effet issus de mesures appliquées par d'autres pays.

En plus des obstacles créés par les règlements étrangers, les exportations de produits agricoles se trouvent entravées par des mesures appliquées par le Sénégal. Même si leur part est moins importante, ces réglementations représentent un problème important pour les exportateurs du secteur. Elles concernent principalement les exigences nationales en matière de certification et d'inspection des produits avant leur expédition. En effet, le Sénégal exige la délivrance de certificat avant exportation, notamment pour des raisons sanitaires et phytosanitaires. Les produits concernés sont essentiellement les produits halieutiques ainsi que les fruits et légumes.

Au-delà des difficultés pour satisfaire les exigences imposées par les pays partenaires et le Sénégal, les procédures qui y sont liées se montrent bien souvent plus contraignantes que les règlements en eux-mêmes. Les obstacles procéduraux associés aux règlements étrangers et nationaux concernent essentiellement des problèmes de lourdeurs et de retards administratifs, ainsi que des paiements informels ou exceptionnellement élevés. Ces obstacles se déroulent généralement dans les institutions sénégalaises. Si les pays partenaires fixent les règles d'importation sur leur territoire, les procédures pour s'y conformer sont généralement mises en œuvre par des agences nationales. Il s'agit notamment de l'Institut de technologie alimentaire, la Direction générale des douanes et le Ministère de la pêche et des affaires maritimes.

Les problèmes auxquels sont confrontées les entreprises de produits agricoles et alimentaires ont des conséquences évidentes sur leurs capacités à demeurer compétitives dans un environnement fortement concurrentiel, portant ainsi un lourd préjudice à l'économie nationale. Aussi, à partir du diagnostic qui se dégage des développements précédents, convient-il de trouver des réponses pertinentes aux différentes préoccupations des entreprises du secteur. Pour ce faire, des politiques économiques, en particulier la politique commerciale, doivent être élaborées et mises en œuvre au plan national, régional et international.

Tout d'abord, les entreprises sénégalaises gagneraient à améliorer la qualité de leurs produits pour faire face aux principaux obstacles soulevés par les partenaires, portant sur l'évaluation de la conformité et les exigences techniques. Il convient pour cela de les accompagner à travers la mise en œuvre d'une série d'actions. En effet, la faible standardisation des produits locaux pose un réel problème d'accès aux marchés dans certains pays partenaires du Sénégal. Il s'agit des marchés européens, américains et des marchés de certains pays en développement où des produits agro-alimentaires sénégalais sont confrontés aux normes sanitaires et phytosanitaires souvent rigoureuses, appliquées par ces pays partenaires. Il serait donc recommandé de doter les entreprises de moyens (information, formation, appuis techniques etc.) pour la mise aux normes des produits afin de développer les exportations et améliorer les parts de

marché du Sénégal. Le Projet «renforcement des capacités nationales à s'adapter aux marchés» du Programme «Promotion d'une agriculture compétitive et durable» communément appelé PACD, peut servir de cas d'école en vue de développer les exportations des produits agro-alimentaires. Le PACD, financé par l'Agence française de développement (AFD) entre 2005 et 2009, dans le cadre de la coopération bilatérale entre la France et le Sénégal, était destiné à appuyer les différents acteurs du monde rural afin d'améliorer et de rendre durables les performances et la compétitivité de l'agriculture sénégalaise. Il s'agit aussi de trouver des réponses à d'autres facteurs non moins importants qui impactent négativement sur la compétitivité de l'économie. Il en est ainsi de l'insuffisance des infrastructures de mise en marché, notamment, les infrastructures de stockage, de conditionnement, de conservation, d'exposition, de métrologie, de transport, de TIC, mais aussi de l'insuffisance des unités de transformation industrielles modernes.

D'autre part, il conviendrait de renforcer la politique d'information afin que les entreprises soient mieux préparées aux réalités des marchés étrangers, mais aussi la réglementation sénégalaise en matière de certification et d'inspection. L'information des acteurs en matière de traçabilité doit également être améliorée. Dans cette orientation, la modernisation des conditions d'exploitation des entreprises du secteur de la pêche dans l'objectif de rehausser la qualité des produits, doit permettre de lever l'obstacle de la certification. La résolution de ces problèmes amène à mieux encadrer les entreprises exportatrices par la mise en place de laboratoires accessibles et performants, l'appui et le conseil par des structures telles l'Agence sénégalaise de promotion des exportations (ASEPEX), l'installation d'équipements respectant les normes de stockage et de transport.

Au niveau régional, il apparaît important d'assurer la mise en œuvre de tous les accords liés à la libre circulation des personnes et des biens, notamment en matière de taxation et de règles d'origine. La facilitation du commerce régional doit également passer par l'amélioration des infrastructures de transport et la simplification des procédures administratives de contrôle. En ce qui concerne la coopération internationale, le Sénégal gagnerait à mettre à profit un certain nombre d'instruments offerts aux PED dans le cadre de projets favorisant le renforcement des capacités techniques et analytiques des institutions attachées à la politique commerciale.

Par ailleurs, il est important de faciliter davantage l'environnement des affaires en s'attaquant notamment au problème de la fourniture d'énergie dont souffre l'économie sénégalaise depuis plusieurs années. Aussi, une meilleure gestion du temps attribué à l'exécution des opérations dans les institutions administratives, et la résolution des problèmes liés au transport, pourraient contribuer à l'abaissement des coûts supportés par les opérateurs et à la mise en place d'infrastructures suffisantes et adéquates pour la bonne marche des activités économiques. Le Sénégal doit également étudier comment améliorer ce volet avec les pays partenaires, grâce au renforcement de la coopération régionale et internationale, notamment en matière d'infrastructure. A ce niveau, une politique de mutualisation des ressources dans des domaines comme l'hydroélectricité et les transports (construction de barrages sur le fleuve Sénégal, côté Guinée, mise en place d'une compagnie aérienne régionale) pourrait améliorer l'environnement des affaires au plan régional.

De la même manière, les obstacles procéduraux dans les agences nationales doivent être notablement réduits. Cela concerne, par exemple, l'amélioration de la transparence des frais à payer au niveau des services administratifs. Il apparaît en effet nécessaire pour les autorités de lutter efficacement contre les paiements informels ou de frais et charges extrêmement élevés. La réduction des délais et la création de guichet unique doivent être également considérées comme actions prioritaires au niveau des politiques commerciales. La corruption contribue en effet à accroître les coûts d'opération des entreprises sénégalaises, ce qui a un impact sur leur compétitivité sur le marché national. Au Sénégal, malgré les nombreux efforts consentis par la Commission nationale de lutte contre la non-transparence, la corruption et la concussion (CNLCC) ce fléau persiste donc encore. Aujourd'hui, les nouvelles autorités issues des élections présidentielles et législatives de 2012, ont pris des mesures en matière de bonne gouvernance qui devraient améliorer la gestion des ressources publiques.

Les principaux besoins du secteur privé pour une bonne insertion dans l'économie mondiale portent entre autres sur une meilleure coordination avec les autorités en charge du commerce, l'inventaire des capacités et la dissémination des informations. En effet, comme les producteurs agro-alimentaires des autres pays, les exportateurs sénégalais de produits agricoles et alimentaires doivent accéder à des informations concernant les marchés, les prix, les normes et les autres exigences du secteur. Ils doivent en outre

trouver un moyen efficace de se raccorder à la chaîne logistique, de se lier aux grands réseaux de distribution (dont ceux des supermarchés) et de profiter des techniques de financement modernes. Afin d'assurer une promotion des exportations, il est important de mettre sur pied une normalisation des produits du secteur et une promotion d'un label de qualité «Sénégal», mais aussi d'arriver à une diminution des coûts de transport tout en améliorant le fret aérien et maritime.

3. Produits manufacturés

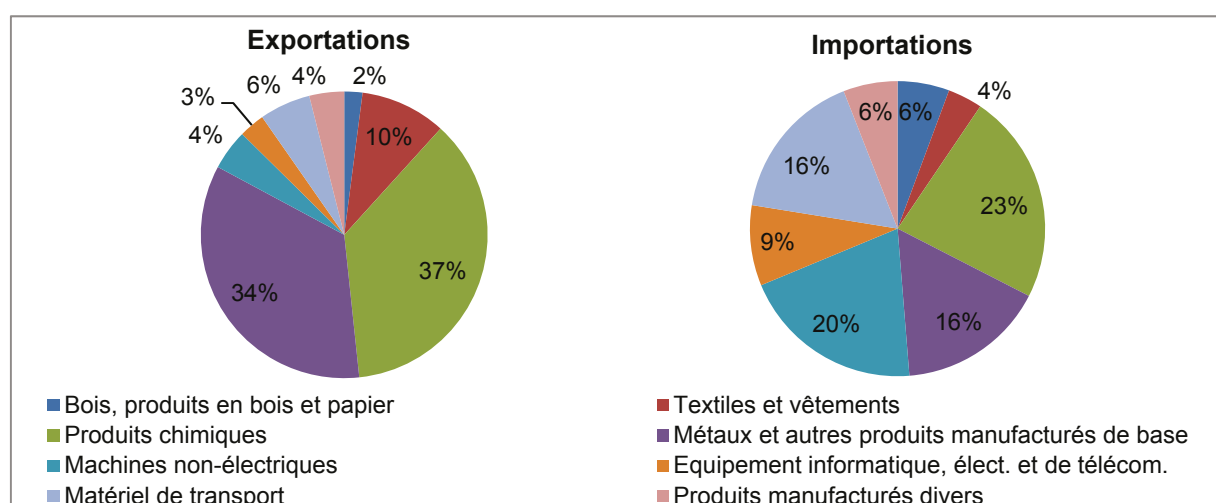
Cette dernière section aborde l'impact des mesures non tarifaires sur le commerce des produits manufacturés sénégalais. En 2012, les exportations du pays dans ce secteur s'élevaient à 1 012 millions de \$E.-U., face à des importations qui se chiffraient à 2 817 millions de \$E.-U. Malgré un déficit de plus de 13% du PIB de 2012, le secteur manufacturier sénégalais possède certains atouts que nous tenterons de dresser dans les paragraphes suivants. Pour ce faire, nous analyserons les résultats des entretiens réalisés auprès de 241 entreprises du secteur (dont 157 exportatrices et 84 importatrices). Ces entreprises exercent dans les secteurs des produits chimiques, des métaux et autres produits manufacturés de base, des matériels de transport, des tissus et vêtements, des produits du bois, des ordinateurs et matériels électroniques. Les résultats détaillés des enquêtes pour ce secteur figurent dans les tableaux annexes (Appendice IV, tableaux 13 à 22).

3.1. Importance et rôle des produits manufacturés

Le secteur des produits manufacturés du Sénégal présente un potentiel important, tant sur sa composition que sur son évolution. Il représente 56% de la valeur des exportations du pays, dont la majorité est concentrée sur les produits chimiques, les métaux et autres produits de base. D'autre part, les exportations du secteur manufacturier ont fait un bon considérable depuis 2007 avec une augmentation en valeur de plus de 80%. Ces tendances s'expliquent notamment par l'héritage industriel important dont a acquis le pays au lendemain de son indépendance et qui a été maintenu par les gouvernements successifs.

Le secteur chimique sénégalais est dominé par les produits dérivés du phosphate, principale richesse minière du pays. L'exploitation du phosphate a donné naissance à une industrie chimique locale d'engrais, et les Industries chimiques du Sénégal (ICS) se situent dans le lot des principaux exportateurs d'acide phosphorique. La société indienne IFFCO (Indian Farmer Fertilizer Cooperative), troisième producteur mondial, est actionnaire des ICS et constitue son client exclusif. Les exportations d'acide sénégalaises ont en effet pour débouché unique le marché indien. Les métaux et autres produits manufacturés de base sont principalement des produits de la construction réexportés vers les pays voisins du Sénégal. Le Sénégal est en effet un port d'entrée pour les pays enclavés de la région.

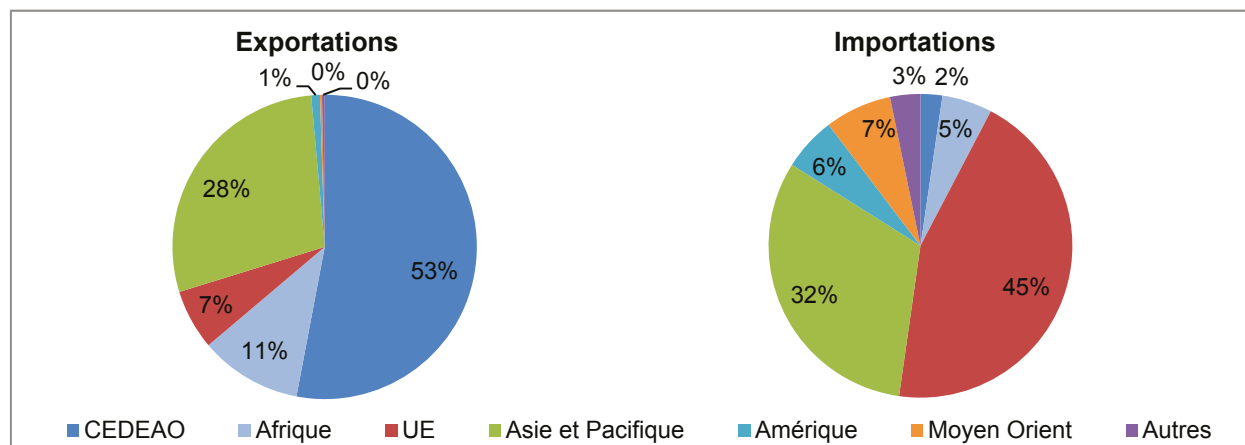
Figure 4.12. Principaux produits manufacturés sénégalais exportés et importés



Source: Calculs à partir de la base de données Trade Map, 2012, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

Les produits manufacturés exportés par le pays sont regroupés dans de nombreuses filières. Ces filières incluent les produits du bois, les produits textiles, les machines, les équipements informatiques et électroniques ainsi que le matériel de transport, dont les produits finis ou semi-finis ont une valeur ajoutée relativement élevée. En ce qui concerne la destination des produits, les pays de la CEDEAO accueillent à eux seuls 53% des exportations sénégalaises de produits manufacturés dont la moitié est importée par le Mali. Les autres destinations régionales sont la Gambie, la Mauritanie ou encore la Guinée. L'Asie est la deuxième destination des exportations du Sénégal. Celles-ci concernent quasi-exclusivement les produits chimiques exportés vers l'Inde. Les autres pays d'Afrique, l'UE, dont la France, et l'Amérique représentent des destinations secondaires des exportations du Sénégal.

Figure 4.13. Principales destinations et origines des produits manufacturés sénégalais



Source: Calculs à partir de la base de données Trade Map, 2012, à l'exclusion des armes, munitions et minerais.

Les importations du secteur manufacturier sont relativement concentrées en termes de produits et de fournisseurs. Elles portent principalement sur des produits chimiques, des machines non-électriques, des métaux et autres produits manufacturés de base et du matériel de transport. Ces quatre sous-secteurs regroupent à eux seuls 75% des importations sénégalaises de produits manufacturés. Les autres sous-secteurs sont les équipements informatiques, électroniques, et de télécommunication, le bois, produits en bois et papier et les produits manufacturés divers. Ces importations proviennent en majorité de l'UE, principale fournisseur du Sénégal, devant l'Asie, soit 77% de part dans les importations sénégalaises en provenance de ces deux régions. Les pays du Moyen Orient, d'Amérique, d'Afrique mais aussi les pays de la CEDEAO sont des fournisseurs secondaires du Sénégal.

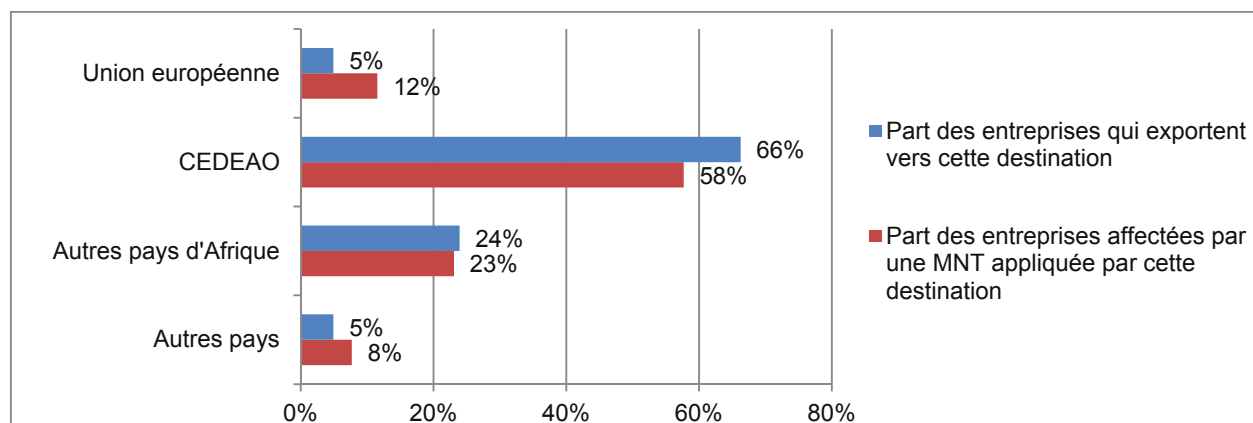
Bien que les exportations de produits manufacturés soient moins affectées par des MNT contraignantes que celles de produits agricoles, leur examen s'avère important en raison des enjeux qu'elles représentent pour l'économie sénégalaise. Aussi, nous verrons qu'un bon nombre d'obstacles procéduraux rencontrés au Sénégal sont transversaux aux secteurs manufacturier et agricole, même si les entreprises ne rencontrent pas toujours les mêmes MNT contraignantes dans les deux secteurs. En outre, les exportateurs de produits manufacturés rencontrent autant d'obstacles relatifs aux mesures appliquées par le Sénégal que celles appliquées par les pays partenaires alors que les exportateurs de produits agricoles souffrent peu des mesures nationales.

3.2. Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par les pays partenaires

La moitié des mesures contraignantes auxquelles sont confrontés les exportateurs sénégalais est issue de règlements étrangers. Principale destination des produits manufacturés sénégalais, la CEDEAO est logiquement la première région appliquant des MNT contraignantes (Figure 4.14). Environ 66% des entreprises interviewées exportent vers ces pays et 58% des entreprises rapportent rencontrer des MNT contraignantes étant originaire de cette région. Parmi les pays les plus concernés, le Mali et la Gambie sont les pays les plus fréquemment cités par les exportateurs enquêtés. Les autres pays d'Afrique viennent en deuxième position avec environ 24% de part des entreprises qui exportent vers cette

destination et 23% de part des entreprises affectées par une MNT appliquée par cette destination. L'UE, quant à elle, ne figure pas parmi les destinations privilégiées des exportations sénégalaises, mais la part des entreprises affectées par les mesures mises en place par cette région est cependant supérieure à la proportion des entreprises qui y exportent. La France, l'Italie et l'Espagne sont les pays les plus mentionnés par les entreprises comme à l'origine des obstacles rencontrés.

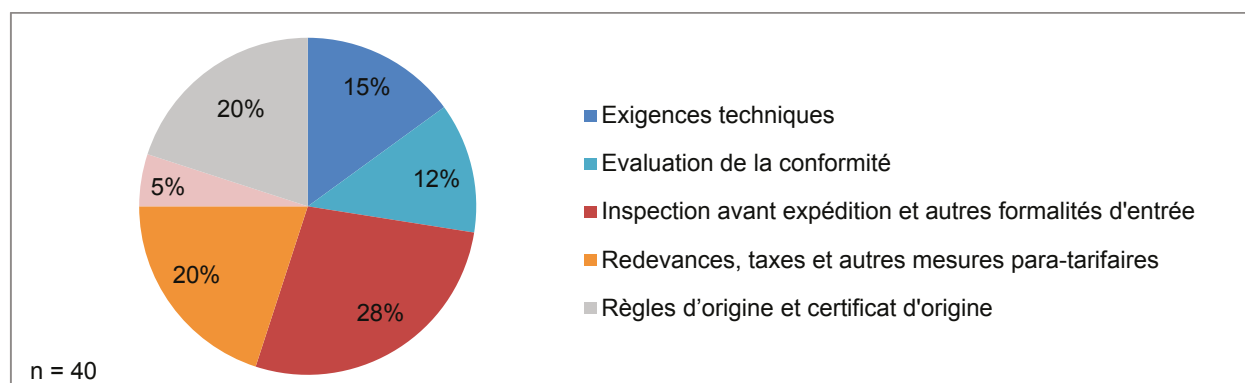
Figure 4.14. Pays partenaire appliquant des MNT contraignantes aux exportations de produits manufacturés



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Les entreprises ont identifié cinq principales catégories de MNT contraignantes affectant les exportations de produits manufacturés (Figure 4.15). L'inspection et autres formalités d'entrée prend la première place avec 28% de part (inspection avant expédition et contrôle des importations), suivie des redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires, et des règles d'origine (20% de part chacune). Les autres règlements portent sur les exigences techniques (14% de part), et l'évaluation de la conformité (13% de part) qui inclut les règlements sur la certification des produits. Alors que les exportations de produits agricoles sont entravées principalement par les exigences et évaluations techniques imposées par les marchés de destination, les exportations de produits manufacturés sont davantage sensibles aux formalités étrangères de dédouanement (inspection et taxation). Il s'agit moins de s'assurer de la qualité du produit importé que de contrôler que les formalités administratives sont remplies.

Figure 4.15. Principales MNT contraignantes aux exportations appliquées par les pays partenaires

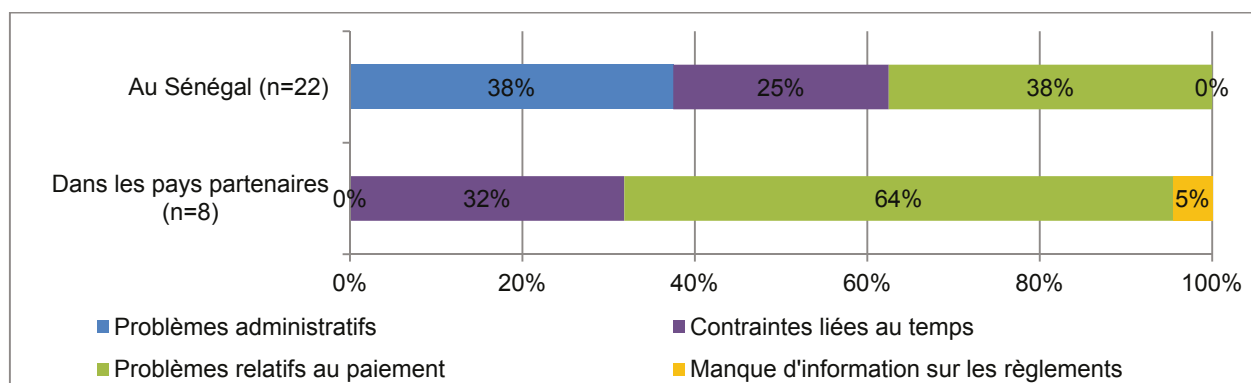


Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Les règlements imposés par les pays destinataires sont à 45% contraignants en raison de leur rigueur et à 55% en raison des procédures qui y sont liées. Les exigences en matière d'évaluation de la conformité ainsi que l'inspection avant expédition et le contrôle des produits sont davantage considérés comme trop stricts, tandis que les règles d'origine ainsi que les redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires sont associées à des problèmes procéduraux. Ces derniers sont rencontrés autant dans les institutions

nationales que dans les pays partenaires, dont les plus cités sont les pays frontaliers du Sénégal comme le Mali, la Gambie et la Mauritanie. Les obstacles rencontrés au Sénégal concernent essentiellement la lourdeur et les retards administratifs ainsi que des paiements trop élevés voire informels. Les problèmes administratifs concernent notamment les documents à fournir avant exportation. Cela est en partie dû aux différentes langues utilisées dans la transcription des documents administratifs, en l'occurrence l'anglais et l'arabe. Les principaux obstacles rencontrés dans les pays partenaires portent sur les paiements excessifs et parfois informels auxquels sont sujets les exportateurs.

Figure 4.16. Obstacles procéduraux sur les exportations de produits manufacturés



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Exigences techniques et évaluation de la conformité

Ces mesures représentent respectivement 15% et 12% des MNT étrangères qui entravent les exportations de produits manufacturés. Alors que les exigences techniques concernent les propriétés spécifiques des produits (qualité, performance, limites de tolérance pour résidus), l'évaluation de la conformité, pour sa part, est une mesure visant à déterminer si le produit ou le procédé de production correspond à ces exigences. Mises en œuvre par les pays de l'UE dont la France et l'Italie, elles touchent différentes catégories de produits exportés. Pour les exportations de peaux tannées vers l'Italie par exemple, les importateurs exigent que les produits contiennent une teneur minimum en peau, qui se présente comme une mesure difficile à se conformer selon les entreprises. Les pays comme le Mali et la Gambie ont également été identifiés par les entreprises qui exportent des objets d'art, des accessoires et matériels électriques comme à l'origine de mesures contraignantes. Les réglementations comme la fumigation des objets d'art sont considérées comme trop strictes par les exportateurs et l'octroi des certificats de conformité pour l'exportation de matériaux électriques engendre souvent des paiements informels au niveau de la DGD.

Les pictogrammes doivent impérativement figurer sur l'emballage des produits, avec une annotation claire de toutes les matières premières utilisées et la manutention appropriée. Ces mesures alourdissent les frais de conditionnement et augmentent donc le prix de vente des produits.

[Un exportateur de parfums vers le Mali.](#)

Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée

Ces mesures regroupent les inspections physiques avant expédition ainsi que les contrôles des importations et exigences de surveillance. Elles représentent respectivement 17% et 20% des cas rapportés à l'exportation des produits manufacturés. Elles sont en majeure partie imposées par les pays partenaires africains et plus particulièrement la Gambie, le Mali et la Mauritanie. Ces mesures sont particulièrement contraignantes pour les savons préparés et les préparations de nettoyage, ainsi que les articles en plastique, globalement en raison de leur rigueur. Il est par exemple difficile pour les exportateurs de passer la frontière gambienne en raison des contrôles qui sont généralement trop rigoureux et nombreux. Cette situation engendre notamment un retard dans l'acheminement des marchandises. Les pays partenaires mettent en place ces différentes mesures pour la sauvegarde des intérêts nationaux notamment en prévenant la fuite de capitaux, la fraude ou l'évasion commerciale par rapport aux droits de douane. Ces procédures de vérification, de chargement, de suivi et de contrôle des

marchandises avant ou à leur entrée dans le pays destinataire sont plus marquantes au niveau des produits manufacturés qu'au niveau des produits agricoles et alimentaires exportés par le Sénégal.

Redevances et taxes

Il s'agit principalement des surtaxes douanières, des frais de services (droits de douane pour inspection, frais de manutention ou d'entreposage) et des taxes et impositions additionnelles (droit de timbre, taxe de licence d'importation, etc.). Ces mesures augmentent le coût des exportations de la même manière qu'un tarif, et constituent donc un poids important dans les activités des entreprises à l'exportation (20% des MNT contraignantes).

Les services de la DGD nous imposent souvent, en plus des droits de douanes que nous avons acquittés, des surtaxes douanières dont le montant peut atteindre 300 000 FCFA.

Un exportateur de produits chimiques vers l'Afrique.

Règles d'origine et certificats qui y sont liés

Avec quasiment la même proportion que les redevances et taxes, les règles d'origine et certificat d'origine touchent plus particulièrement les produits manufacturés exportés que les produits agricoles, avec respectivement 20% et 3% de part dans les MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires. Les règles d'origine veillent à assurer que les entreprises fournissent les informations nécessaires sur l'origine des produits exportés (origine des matières, historique de transformation, dates et méthodes de distribution, etc.) afin de bénéficier des préférences tarifaires octroyées dans le cadre d'accords commerciaux (AGOA, UE/ACP). A l'inverse des règlements cités plus haut, les règles d'origine contraignantes ne proviennent pas uniquement des pays africains mais sont également appliquées par d'autres pays du monde notamment les États-Unis et l'Inde. Elles affectent surtout les tissus et textiles exportés, les produits chimiques ainsi que les différents articles manufacturés. La majorité des règles d'origine revêt un caractère procédurier en raison de la difficulté dans leur obtention, notamment les retards que peuvent encourir les entreprises pour obtenir les différents certificats correspondant.

Il faut environ 3 à 4 jours pour obtenir un certificat d'origine, ce qui entraîne un retard dans la livraison des marchandises et des coûts supplémentaires.

Un exportateur de produits chimiques vers l'Inde.

Mesures anticoncurrentielles

Enfin, les mesures anticoncurrentielles concernent le recours obligatoire à des services nationaux, notamment pour le transport des marchandises une fois arrivées sur le sol des pays importateurs. Elles sont spécifiques aux produits manufacturés comme les barres et les fils de fer et sont appliquées notamment par la Mauritanie. La majorité des entreprises enquêtées jugent ces mesures trop rigoureuses.

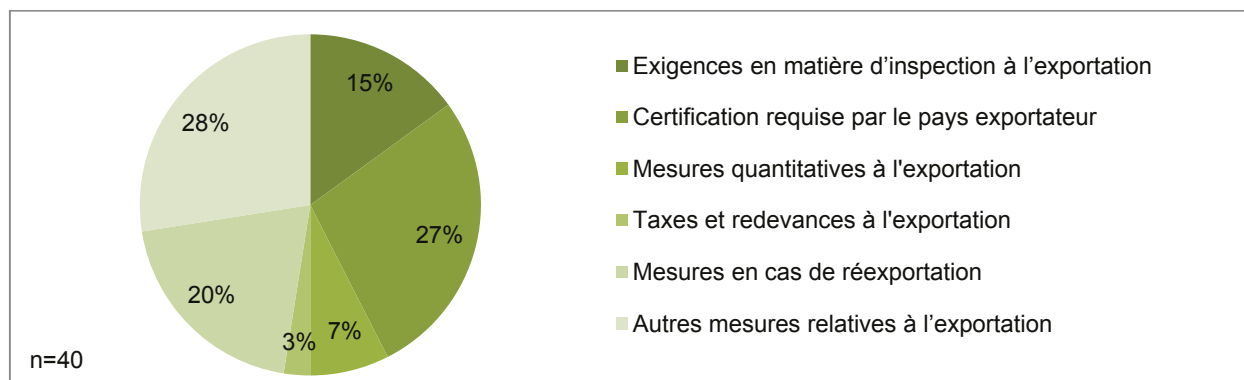
A la frontière mauritanienne, nos marchandises sont soumises aux exigences de recours obligatoire à des services nationaux et doivent être acheminées et écoulées uniquement par des transporteurs locaux.

Un exportateur de barres et fils en fer vers la Mauritanie.

3.3. Expérience des exportateurs vis-à-vis des MNT appliquées par le Sénégal

Les mesures non tarifaires nationales représentent la moitié des cas rapportés par les exportateurs de produits manufacturés. Les entreprises dénombrent cinq principales catégories dont les exigences en matière d'inspection, la certification des produits, les mesures de réexportation, les mesures quantitatives et les taxes à l'exportation.

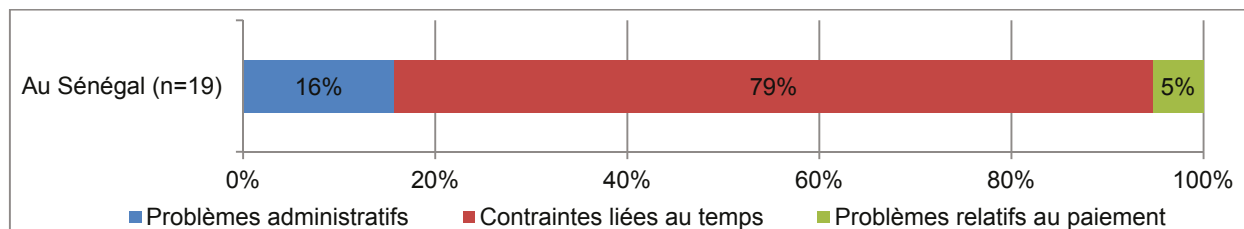
Figure 4.17. Principales MNT contraignantes aux exportations de produits manufacturés appliquées par les autorités sénégalaises



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Ces mesures sont dans 55% trop strictes, et liées à des OP dans 45% des cas. Les mesures en cas de réexportation sont les plus rigoureuses, tandis que les exigences en matière de certification et d'inspection sont associées à des problèmes d'ordre procédurier. Globalement, même si les mesures nationales identifiées comme contraignantes sur les produits agricoles sénégalais sont plus nombreuses que celles sur les produits manufacturés, les types de mesure rencontrées sont relativement similaires dans les deux secteurs. Les différents OP rencontrés par les exportateurs de produits agricoles sont également similaires à ceux rencontrés dans le secteur manufacturier. Il s'agit des contraintes liées au temps (79%) et des problèmes administratifs, notamment le grand nombre de documents à fournir ainsi que le retard relatif à la mise en œuvre des règlements (16%). La DGD est de loin la principale agence concernée par ces obstacles selon les entreprises, mais aussi la Société générale de surveillance Sénégal et la Cotecna.

Figure 4.18. Obstacles procéduraux relatifs aux MNT nationales à l'exportation



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Certification et inspection à l'exportation

La **certification** prend la première place des réglementations nationales sur le commerce qui s'avèrent problématiques pour les exportateurs de produits manufacturés. Les produits chimiques ainsi que les matériaux en fer à destination du Mali, de l'Inde et de la Gambie sont touchés par ces exigences. Elles engendrent en effet d'importants retards, notamment dans l'obtention des certificats nécessaires à l'expédition des marchandises au niveau de la DGD. La certification des produits dépend généralement de l'**inspection** qui est réalisée au préalable. Les contraintes relatives aux inspections nationales touchent essentiellement les produits chimiques. Considérées comme trop rigoureuses, les exigences relatives à l'inspection sont bien souvent liées à des retards et lourdeurs administratives dans les agences en charge de les réaliser. Ces contraintes s'ajoutent ainsi aux obstacles issus des exigences de certification.

Mesures en cas de réexportation

Représentant 20% des MNT contraignantes, les mesures en cas de réexportation sont mises en œuvre par les autorités sénégalaises dans le cas des produits d'exportation originellement importés depuis l'étranger. L'enquête ne permet pas d'observer les raisons qui rendent ces mesures

La réexportation n'est pas du tout facilitée par l'administration qui impose des mesures drastiques qui sont très lourdes et auxquelles il est difficile de se conformer.

[Un exportateur de métaux vers l'Afrique.](#)

contraignantes. On pourrait cependant penser au grand nombre de documents à fournir mais également au retard comme contraintes liées à cette mesure.

Autres mesures à l'exportation

Ces mesures regroupent les réglementations qui régissent l'aspect financier des opérations d'exportation, les licences, ou encore les contingents nationaux. Les exigences relatives à l'aspect financier des opérations d'exportation concernent notamment l'obligation d'effectuer les transactions par voie bancaire et l'obligation d'obtenir une autorisation de change. L'autorisation de change est, selon l'enquête, imposée par l'État sénégalais, pour les opérations d'exportation vers un pays appartenant à une autre zone monétaire. Ce règlement est souvent associé à des délais excessifs au niveau des agences responsables de délivrer l'autorisation de change et des banques qui tardent à réaliser l'opération.

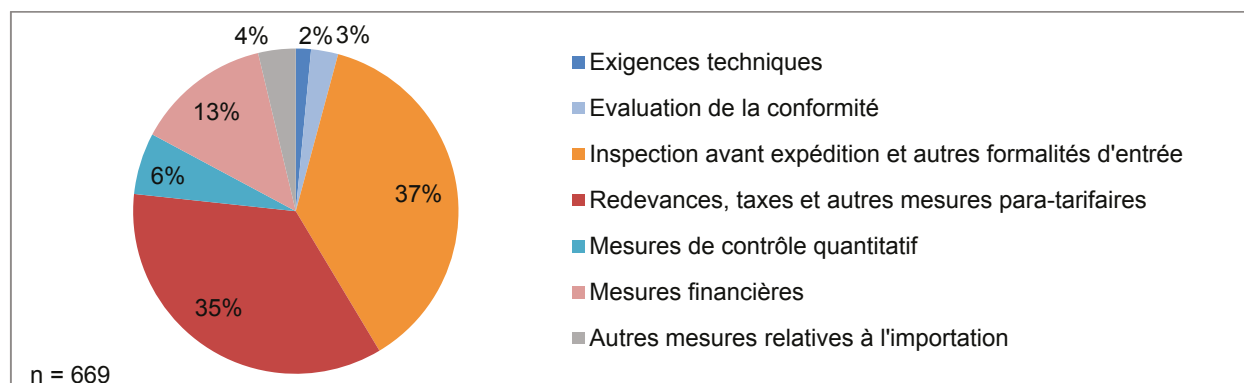
L'État nous impose de régler nos transactions par voies bancaires, ce qui nous pose beaucoup de problèmes. En effet, notre banque met une semaine pour traiter nos dossiers et les transmettre à la banque du partenaire qui demande également une semaine pour effectuer les transactions.

Un exportateur de tissus vers la Chine.

3.4. Expérience des entreprises vis-à-vis des MNT à l'importation

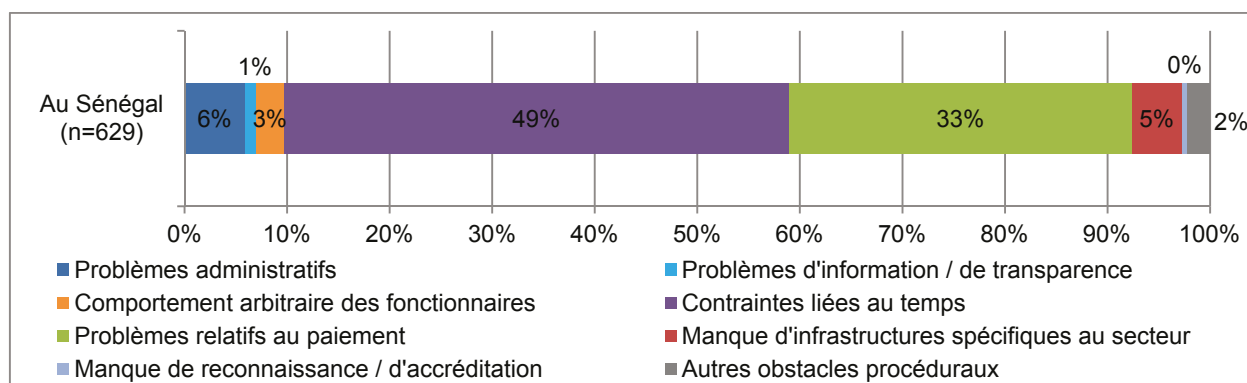
Les MNT et obstacles procéduraux freinent le développement des importations et constituent un préjudice aux entreprises qui en sont victimes. Les MNT contraignantes aux importations sont majoritairement issues des règlements nationaux. Elles touchent davantage les produits manufacturés que les produits agricoles (respectivement 669 contre 93 cas). Parmi elles, l'inspection avant expédition ainsi que les redevances et taxes à l'importation sont les plus fréquemment rapportées par les entreprises (Figure 4.19). Ces mesures représentent à elles seules plus de deux tiers des cas enregistrés. Les mesures financières et les mesures de contrôle quantitatif sont classées aux troisième et quatrième rangs des MNT contraignantes appliquées par les autorités sénégalaises. Les autres mesures contraignantes portent sur les exigences techniques et les procédures d'évaluation de la conformité qui y sont généralement liées.

Figure 4.19. Principales MNT contraignantes aux importations appliquées par les autorités sénégalaises



Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

En ce qui concerne les obstacles procéduraux, c'est la question du retard et des délais relatifs à la mise en œuvre ou l'application des règlements qui vient en première position parmi les préoccupations des importateurs de produits manufacturés (49% des cas). Cet obstacle se déroule généralement au niveau de la DGD, la Cotecna et le Ministère de la santé et de la prévention. Les frais et charges exceptionnellement élevés et les paiements informels représentent le deuxième obstacle procédural pour les importateurs. Ces problèmes sont rencontrés auprès des mêmes agences, en plus de Dubai Ports World (DPW). D'autres problèmes de moindre importance ont également été rapportés dont des problèmes d'information ainsi que le manque d'infrastructures, d'information ou encore de reconnaissance des règlements nationaux.

Figure 4.20. Obstacles procéduraux sur les importations de produits manufacturés

Source: Enquête de l'ITC sur les MNT au Sénégal, 2012.

Il convient de relativiser les accusations portées à l'encontre de la DGD, notamment en ce qui concerne la question des retards dans les opérations. En effet, dans la perspective de résolution de ce problème, la DGD a entrepris un certain nombre de réformes se rapportant notamment²¹:

- au développement de l'informatique pour simplifier et améliorer les procédures de dédouanement – ce processus d'informatisation, après plusieurs innovations majeures, est en train d'être parachevé, notamment avec la mise en place du GAINDE «portable» qui peut être déployé sur n'importe quel environnement;
- à la mise en place d'un système informatisé d'analyse du risque (SIAR) visant à élaborer une méthode et une procédure logique et systématique d'identification de prévention et de gestion des risques de fraude et d'autres pratiques illicites;
- à la mise en place de scanners pour le contrôle des conteneurs à risque – le scanning permet d'inspecter les conteneurs pour lesquels la Douane dispose d'indices laissant présumer ou suspecter que les marchandises transportées sont illicites;
- au développement d'un partenariat avec l'entreprise avec notamment l'ouverture d'un Bureau conseil aux entreprises et facilitation (BCEF) à la Direction générale des douanes, l'institution d'un cadre de concertation avec le secteur privé sous la forme d'un colloque, et la signature de protocoles d'accord avec les entreprises basés sur des procédures simplifiées et personnalisées;
- aux régimes économiques douaniers visant à adapter lesdits régimes aux besoins des milieux industriels et commerciaux.

Le lancement officiel en février 2012 de la nouvelle version du système de dédouanement intitulé 'Gaïndé intégral' va dans cette direction. Par ailleurs, le nouveau système est complété par une composante dématérialisation des procédures de dédouanement qui consiste à remplacer le support papier par le support numérique dans les procédures du commerce extérieur et de dédouanement. Orbus Logistic permet le téléchargement du manifeste Cargo et le partage du manifeste continuera à être enregistré dans le système Gaïndé intégral. Et tout cela est réalisé avant l'arrivée du navire pour obtenir des gains de temps encore plus appréciables²². Il convient maintenant d'analyser la situation des principaux produits face à l'application des MNT contraignantes aux importations de produits manufacturés.

²¹ Perspectives économiques en Afrique 2012 – © OECD 2012.

²² DGD, arrêté N° 06942 du 02 août 2010 portant dématérialisation des procédures et formalités du commerce extérieur.

Inspection et contrôle des importations

Dans cette catégorie, on retrouve deux types de MNT, dont l'inspection avant expédition d'une part, et le contrôle des importations et exigences de surveillance d'autre part. C'est la principale MNT contraignante nationale appliquée sur les importations en raison essentiellement des retards et des frais qui y sont liés. Ces contraintes sont généralement rencontrées au niveau des douanes mais aussi des sociétés privées en charge de l'inspection des marchandises entrantes comme la Cotecna et Dubai Ports World.

Nous faisons face à des ruptures de stocks à cause de l'inspection via le scanner de nos produits qui peut prendre beaucoup de jours voire des semaines. Ce retard est dû à la disponibilité d'un seul scanner.

Un importateur de produits chimiques de France.

Les redevances et taxes à l'importation

Les redevances et taxes représentent une part presque aussi importante que l'inspection dans les MNT contraignantes aux importations. Au Sénégal, le nombre de cas relevés de MNT contraignantes en raison d'OP est plus important que ceux de MNT trop strictes en soi. Les frais de manutention ou d'entreposage des marchandises sont jugés problématiques à cause de leur montant mais aussi des délais de règlement trop courts. Les problèmes de retard rencontrés lors de l'inspection des marchandises sont dès lors amplifiés par les frais d'emmagasinement qu'ils génèrent. Les surtaxes douanières sont également contraignantes du fait du retard relatif à la mise en œuvre mais également des paiements informels et autres installations limitées.

Lorsqu'on dépasse les jours d'entreposage même si le problème ne réside pas à notre niveau on nous fait payer frais d'entreposage très élevés.

Un importateur de produits alimentaires des États-Unis.

Mesures financières

Elles regroupent, d'une part, les réglementations concernant les conditions de paiement pour les importations, et d'autre part, les autres mesures financières. Il s'agit de mesures qui régulent 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. Les exigences financières sont avant tout contraignantes en raison de leur rigueur. Le nombre de cas de MNT trop strictes en soi est plus élevé que les cas de MNT contraignantes en raison d'OP. Les OP rencontrés concernent des retards, des frais et charges exceptionnellement élevés ainsi qu'un trop grand nombre de documents différents à fournir. Pour les autres mesures financières, les mêmes obstacles procéduraux semblent également peser sur les entreprises importatrices.

La domiciliation obligatoire pour le règlement bancaire nous coûte des intérêts élevés lors de nos opérations de financement de nos importations.

Un importateur de café de Colombie.

Encadré 3. Les mesures de change applicables au sein de l'UEMOA

D'après la réglementation financière en vigueur et applicable à tous les pays membres de l'UEMOA, les opérations de change, les mouvements de capitaux et les règlements de toute nature entre un État membre de l'UEMOA et l'étranger, ou dans l'UEMOA, entre un résident et un non résident, ne peuvent être accomplis que par l'entremise de la BCEAO, de l'Administration des Postes ou d'une banque intermédiaire agréée ou un agréé de change manuel, dans le cadre de leurs compétences. [...]

Source: Règlement R09/98/CM/UEMOA du 20 décembre 1998 relatif aux relations financières extérieures des États membres de l'UEMOA.

3.5. Analyse des principaux produits manufacturés

Produits chimiques

Les produits chimiques sont composés d'éléments chimiques inorganiques, oxydes et sels halogènes ainsi que de produits chimiques. Les exportations de ces produits sont largement affectées par des MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires et par le Sénégal. Ces mesures concernent principalement, chez les partenaires comme au Sénégal, l'inspection et la vérification des produits. Ces exigences visent généralement à contrôler des produits potentiellement dangereux pour la santé ou l'environnement. Bien que légitimes, ces exigences sont trop rigoureuses et créent de nombreux obstacles notamment des retards et des lourdeurs administratives. Les préparations tensio-actives et les préparations pour lessive ainsi que certains médicaments constitués par des produits mélangés ou non, à destination respective des pays de la CEDEAO et de la France, sont les plus touchés par ces mesures rigoureuses. Les herbicides et différéents acides ainsi que d'autres éléments chimiques sont, quant à eux, touchés par des mesures contraignantes en raison des OP. Il s'agit des exigences en matière d'origine et de certificats d'origine, de marquage de produits et de redevances et taxes, qui sont tributaires à des paiements informels ou de charges élevées, et à des contraintes liées au temps.

Les exportations de produits chimiques représentent une importante source de devises pour le Sénégal, qui devrait également veiller au respect des normes par les entreprises en encourageant celles-ci à relever la qualité de leurs produits. Les efforts allant dans le sens d'une réduction des redevances et taxes de la part des autorités sénégalaises sont également recommandés afin de renforcer davantage le secteur. En outre, face aux problèmes que pose l'évaluation de la conformité, les entreprises doivent avoir accès à des informations à jour notamment sur les exigences techniques en vigueur, tant volontaires qu'involontaires, sur les marchés cibles. Une fois ces informations obtenues, les entreprises doivent adapter ensuite leurs produits aux prescriptions en vigueur sur ces marchés. Par ailleurs, la question du traitement des règles d'origine et certificat d'origine n'est pas moins urgente. Les autorités sénégalaises doivent, aussi bien au sein de l'UEMOA que de la CEDEAO, chercher à mieux préciser ces règles avec des pays voisins comme la Gambie, la Mauritanie mais aussi le Mali et la Côte d'Ivoire. Le Sénégal applique enfin des MNT contraignantes aux entreprises, surtout lorsque celles-ci réexportent leurs produits.

Métaux et autres produits manufacturés de base

Ce sous-secteur occupe la deuxième place dans les exportations sénégalaises de produits manufacturés. La ferraille collectée au Sénégal est notamment exportée vers les pays d'Asie et destinée aux industries sidérurgiques. De nombreux produits de construction transitent également par le Sénégal pour être réexportés dans la sous-région. L'enquête a montré que les exportations de ces produits étaient faiblement impactées par les mesures non tarifaires. Seules les marchandises à destination de la sous-région font face à des mesures contraignantes en matière de certification nationale. En revanche, les importations sont fortement affectées par les mesures nationales d'inspection et de contrôle au même titre que les autres produits manufacturés. Les exigences nationales alourdissent et retardent fortement l'entrée des marchandises et pénalisent les entreprises, notamment celles qui les utilisent comme matière première.

Ces produits présentent un potentiel non négligeable pour le pays dont les exportations représentent des milliers de conteneurs franchissant la frontière sénégalaise chaque jour. Aujourd'hui, la ferraille au Sénégal se raréfie, au moment où les cours mondiaux de l'acier ont très fortement augmenté. En conséquence, les industries locales, les aciéries, les menuiseries métalliques et les fonderies artisanales achètent le fer à des coûts exorbitants, plombant leurs perspectives de production. Face à cette situation, au titre des textes législatifs et réglementaires sénégalais, le conseil des ministres du 2 mai 2013 a examiné et adopté un projet de décret portant sur la suspension de l'exportation des ferrailles et sous-produits ferreux.

Les autres sous-secteurs manufacturiers sont peu affectés à l'exportation. A l'importation, ils font face aux mêmes types de contraintes que les produits chimiques et les métaux, à savoir des retards et des lourdeurs administratifs liés à la mise en œuvre des inspections et contrôles nationaux. De plus, l'importation des autres produits manufacturés souffrent des exigences financières imposées par les autorités sénégalaises, notamment les réglementations concernant les conditions de paiement pour les importations. A l'importation comme à l'exportation, les produits manufacturés doivent se soumettre à de

nombreux règlements nationaux, et les contraintes qui y sont liées se déroulent bien souvent dans les institutions sénégalaises responsables.

3.6. Résumé et recommandations préliminaires pour les produits manufacturés

Bien que le secteur manufacturier soit encore relativement modeste au Sénégal, il occupe une place importante dans l'économie du pays et représentait, en 2012, 58% des exportations (hors minerais, armes et munitions). Il comprend principalement des petites et moyennes industries/entreprises. Les activités sont concentrées dans la région de Dakar²³ et consistent en la fabrication de produits chimiques, de barres, tiges et profils, de produits de parfumerie ou de toilette, de savons préparés, des préparations de nettoyage, cirage. Les exportations sénégalaises de produits manufacturés sont d'abord destinées aux pays de la CEDEAO pour plus de la moitié, aux pays d'Asie, aux pays d'Afrique (autres que CEDEAO) et enfin aux pays de l'UE. Pour leur part, les importations sénégalaises de produits manufacturés sont dominées par trois types de produits, à savoir les produits chimiques, les machines non-électriques et les métaux et autres produits manufacturés de base. Ces importations proviennent pour moitié de l'UE et pour un tiers d'Asie.

L'enquête de l'ITC confirme que le commerce sénégalais de produits manufacturés fait face à des MNT contraignantes et des obstacles procéduraux. Ces obstacles, issus des règlements étrangers et nationaux, freinent le développement du secteur et son accès sur les marchés internationaux. Il convient donc de mieux cerner les obstacles transversaux et les options politiques idoines, sans oublier le diagnostic des principaux problèmes rencontrés au niveau sectoriel.

Les résultats de l'enquête révèlent la nécessité de résoudre les problèmes transversaux qui pèsent sur les produits manufacturés exportés par le Sénégal. En effet, les exportations comme les importations sont entravées par les procédures d'inspection et de contrôle des marchandises ainsi que les taxes à l'importation. Bien que ces mesures soient imposées aussi bien par les pays partenaires que par le Sénégal, les procédures qui y sont liées sont généralement rencontrées dans les agences nationales responsables de leur mise en œuvre. Ces obstacles concernent principalement les retards et les lourdeurs administratives (p.ex. un grand nombre de documents à fournir). La facilitation et la modernisation des procédures nationales de dédouanement doivent ainsi figurer parmi les priorités des autorités sénégalaises afin d'accroître la compétitivité des entreprises commerciales et de faciliter l'approvisionnement en matières premières.

Une attention particulière doit également être portée sur la simplification des exigences nationales et régionales de contrôle des marchandises. Il est nécessaire de rationaliser les procédures afin d'éviter les doubles contrôles aux frontières qui retardent les échanges. La reconnaissance mutuelle ou l'harmonisation des normes et des procédures d'inspection dans la région seraient bénéfiques aux activités commerciales de chaque pays. La résolution de ces difficultés nécessite évidemment que le Sénégal puisse arriver à conclure des accords avec ses partenaires allant dans le sens de la simplification et l'assouplissement des procédures de contrôle, l'exécution des directives concernant la libre circulation des personnes et des biens dans les pays de l'UEMOA, sans toutefois négliger le relèvement de la qualité des produits exportés.

Au-delà des difficultés réglementaires, de nombreux obstacles sont inhérents à un environnement des affaires inopérant. A l'exportation, les produits manufacturés sont particulièrement affectés par des problèmes relatifs à l'environnement des affaires comme le transport aérien coûteux, l'alimentation en électricité, les retards dans les diverses opérations et le manque d'installations de stockage, notamment la chaîne de refroidissement, le manque ou les limites d'accès aux services financiers pour le commerce, le comportement arbitraire de certains fonctionnaires, la non disponibilité d'éléments productifs (intrants). Les infrastructures relèvent très souvent du domaine des biens publics vérifiant les conditions de non rivalité et de non exclusion. Ce qui caractérise de tels biens, c'est le potentiel d'externalités qu'ils peuvent générer sur le reste de l'économie. Ce qui fait que l'État doit en être l'offreur principal ou en superviser l'offre. Au Sénégal, le manque d'infrastructures adéquates est perçu par nombreux dirigeants de firmes comme une contrainte de taille à la production et à l'exportation. Pour réduire ces difficultés, les autorités sénégalaises et de la sous-région ont lancé plusieurs projets d'amélioration des infrastructures de transport, conscientes

²³ Sénégal, Examen de politiques commerciales (EPC), 2009.

que les contraintes du côté de l'offre font partie des principaux facteurs limitant l'expansion du commerce des marchandises dans leurs pays. Les autorités accordent ainsi une grande attention au développement des infrastructures de transports multimodaux, en réhabilitant les ports, routes et voies ferrées, et aux réseaux de connexion avec les principaux partenaires commerciaux (Mali, Burkina Faso) pour lesquels les ports sénégalais constituent des portes d'entrée vitales. Une assistance technique aiderait à poursuivre ces efforts.

Les entreprises sénégalaises sont aussi confrontées à des problèmes relatifs à l'environnement interne et externe des affaires. C'est le cas des problèmes avec l'alimentation en électricité aussi bien en termes de disponibilité qu'en termes de coût. Les autorités sénégalaises, conscientes de cette situation, ont mis l'accent ces dernières années sur la résolution de ce problème qui génère des coûts importants affectant directement la compétitivité des entreprises. Une stratégie répertoriée dans la Lettre de politique de développement du secteur de l'énergie²⁴, dans ce sens, été formulée. Celle-ci met l'accent sur trois objectifs majeurs dont celui d'assurer l'approvisionnement en énergie du pays en quantité suffisante, dans les meilleures conditions de qualité, de durabilité et au moindre coût.

Les problèmes de financement des opérateurs économiques et des entreprises sont également cruciaux pour l'économie sénégalaise. En effet, les PME/PMI représentent approximativement 90% des entreprises au Sénégal. Si elles sont essentielles pour l'activité économique, la question de la mobilisation de ressources financières (crédits bancaires, crédits interentreprises, marchés financiers) constitue sans nul doute l'une des contraintes majeures auxquelles elles sont confrontées²⁵. De même, les opérateurs économiques rencontrent beaucoup de difficultés dans la mobilisation des crédits au niveau des banques commerciales.

La question du transport, notamment aérien, couteux ou extrêmement limité, mais aussi les barrages routiers et les points de contrôle au Sénégal comme aux frontières des pays limitrophes (UEMOA, Gambie, Mauritanie), pose également beaucoup de difficultés aux entreprises. Cette question du transport aérien pourrait trouver une réponse par la mutualisation des efforts des pays de la sous-région grâce à la mise en place d'une compagnie régionale dotée d'une flotte suffisante en lieu et place des compagnies nationales insuffisamment équipées et menant une rude concurrence au sein d'un espace limité. Aussi, une politique volontariste de construction et de modernisation des infrastructures devrait-elle être entreprise pour faire face à ce problème. Les pays de la région doivent mettre en œuvre des politiques de facilitation des échanges à même de lever ces obstacles au commerce. Les projets de mise en place de corridors allant de l'ouest à l'est mais aussi du nord vers le sud du continent africain pourraient aider à désenclaver l'hinterland et de favoriser le développement du commerce intra régional encore très faible à l'échelle du continent africain.

Comme pour les exportations, les importations de produits manufacturés connaissent des problèmes relatifs à l'environnement des affaires, en l'occurrence les retards, la question de l'alimentation en électricité, le transport aérien couteux, les mécanismes de vérification complexes, les limites ou le manque d'accès aux services financiers pour le commerce, la corruption, entre autres. C'est pourquoi, une fois encore, le climat des affaires doit être profondément réformé pour vaincre tous ces maux qui freinent les performances des entreprises sénégalaises.

L'industrie agro-alimentaire sénégalaise doit participer activement à l'accélération de la croissance, du fait des grandes potentialités agricoles du pays et des capacités réelles et prouvées en matière de diversification des produits transformés. Le problème central de ce sous-secteur demeure le faible niveau de promotion et de valorisation de ces produits. La Politique de redéploiement industriel (PRI) s'inscrit dans les sillages des orientations du DSRP II et de la Stratégie de croissance accélérée (SCA). La PRI s'articule autour de deux axes: la mise à niveau et le développement industriel endogène²⁶. Les efforts de mise à niveau à réaliser par l'industrie sénégalaise concernent entre autres l'outil de production et l'outil de management. Et bien que toutes les entreprises soient concernées par le Programme de mise à niveau (PMN), et non pas uniquement les industries, les sous-secteurs qui ont le plus tiré profit du programme

²⁴ Gouvernement du Sénégal, 2011.

²⁵ Cf. LPS-PME et Étude sur l'offre et la demande de financement de PME.

²⁶ Ministère de l'industrie et de l'artisanat (2004).

sont l'industrie agro-alimentaire, les BTP et l'industrie chimique avec un poids respectif de 24%, 13% et 9% de l'ensemble des entreprises éligibles au PMN²⁷.

Le Sénégal doit améliorer sa compétitivité en levant les contraintes perçues comme étant les plus nocives à l'environnement du secteur privé. On peut citer d'abord l'indisponibilité et la mauvaise qualité des infrastructures qui expliquent une part non négligeable de la relative importance des coûts de certains facteurs, notamment l'électricité et le transport. Le déficit de formation représente un goulet d'étranglement sérieux pour les secteurs. La vétusté des équipements et la faiblesse des investissements expliquent sans doute une bonne part de la baisse de productivité du travail au Sénégal. Par ailleurs, la contrainte de financement à laquelle les entreprises, surtout les PME, sont soumises pour avoir des crédits appropriés, en est pour beaucoup dans les difficultés du secteur manufacturier sénégalais. Il faut aussi rappeler que beaucoup d'entreprises exportatrices sont dans une totale ignorance des exigences en matière de norme et de qualité dans les pays d'exportation, ce qui leur pose un problème certain au niveau de leur accès aux marchés.

²⁷ Programme de mise à niveau (PMN), EPC, 2009.

Conclusion et recommandations préliminaires

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

Identification des obstacles non tarifaires

Au Sénégal, l'enquête a porté sur près de 260 entreprises de différentes régions, de différentes tailles et de différents secteurs d'activité afin de représenter aussi fidèlement que possible la structure du secteur privé sénégalais. Une attention particulière a été portée aux produits clés de l'agro-alimentaire.

L'enquête révèle que les exportateurs comme les importateurs font face à des mesures non tarifaires contraignantes et d'autres obstacles au commerce. La perception des obstacles non tarifaires diffère toutefois selon les caractéristiques des entreprises. Les exportateurs sont notamment légèrement moins affectés que les importateurs. D'autre part, les exportations de produits agricoles sont davantage entravées que celles de produits manufacturés alors que l'inverse est observé à l'importation. Si à l'exportation les obstacles rencontrés proviennent à la fois des mesures étrangères et des mesures nationales, à l'importation seules les mesures appliquées par le Sénégal constituent une entrave à l'activité des entreprises. Les MNT appliquées par les pays partenaires sont généralement jugées complexes et difficile à satisfaire tandis que les MNT nationales engendrent bien souvent des obstacles procéduraux.

Les principales MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires ont trait à l'évaluation de la conformité, notamment l'analyse et la traçabilité, et les exigences techniques qui concernent les caractéristiques et la qualité des produits. Les autres obstacles sont issus des exigences étrangères en matière d'inspection et de contrôle des marchandises ainsi que les redevances et taxes à l'importation. Ces MNT contraignantes sont essentiellement appliquées par les pays de l'UE et, dans une moindre mesure, par les pays africains dont les pays membres de la CEDEAO. Les MNT contraignantes imposées par le Sénégal portent également sur l'évaluation des produits notamment leur certification et leur inspection. Plus que les règlements, ce sont les procédures nationales qui y sont associées qui créent des obstacles pour les entreprises. Ces dernières se plaignent notamment de la lourdeur administrative, des retards et des frais élevés voire informels lors de la mise en œuvre des règlements.

L'enquête a, par ailleurs, permis de mieux comprendre les problèmes relatifs à l'environnement des affaires sénégalais. Les principaux obstacles qui se posent aux entreprises interrogées sont ceux de l'alimentation en électricité, des retards dans l'exécution des procédures administratives et enfin du transport aérien limité ou extrêmement coûteux. Il apparaît également que les entreprises importatrices sont d'avantage affectées par un environnement des affaires inopérant que les entreprises exportatrices.

Recommandations préliminaires

Le Sénégal doit poursuivre ses efforts en vue d'améliorer les performances de son économie. La politique commerciale du Sénégal doit faciliter la mise en œuvre et l'application des règlements étrangers et nationaux afin de lever certaines contraintes qui plombent les performances du pays. Elle doit également s'attaquer à l'insuffisance de la qualité de conditionnement et d'emballage des produits et résoudre les problèmes de conformité aux normes en vigueur. Par ailleurs, la faible standardisation des produits locaux qui pose un réel problème d'accès aux marchés dans certains pays partenaires du Sénégal, doit bénéficier d'une meilleure prise en charge par les autorités sénégalaises. La politique économique, coordonnée à la politique commerciale, doit régler l'insuffisance des infrastructures de mise en marché (infrastructures de

stockage, de conditionnement, de conservation, d'exposition, de métrologie) mais aussi de transport (infrastructures routières, corridors, transport aérien) pour une meilleure pénétration du marché régional. Une politique volontariste de mise en place d'unités de transformation modernes et de qualité doit être entreprise en vue de créer davantage de valeur ajoutée. Il ne faut pas non plus sous-estimer l'importance d'un bon environnement des affaires notamment en matière de réduction des procédures, de fourniture d'énergie électrique en quantité suffisante et à un coût maîtrisé, de bonne gouvernance, d'un mode de financement approprié des opérations du commerce international. Il est aussi important de doter notre pays de laboratoires nationaux et régionaux d'analyse et de métrologie en vue de renforcer les capacités des entreprises. Enfin, il est recommandé de développer une bonne stratégie de communication et de promotion de la production locale par la création de marques, de labels ou de produits certifiés en vue d'améliorer la connaissance des produits locaux «made in Sénégal». Il y a également lieu de développer un mécanisme d'alerte sur les obstacles au commerce afin d'assurer la continuité du dialogue public-privé et la mise en œuvre des activités de suivi.

Au-delà de l'identification des obstacles au commerce sénégalais, le projet d'enquête de l'ITC souhaite initier un dialogue national sur les MNT afin de développer des options politiques pour les éliminer. Dans ce but, un atelier sur les MNT a été organisé par le Ministère du commerce, de l'industrie et du secteur informel, et l'ITC à Dakar. Cet atelier a réuni les principales agences nationales impliquées dans la mise en œuvre des politiques commerciales ainsi que les responsables du secteur privé, afin de débattre des résultats de l'enquête et des principaux obstacles et défis pour le commerce sénégalais. Ce dialogue national a permis d'identifier une série de recommandations à mettre en œuvre pour éliminer les principaux obstacles identifiés. La bonne exécution de ces recommandations suppose que la politique commerciale soit suffisamment intégrée aux différentes stratégies économiques nationales. Ces recommandations figurent de manière détaillée dans les conclusions sectorielles qui ont précédées et sont synthétisées dans la matrice suivante.

Tableau 3. Matrice de recommandations préliminaires

Principaux obstacles non tarifaires	Produits / secteurs concernés	Recommandations / options politiques	Acteurs potentiels
Obstacles aux exportations			
1. Exigences étrangères en matière de qualité, d'analyse, de traçabilité et de certification des produits			
<p>Niveau d'exigence difficile à satisfaire pour les entreprises sénégalaises.</p> <p>Manque de reconnaissance de la qualité et des certificats sénégalais sur les marchés étrangers.</p> <p>Manque d'information sur les exigences techniques à satisfaire et les procédures d'évaluation de la conformité dans les différents marchés de destination.</p> <p>Lourdeur et retard des procédures administratives nationales et étrangères.</p> <p>Paiements informels lors de la mise en conformité au Sénégal.</p>	<p>Produits agricoles et alimentaires dont les produits de la mer, les fruits et les légumes</p>	<p>Améliorer la qualité des produits d'exportation conformément aux exigences techniques des marchés de destination notamment l'UE.</p> <p>Initier les producteurs à la prise en compte de la qualité dans le processus de production et de stockage des produits.</p> <p>Doter les laboratoires et organismes d'inspection de moyens modernes d'analyse.</p> <p>Favoriser la mise en place et le développement d'unités de production d'emballages adaptés (tableaux nutritionnels, codes-barres, etc.).</p> <p>Rationaliser le système de suivi et de contrôle de la qualité sanitaire et phytosanitaire pour les produits agricoles et halieutiques.</p> <p>Améliorer la qualité des services administratifs et simplifier les procédures.</p> <p>Encadrer et renforcer l'information des exportateurs sur les normes requises.</p>	<p>Institut de technologie alimentaire (ITA)</p> <p>Ministère de la pêche et des affaires maritimes</p> <p>Direction de la surveillance des pêches</p> <p>La Rochette Dakar S.A.</p>

2. Taxes et contrôles douaniers dans la région CEDEAO			
<p>Multiplication et rigueur des contrôles et inspections physiques des marchandises aux frontières. Frais excessifs liés aux contrôles nationaux.</p>	<p>Produits manufacturés</p>	<p>Accélérer l'intégration régionale et veiller à l'application des directives émanant de l'union douanière. Instaurer des corridors dans l'ensemble de la région. Simplifier les contrôles dans la région, notamment sur les règles d'origine. Harmoniser les procédures de contrôle et procéder à la traduction des textes dans la région. Réduire les frais et taxes prélevés sur les exportations.</p>	<p>Direction générale des douanes (DGD)</p>
Obstacles transversaux aux exportations et aux importations			
1. Inspection, contrôle et certification nationale			
<p>Multiplication et rigueur des contrôles et inspections nationales. Lourdeur et retard des procédures administratives nationales. Paiements informels issus des différents contrôles imposés.</p>	<p>Produits agricoles et alimentaires (produits de la mer; fruits et légumes) Produits chimiques.</p>	<p>Poursuivre et accélérer la modernisation et rationalisation des systèmes de contrôle. Augmenter le nombre d'infrastructures de stockage et de conservation des productions agricoles ainsi que des produits chimiques. Procéder à une progressivité des exigences en tenant compte de l'élévation de la qualité des produits d'exportation. Créer des guichets uniques et/ou améliorer leur fonctionnement. Décourager le paiement informel par la sensibilisation et la sanction du personnel concerné.</p>	<p>DGD Direction de l'océanographie et des pêches maritimes Cotecna SA</p>

Obstacles aux importations			
1. Frais nationaux d'entreposage des marchandises et de maintenance			
<p>Retard des procédures d'inspection et coût excessif de stockage des marchandises liés aux retards créés. Manque d'espace de stockage. Paiements informels.</p>	<p>Produits manufacturés</p>	<p>Augmenter le nombre d'infrastructures de stockage et de conservation des produits. Créer des guichets uniques et/ou améliorer leur fonctionnement. Décourager le paiement informel par la sensibilisation et la sanction du personnel concerné.</p>	<p>DGD Dubai Ports World</p>
Problèmes relatifs à l'environnement des affaires au Sénégal			
<p>Retard et inefficacité des procédures administratives. Manque d'information et de communication sur les procédures et règlements commerciaux nationaux et étrangers en vigueur. Systèmes de transport et énergétique inadaptés au développement du commerce extérieur.</p>	<p>Développer une stratégie de communication et d'information sur les procédures commerciales. Mettre en œuvre les directives issues des Conseils présidentiels à l'investissement. Régler la question de la fourniture en électricité par sa disponibilité et la réduction de son coût. Lutter contre la corruption sous toutes ses formes dans les différents services de l'administration. Améliorer et diversifier le système de transport pour une plus grande fluidité et une baisse des coûts.</p>	<p>Toutes agences publiques</p>	

Appendice I Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT

Enquêtes MNT

Entre 2008 et 2011²⁸, 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 15 pays en développement et pays les moins avancés sur tous les continents²⁹. En 2012 des enquêtes MNT seront lancées dans une dizaine de nouveau pays. 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 propre 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 à Madagascar 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% 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

²⁸ 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 collectent et répertorient conjointement les règlements officiels sur les MNT appliquées 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.

²⁹ 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 (Chine), au Pérou et au Sri Lanka.

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

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

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

Approche en deux étapes

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

Étape 1: Entretiens téléphoniques de filtrage

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

Étape 2: Entretiens face-à-face

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

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

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

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

Chaque règlement (mesure) contraignant est classé selon la classification MNT. Il s'agit d'une classification internationale commune sur les MNT qui comptent plus de 200 mesures spécifiques regroupées en 16 catégories (voir Appendice II). La classification MNT est un élément central de l'enquête car elle permet d'appliquer de manière systématique et uniforme l'enregistrement et l'analyse des MNT contraignantes dont font l'expérience les entreprises interviewées. Cette classification est utilisée dans tous les pays participants aux enquêtes quelles que 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 le cas échéant. Par exemple un pays importateur peut exiger que les conteneurs 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 affecter leurs exportations/importations. Il s'agit par exemple de problème de corruption et de manque d'infrastructure. Ces obstacles sont considérés comme des problèmes liés à l'environnement des affaires (voir Appendice III).

Partenariat avec des institutions locales

Les entretiens téléphoniques de filtrage et face-à-face sont conduits par un partenaire local sélectionné à travers une procédure compétitive d'appel d'offre. Le partenaire est le plus souvent une entreprise spécialisée dans la conduite d'enquête. Généralement, les enquêtes MNT sont réalisées dans la ou les langue(s) locale(s) du pays participants. Les entretiens téléphoniques sont enregistrés grâce à un système CATI (pour Computer Assisted Telephone Interview), un fichier électronique ou sur papier. Les entretiens face-à-face sont initialement saisis sur papier puis sont 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 un 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 soit estimée de manière correcte et puisse 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 indépendamment³⁰.

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 faits 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 réalisés avec succès peut varier entre 150 et 1000, et le nombre d'entretiens face-à-face en conséquent est compris entre 150 à 300 entreprises exportatrices et/ou importatrices. Le nombre d'entretiens téléphoniques dépend largement de la taille et de la structure de l'économie du pays, de la disponibilité et

³⁰ 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 BNT, 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.

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

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

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

Tableau 4. Dimensions d'un cas MNT

Pays appliquant la mesure Dimensions	Pays enquêté (où les entreprises sont interviewées)	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 causé par des exigences en matière d'inspection avant expédition). Dans la mesure où de nombreux OP et problèmes relatifs à l'environnement commercial ne sont pas spécifiques aux produits, les statistiques sont construites autour de deux dimensions: type d'obstacles et pays où ils se déroulent, ainsi que les agences impliquées.

Renforcement des capacités locales

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

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

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

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

Avertissements – Limites de l'enquête

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

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

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

Enfin, certains problèmes relatifs aux MNT ne sont simplement pas connus par les entreprises exportatrices et/ou importatrices. En outre, les exportateurs n'ont pas toujours conscience des contraintes relatives à la demande qui ont lieu au-delà des frontières, par exemple les campagnes «achetez 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.

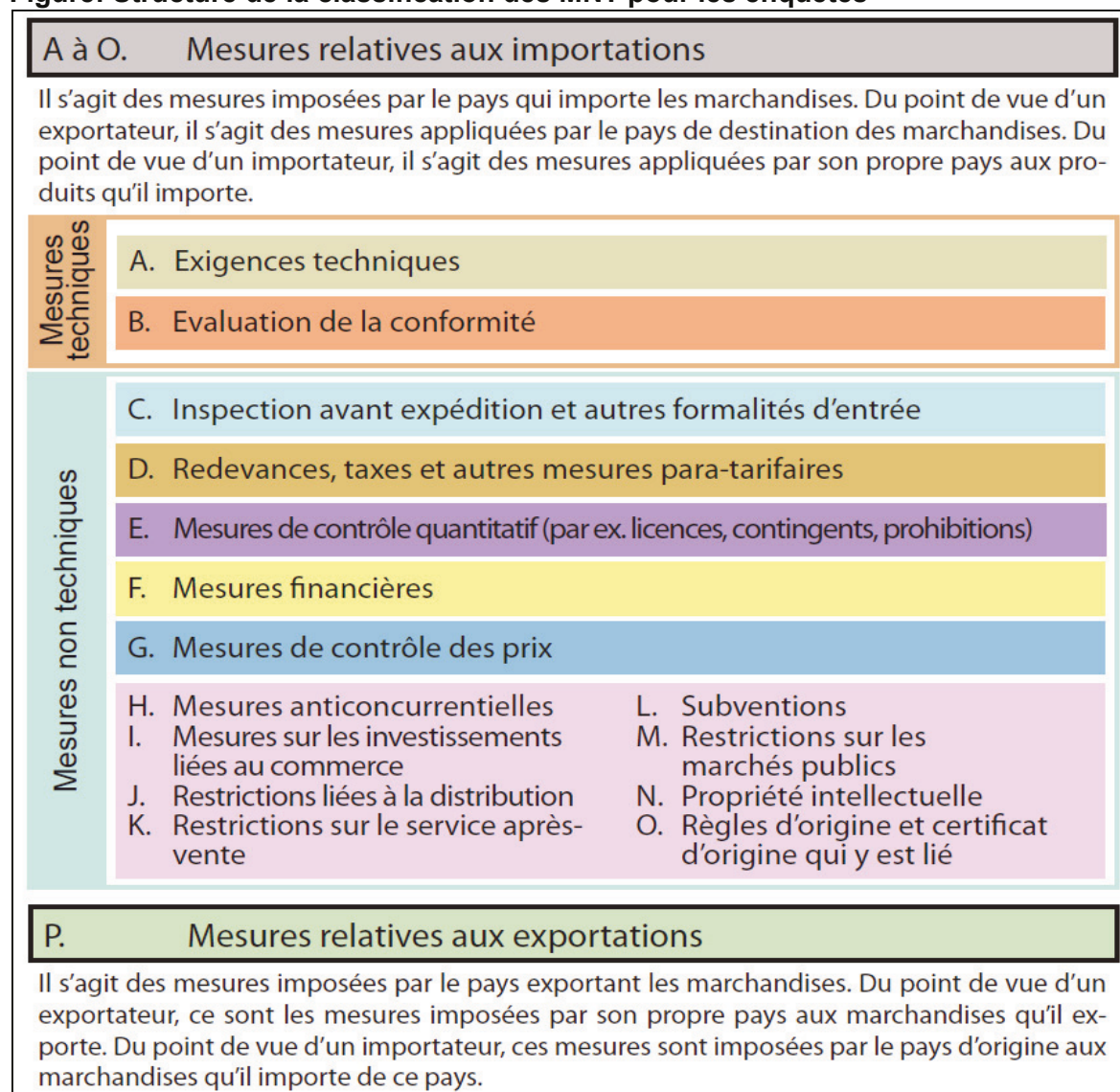
Les résultats de l'enquête MNT constituent un outil de diagnostic permettant d'identifier et de résoudre les principaux problèmes. Les conclusions de l'enquête peuvent également servir de base pour le développement de projets visant à résoudre ces problèmes et soutenir la demande de fonds pour des activités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

Appendice II Classification des mesures non tarifaires

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 Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), l'Organisation des Nations unies pour le développement industriel, la Banque mondiale et l'Organisation mondiale du commerce. Cette classification internationale a été mise à jour en février 2012 et sert de base pour la collecte, la classification, l'analyse et la dissémination d'information sur les mesures non tarifaires provenant de sources officielles, c'est-à-dire les règlements gouvernementaux. Pour les besoins des enquêtes sur les MNT auprès des entreprises, l'ITC a utilisé une version simplifiée de cette classification internationale.

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

Figure: Structure de la classification des MNT pour les enquêtes



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Appendice III Liste des obstacles procéduraux

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

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

Appendice IV Principaux résultats

Tableau 5. Exportations de produits agricoles et alimentaires: MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Sous-secteur (SITC3)	Exportation vers le monde		Exigences techniques				Evaluation de la conformité				Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée	Redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires (fruits d'entreposage)	Règles d'origine et certificat d'origine	Total	
	Produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit dans la valeur totale du secteur*	Exigences techniques relatives au processus de production	Exigences en matière d'emballage	Conditions d'entreposage et de transport [...]	Autres exigences techniques	Exigences en matière d'essai	Certification du produit	Autres procédures d'évaluation de la conformité	Information en matière de traçabilité					
Matières animales brutes, b.d.	298	0%													3
Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés	189 747	23%	8		4	1	15	18	16	29	4			6	101
Poissons salés ou en saumure; poissons fumés (même cuits avant)	2 169	0%						3							3
Crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques (même dans Poissons, crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques,	108 421	13%			4		10			3					29
Légumes et plantes potagères frais, réfrigérés ou congelés	3 280	0%								3					3
Fruits, même à coque (à l'exclusion des fruits à coque oléagineux),	29 624	4%		2										2	4
Jus de fruits (y compris moût de raisin) et jus de légumes non fermentés	16 666	2%		9	4	7	3	1						6	29
Produits et préparations comestibles, n.d.a.	649	0%		3		2									5
	92 408	11%		6		5	3							1	15
Total	443 262	54%	8	20	12	15	31	25	22	41	5	8	6	193	
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)			France(1), Grèce(1), Italie(2), Portugal(1), Espagne(2), Turquie(1)	France(6), Allemagne(2), Italie(4), Pays-Bas(4), Espagne(4)	France(5), Grèce(1), Italie(5), Espagne(1)	France(5), Italie(5), Espagne(3), Grèce(2)	Belgique(5), Canada(5), France(7), Grèce(5), Italie(2), Espagne(7)	Chine(1), Chypre(2), France(4), Allemagne(1), Grèce(4), Israël(2), Italie(5), Côte d'Ivoire(1), République populaire démocratique de Corée(1), Portugal(1), Espagne(2)	Grèce(5), Côte d'Ivoire(5), Maurice(5), Espagne(6), États-Unis d'Amérique(1)	Belgique(5), France(8), Grèce(12), Espagne(12), Israël(2), Italie(2)	Algérie(2), France(1), Côte d'Ivoire(1), Espagne(1)	France(2), Allemagne(2), Pays-Bas(4)	Cameroun(2), Congo(2), Côte d'Ivoire(2)		

* La valeur totale des exportations de produits agricoles et alimentaires était de 816 millions de \$E.-U. en 2011.

Tableau 6. Exportations de produits agricoles et alimentaires: MNT appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'obstacles procéduraux	Type d'obstacles procéduraux en relation avec la MNT	Nombre de cas de OP au Sénégal	Nombre de cas de OP dans le pays partenaire
Exigences techniques relatives au processus de production		8	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	8	0
	Exigences en matière d'emballage	6	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	8	0
	Conditions d'entreposage et de transport pour les plantes, animaux, et aliments	4	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	6	0
	Autres exigences techniques	10	A1. Grand nombre de documents différents à fournir A3. Difficultés avec la traduction de documents	4	0
Exigences en matière d'essai		31	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement E1. Frais et charges exceptionnellement élevés E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	25	6
	Certification du produit	24	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	0	4
	Autres procédures d'évaluation de la conformité	20	G2. Autres problèmes relatifs au manque de reconnaissance	0	2
	Information en matière de traçabilité	2	A1. Grand nombre de documents différents à fournir A2. La documentation est difficile à remplir E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	31	0
Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée		4	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	0	3
	Redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires (frais d'entreposage)	8	E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	0	2
Règles d'origine et certificat d'origine		6	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	6	0
Total	67	126		145	26

Tableau 7. Exportations de produits agricoles et alimentaires: MNT contraignantes appliquées par le Sénégal

	Part des exportations du produit* dans la valeur totale du secteur*	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Certification requise par le pays exportateur	Autres mesures techniques relatives à l'exportation	Interdiction à l'exportation	Contingents d'exportation	Licence ou permis obligatoire pour les exportations	Exigences d'enregistrement à l'exportation	Taxes et redevances à l'exportation	Autres mesures l'exportation	Total
Sous-secteur (SITC3)											
Animaux vivants autres qu'animaux de la section 03	157	0,02%		1			1				2
Matières animales brutes, n.d.a.	298	0,04%	1								1
Aliments pour animaux (à l'exclusion des céréales non moulues)	13 907	1,71%	1								1
Cuir et peaux (à l'exclusion des pelleteries)	4 366	0,54%	1								1
Poissons frais (vivants ou morts), réfrigérés ou congelés	189 747	23,27%	7	8	1	2	1		3	6	28
Poissons salés ou en saumure; poissons fumés (même cuits avant)	2 169	0,27%	1	1							2
Crustacés, mollusques et invertébrés aquatiques (même dans)	108 421	13,29%	2	2					1		5
Poissons, crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques,	3 280	0,40%	1								1
Légumes et plantes potagères frais, réfrigérés ou congelés	29 624	3,63%		2				2		2	6
Fruits, même à coque (à l'exclusion des fruits à coque oléagineux),	16 666	2,04%		2				1		3	6
Jus de fruits (y compris moût de raisin) et jus de légumes non fermentés	649	0%							1		1
Graines et fruits oléagineux des types utilisés pour l'extraction	14 216	2%		2							2
Produits et préparations comestibles, n.d.a.	92 408	11%		2					1		3
Total	475 908	58%	13	20	1	2	2	3	6	11	59

* La valeur totale des exportations de produits agricoles et alimentaires était de 816 millions de \$E.-U. en 2011.

Tableau 8. Exportations de produits agricoles et alimentaires: MNT appliquées par le Sénégal et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'obstacles procéduraux	Type d'obstacles procéduraux en relation avec la MNT	Nombre de cas de OP au Sénégal	Nombre de cas de OP dans le pays partenaire
Exigences en matière d'inspection à l'exportation	3	10	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	10	
			E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	5	
Certification requise par le pays exportateur	10	10	A1. Grand nombre de documents différents à fournir	6	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	3	
			E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	2	
			E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	3	
Autres mesures techniques relatives à l'exportation	1				
Interdiction à l'exportation	1				
Contingents d'exportation	2				
Licence ou permis obligatoire pour les exportations	1	1	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	1	
Exigences d'enregistrement à l'exportation	3				
Taxes et redevances à l'exportation	3	3	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	3	
			F2. Installations limitées / inopportunes pour le transport et le stockage	2	
Autres mesures à l'exportation	6	5	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	5	
			F2. Installations limitées / inopportunes pour le transport et le stockage	5	
Total	30	29		45	0

Tableau 9. Exportations de produits agricoles et alimentaires: obstacles procéduraux dans les institutions nationales et dans les pays partenaires

Obstacle procédural (OP)	Nombre de OP qui se déroulent:		dans les pays partenaires
	au Sénégal		
A1. Grand nombre de documents différents à fournir	41	Direction de l'Océanographie et des Pêches Maritimes (3), La Direction de la surveillance des pêches (20), Ministère de l'agriculture et de l'équipement rural (6), Ministère de la pêche et des affaires maritimes (10), SGS Sénégal S.A (2)	
A2. La documentation est difficile à remplir			8 Espagne (4), Grèce (4)
A3. Difficultés avec la traduction de documents			1 Grèce (1)
D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	61	Banque (5), Cotecna SA (2), DGD (10), Direction de l'océanographie et des pêches maritimes (2), Dubaï Ports World (1), Institut de technologie alimentaire (25), La Rochette Dakar S.A. (8), Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (6), Présidence de la République du Sénégal (2)	9 Algérie (2), France (2), Italie (2), Côte d'Ivoire (1), Espagne (2)
E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	30	Aéroport International Léopold Sédar Senghor (8), La Rochette Dakar S.A. (6), Ministère de la pêche et des affaires maritimes (8), PAD (6), Service national de l'hygiène (2)	6 France (2), Grèce (1), Italie (1), Côte d'Ivoire (1), Espagne (1)
E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	51	Aéroport International Léopold Sédar Senghor (8), DGD (5), Direction de l'océanographie et des pêches maritimes (1), Institut de technologie alimentaire (25), Ministère de la pêche et des affaires maritimes (10), Service national de l'hygiène (2)	
F2. Installations limitées / inopportunes pour le transport et le stockage	7	Dubaï Ports World (2), PAD (5)	
G2. Autres problèmes relatifs au manque de reconnaissance			2 Grèce (1), Espagne (1)
Total	190		26

Tableau 10. Importations de produits agricoles et alimentaires: MNT contraignantes appliquées par le Sénégal

	Importation en provenance du monde		Exigences techniques	Evaluation de la conformité	Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée		Redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires		Mesures de contrôle quantitatif	Mesures financières	Mesures anti-concurrentielles	Règles d'origine et certificat d'origine	Total
	Part des importations du produit en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des importations du produit* dans la valeur totale du secteur*			Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance, et autres mesures de licence automatique	Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	Autres redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires					
Sous-secteur (SITC3)													
Lait et crème de lait et produits laitiers	98 235	7,1%	1	2	2	1	1	1		2	1	1	12
Fromages et caillebotte	11 464	0,8%	1	1									2
Légumes et plantes potagères frais, réfrigérés ou congelés	46 074	3,3%			2	2	3	2					9
Légumes, racines et tubercules, préparés ou conservés, n.d.a.	14 015	1,0%	1	1			1	1					4
Fruits, même à coque (à l'exclusion des fruits à coque oléagineux),	22 903	1,7%					1	1					2
Fruits conservés et préparations à base de fruits	2 044	0,1%	1	1									2
Jus de fruits (y compris moût de raisin) et jus de légumes non fermentés	10 814	0,8%			1	1					1	1	4
Café et succédanés du café	11 543	0,8%									1		1
Thé et maté	7 657	0,6%		1	2				1			1	5
Épices	3 195	0,2%							1				1
Mais (à l'exclusion du maïs doux) non moulu	34 430	2,5%					1						1
Riz	376 439	27,3%		1									1
Préparations à base de céréales et préparations à base de farine	14 401	1,0%		1	4	1					2	1	9
Matières végétales brutes, n.d.a.	8 841	0,6%			1		3						4

* La valeur totale des importations de produits agricoles et alimentaires était de 1 381 millions de \$E.-U. en 2011.

SENEGAL: PERSPECTIVES DES ENTREPRISES – SERIE DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Sous-secteur (SITC3)	Importation en provenance du monde		Exigences techniques	Evaluation de la conformité	Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée		Redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires		Mesures de contrôle quantitatif	Mesures financières	Mesures anticoncurrentielles	Règles d'origine et certificat d'origine	Total
	Valeur des importations du produit en 2011 (en milliers de \$F.-U.)	Part des importations du produit dans la valeur totale du secteur*			Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance, et autres mesures de licence automatique	Frais de maintenance ou d'entreposage des marchandises	Autres redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires					
Graisses et huiles végétales fixes, brutes, raffinées ou fractionnées,	82 900	6,0%	1	1			1						3
Graisses et huiles animales ou végétales, transformées; cires; mélanges	13 341	1,0%						1					1
Viandes et abats comestibles, préparés ou conservés, n.d.a.	2 508	0,2%			1								1
Poissons, crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques,	330	0,0%			1								1
Sucres, mélasses et miel	117 943	8,5%			2		3	4	1				10
Sucreries	6 350	0,5%	1							1			2
Cacao	1 292	0,1%			1								1
Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao,	5 016	0,4%		1									2
Produits et préparations comestibles, n.d.a.	112 025	8,1%			1		1	1		1			4
Boissons alcooliques	15 850	1,1%			3								3
Tabacs manufacturés (même contenant des succédanés du tabac)	4 011	0,3%			1								1
Huiles essentielles, parfums et aromatisants	13 906	1,0%			2		3	2					7
Total	1 037 527	75,1%	7	10	24	5	18	13	3	8	3	2	93

* La valeur totale des importations de produits agricoles et alimentaires était de 1 381 millions de \$E.-U. en 2011.

Tableau 11. Importations de produits agricoles et alimentaires: MNT appliquées par le Sénégal et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT stricts en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'obstacles procéduraux	Type d'obstacles procéduraux en relation avec la MNT	Nombre de cas de OP au Sénégal	Nombre de cas de OP dans le pays partenaire
Exigences techniques	5	1	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
		1	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	1	
Evaluation de la conformité	4	6	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	6	
			E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	5	
			F2. Installations limitées / inopportunes pour le transport et le stockage	1	
Inspection avant expédition	11	13	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	10	
			E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
			F3. Autres installations limitées / inopportunes pour la mise en œuvre du règlement	1	
Contrôle des importations et exigences de surveillance, et autres mesures de licence automatique			H1. Autres obstacles procéduraux	3	
	3	2	A1. Grand nombre de documents différents à fournir	2	
Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	2	16	A4. Nombreux guichets/organisations administratives impliquées, documents redondants	1	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	5	
			D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	5	
			E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	12	
Autres redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires	10	3	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
			C1. Comportement arbitraire des agents lors de la classification et l'évaluation des produits	2	
Mesures de contrôle quantitatif		3	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	2	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	1	
Mesures financières	6	2	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	2	
Mesures anticoncurrentielles	3				
Règles d'origine et certificat d'origine	2				
Total	46	47		62	0

Tableau 12. Importations de produits agricoles et alimentaires: obstacles procéduraux dans les institutions nationales et dans les pays partenaires

Obstacle procédural (OP)	Nombre de OP qui se déroulent:		dans les pays partenaires
	Au Sénégal		
A1. Grand nombre de documents différents à fournir	2	Dubai Ports World (2)	
A4. Nombreux guichets/organisations administratives impliquées, documents redondants	1	Dubai Ports World (1)	
C1. Comportement arbitraire des agents lors de la classification et l'évaluation des produits	2	DGD (2)	
D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	25	Banque (2), Cotecna SA (1), DGD (14), Direction de l'industrie, des mines et de l'énergie (1), Dubai Ports World (1), Ministère de la santé et de l'action sociale (1), Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (5)	
D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	5	DGD (1), Dubai Ports World (4)	
E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	17	Cotecna SA (2), DGD (6), Dubai Ports World (9)	
E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	5	Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (5)	
F2. Installations limitées / inopportunes pour le transport et le stockage	1	PAD (1)	
F3. Autres installations limitées / inopportunes pour la mise en œuvre du règlement	1	PAD (1)	
H1. Autres obstacles procéduraux	3	DGD (1), agence non spécifiée (1)	
Total	62		0

Tableau 13. Exportations de produits manufacturés: MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Produits affectés	Exportation vers le monde		Exigences techniques			Evaluation de la conformité		Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée		Redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires (surtaxes douanières)	Mesures anti-concurrentielles	Règles d'origine et certificat d'origine	Total
	Valeur des exportations 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit* dans la valeur totale du secteur*	Caractéristiques du produit, dont les exigences relatives à la qualité ou aux propriétés des produits	Limites de tolérance de résidus ou de contamination par certaines substances	Marquage (par ex. l'information pour le transport et la distribution)	Certification du produit	Exigences en matière d'inspection	Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance, et autres mesures de licence automatique				
Éléments chimiques inorganiques, oxydes et sels halogènes	341 465	33,5%								2		2	4
Médicaments (même vétérinaires)	11 164	1,1%					1						1
Produits de parfumerie ou de toilette préparés	40 671	4%			1								1
Savons préparés, préparations de nettoyage, cirages	15 987	1,5%							5				5
Insecticides, rodenticides, fongicides, herbicides, inhibiteurs	2 468	0,2%								3			3
Articles, n.d.a., en matière plastique	14 6q87	1,4%							2				2
Cuir	2 247	0,2%		2									2
Fils textiles	726	0,07%										1	1
Barres, tiges et profils (y compris palplanches)	93 470	9,1%									1		1
Fils en fer ou en acier	1 789	0,1%									1		1
Machines et appareils ménagers, même électriques, n.d.a.	2 357	0,2%	1										1
Appareils électriques pour la coupure, la protection, le branchement	652	0,06%	2										2
Œuvres d'art, pièces de collection et pièces d'antiquité	2 211	0,2%											4
Articles manufacturés divers, n.d.a.	5351	0,5%				2							12
Total	535 245	52,5%	3	2	1	4	1	4	7	8	2	8	40
Pays partenaire appliquant les MNT contraignantes (Nb de cas)			Gambie(1), Mali(2)	Italie(1), Espagne(1)	Mali(1)	Gambie(2), Mali(2)	France(1)	Gambie(2), Mali(2)	Gambie(2), Mali(2)	Mauritanie(2)	Mauritanie(2)	Cameroun(1), Bénin(1), Mali(1), Inde(2), États-Unis d'Amérique(1)	

Tableau 14. Exportations de produits manufacturés: MNT appliquées par les pays partenaires et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'obstacles procéduraires	Type d'obstacles procéduraires en relation avec la MNT	Nombre de cas de OP au Sénégal	Nombre de cas de OP dans le pays partenaire
Exigences techniques	2	3	A1. Grand nombre de documents différents à fournir		3
			E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)		3
Exigences de la conformité	4	1	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
			Certification du produit		
Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée	4		Exigences en matière d'inspection		
			Inspection avant expédition		
Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée	5	2	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement		2
			Contrôle des importations et exigences de surveillance, et autres mesures de licence automatique		
Redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires (surtaxes douanières)	2	8	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	8	
			Mesures anticoncurrentielles		
Règles d'origine et certificat d'origine		8	B1. Manque d'information et de communication sur le règlement	1	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	7	
			E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	5	
Total	18	22		22	8

Tableau 15. Exportations de produits manufacturés: MNT contraignantes appliquées par le Sénégal

Produits affectés	Valeur des exportations en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part des exportations du produit dans la valeur totale*	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Certification requise par le pays exportateur	Licence ou permis obligatoire pour les exportations	Taxes et redevances à l'exportation	Mesures en cas de réexportation	Autres mesures l'exportation	Total
Éléments chimiques inorganiques, oxydes et sels halogènes	341 465	33,5%		2			4		6
Composés à fonction azote	1187	0,12%				1			1
Pigments, peintures, vernis et matières apparentées	1175	0,12%	2					2	4
Produits de parfumerie ou de toilette préparés	4 0671	3,9%	2						2
Savons préparés, préparations de nettoyage, cirages	15 987	1,5%	1		1		1		3
Amidons et féculés, inuline et gluten de froment,	947	0,09%					1		1
Insecticides, rodenticides, fongicides, herbicides, inhibiteurs	2 468	0,2%					1		1
Produits chimiques divers, n.d.a.	272	0,03%		5					5
Cuirs	2 247	0,2%	1						1
Fils et tissus spéciaux et produits apparentés	152	0,01%						1	1
Tulles, dentelles, broderies, rubans, articles de passementerie	2	0,00%						1	1
Tissus de coton (à l'exclusion des tissus en petite largeur	184	0,02%						1	1
Tissus en matières synthétiques ou artificielles	211	0,02%						1	1
Autres tissus	2	0,00%						1	1
Papier et carton	2 393	0,2%					1		1
Papiers et cartons découpés à format en forme,	11 744	1,15%			1				1
Produits laminés plats en fer ou en acier non alliés,	13 280	1,3%		2					2
Barres, tiges et profils (y compris palplanches)	93 470	9,2%		2					2
Voitures automobiles et autres véhicules à moteur conçus	11 890	1,2%						1	1
Parties, pièces détachées et accessoires des véhicules automobiles	592	0,06%			1				2
Motocycles (y compris les cyclomoteurs) et cycles, motorisés	999	0,1%						1	1
Navires, bateaux et embarcations (y compris aéroglosses)	1 204	0,1%						1	1
Total	542 542	53,2%	6	11	3	1	8	11	40

* La valeur totale des exportations de produits manufacturés était de 1 019 millions de \$E.-U. en 2011.

Tableau 16. Exportations de produits manufacturés: MNT appliquées par le Sénégal et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'obstacles procéduraux	Type d'obstacles procéduraux en relation avec la MNT	Nombre de cas de OP au Sénégal	Nombre de cas de OP dans le pays partenaire
Exigences en matière d'inspection à l'exportation	2	4	A1. Grand nombre de documents différents à fournir D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	2	
Certification requise par le pays exportateur	4	7	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
Licence ou permis obligatoire pour les exportations	1	2	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	7	
Taxes et redevances à l'exportation	1		A1. Grand nombre de documents différents à fournir D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	1	
Mesures en cas de réexportation	8				
Autres mesures l'exportation	6	5		1	
Total	22	18		19	0

Tableau 17. Exportations de produits manufacturés: obstacles procéduraux dans les institutions nationales et dans les pays partenaires

Obstacle procédural (OP)	Nombre de OP qui se déroulent:	
	Au Sénégal	dans les pays partenaires
A1. Grand nombre de documents différents à fournir	3	Gambie (1), Mali (2)
B1. Manque d'information et de communication sur le règlement	1	
D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	22	Gambie (1), Mauritanie (1)
E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	15	
E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)		Gambie (1), Mali (2)
Total	41	8

Tableau 18. Importations de produits manufacturés: MNT contraignantes appliquées par le Sénégal

Produits affectés	Importation en provenance du monde		Exigences techniques	Evaluation de la conformité	Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée		Redevances, taxes et autres mesures paratariétaires			Mesures de contrôle quantitatif	Mesures financières		Autres mesures à l'importation	Total
	Valeur des importations en 2011	Part dans la valeur total du secteur*			Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance [...]	Surtaxes douanières	Frais de manutention ou d'entreposage	Autres		Réglementations sur les conditions de paiement	Autres mesures financières		
Liege et bois	14 981	0,4%	1			2			2					7
Ouvrages en liege et en bois (a l'exclusion des meubles)	4 214	0,1%			3									3
Papiers, cartons et ouvrages en pate de cellulose [...]	97 191	2,7%			3	2	1	1	4	2	1			14
Produits chimiques organiques	45 817	1,3%	2		3	1	1	1	1					8
Produits chimiques inorganiques	26 315	0,7%	2	1	2	1	1	2	2	5	3	3		29
Produits pour teinture et tannage et colorants	33 343	0,9%	1	1	7	2	2	2	2			1		14
Produits medicaux et pharmaceutiques	69 878	1,9%	1		7	6	3	3			5			22
Huiles essentielles, resinoides et produits de parfumerie [...]	83	0,0%			11	1	7	7	9	1	1	1	1	32
Engrais (autres que ceux du groupe 272)	15 223	0,4%			1	1	1	1	2		2	1		8
Engrais bruts, [...] Jet mineraux bruts (hors charbon, pétrole et pierres precieuses)	17 884	0,5%			1	2			2					5
Matieres plastiques sous formes primaires	32 400	0,9%		5	2	8			7				5	28
Matieres et produits chimiques, n.d.a.	14 487	0,4%	2	4	9	1	6	6	2	3	5			32
Caoutchouc manufacture, n.d.a.	72 597	2,0%			20	1	15	15	13	14	18	4	4	89
Fils, tissus, articles textiles [...]	11 002	0,3%			1				1					2
Articles mineraux non metalliques manufactures, n.d.a.	20 651	0,6%			6	4	2	2	3	3	1	1	2	22
Fer et acier	2 131	0,1%			10	5						4		19
Metaux non ferreux	82	0,0%				2			1					3
Articles manufactures en metal, n.d.a.	19 316	0,5%			8	3			1	3		2	2	21
Machines génératrices, moteurs et leur équipement	57 149	1,6%		1	2	1	1	1	3			2	2	12
Machines et appareils specialises pour industries [...]	52 959	1,5%		2		1			4	2	1	3	2	15

SENEGAL: PERSPECTIVES DES ENTREPRISES – SERIE DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Produits affectés	Importation en provenance du monde		Exigences techniques	Evaluation de la conformité	Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée		Redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires			Mesures de contrôle quantitatif	Mesures financières			Autres mesures à l'importation	Total
	Valeur des importations en 2011	Part dans la valeur* totale du secteur*			Inspection avant expédition	Contrôle des importations et exigences de surveillance [..]	Surtaux douaniers	Frais de manutention ou d'entreposage	Autres		Règlements sur les conditions de paiement	Autres mesures financières			
Machines et appareils pour le travail des métaux	91 372	2,5%			1										1
Machines et appareils industriels d'application générale [...]	69 688	1,9%		2	17	5	6	4	2	2	2	2	2		40
Machines et appareils de bureau ou pour le traitement automatique de l'information	37 316	1,0%	1		9	12	1	13			5	4	1		46
Appareils et équipement de télécommunication et pour l'enregistrement et la reproduction du son	184 531	5,1%	1		1	4		8			1	4	1		20
Machines et appareils électriques, n.d.a., et leurs parties et pièces détachées électriques [...]	959	0,0%			5	2		6			5	3			21
Véhicules routiers (y compris les véhicules à coussin d'air)	31 568	0,9%		2	9	9		6		4	7	4	5	6	54
Autre matériel de transport	13 976	0,4%												1	1
Constructions préfabriquées; appareils sanitaires et appareillage de plomberie [...]	178 194	4,9%			1	1		1							3
Meubles et leurs parties [...]	142 290	3,9%				5		4			1	2	2		14
Articles de voyage, sacs à main et contenants similaires	32 119	0,9%								1			1		2
Vêtements et accessoires du vêtement	37 913	1,0%			5			3		1	2				11
Chaussures	11 613	0,3%			1	1		1					2		5
Instruments et appareils professionnels, scientifiques et de voeux, n.d.a.	84	0,0%			7	2		6			2		9	7	33
Appareils et fournitures de photographie et d'optique [...]	0	0,0%						1			1				2
Articles manufactures divers, n.d.a.	2	0,0%			8	4	6	9			1	1	1	1	31
Total	1 439 328	39,8%	10	18	160	89	50	121	41	41	65	41	49	25	669

* La valeur totale des importations de produits manufacturés était de 3 616 millions de \$E.-U. en 2011.

Tableau 19. Importations de produits manufacturés: MNT appliquées par le Sénégal et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'obstacles procéduraux	Type d'obstacles procéduraux en relation avec la MNT	Nombre de cas de OP au Sénégal	Nombre de cas de OP dans le pays partenaire
Exigences techniques	7	3	A1. Grand nombre de documents différents à fournir	1	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	1	
Evaluation de la conformité	2	16	E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	1	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	15	
Inspection avant expédition	22	138	F1. Installations limitées / inopportunes pour les essais (test)	1	
			A1. Grand nombre de documents différents à fournir	3	
			A4. Nombreux guichets, organismes impliqués et documents	3	
			B1. Manque d'information et de communication sur le règlement	1	
			C1. Comportement arbitraire des agents (évaluation des produits)	4	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	112	
			E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	43	
			E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	13	
			F2. Installations limitées / inopportunes pour le transport et le stockage	4	
			F3. Autres installations limitées / inopportunes	11	
			H1. Autres obstacles procéduraux	8	
			A1. Grand nombre de documents différents à fournir	5	
			A2. La documentation est difficile à remplir	2	
			A4. Nombreux guichets, organismes impliqués et documents	4	
			Contrôle des importations et exigences de surveillance, et autres mesures de licence automatique	11	78
E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	15				
F3. Autres installations limitées / inopportunes	12				
H1. Autres obstacles procéduraux	6				
B1. Manque d'information et de communication sur le règlement	2				
C1. Comportement arbitraire des agents (évaluation des produits)	1				
Surtaxes douanières	42	8	C2. Comportement arbitraire des fonctionnaires au sujet du règlement	1	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	5	
			E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	3	
Redevances, taxes [...]			F3. Autres installations limitées / inopportunes	3	

SENEGAL: PERSPECTIVES DES ENTREPRISES – SERIE DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Type de MNT	Nombre de cas de MNT strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'obstacles procéduraux	Type d'obstacles procéduraux en relation avec la MNT	Nombre de cas de OP au Sénégal	Nombre de cas de OP dans le pays partenaire
Redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires	19	102	A4. Nombreux guichets, organismes impliqués et documents	5	
			B1. Manque d'information et de communication sur le règlement	4	
Frais de manutention ou d'entreposage des marchandises	23	42	C1. Comportement arbitraire des agents (évaluation des produits)	2	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	15	
			D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	33	
			E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	57	
			A1. Grand nombre de documents différents à fournir	2	
			C1. Comportement arbitraire des agents (évaluation des produits)	9	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	12	
			D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	2	
			E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	29	
			E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	2	
Mesures de contrôle quantitatif	4	37	A1. Grand nombre de documents différents à fournir	8	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	26	
			E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	19	
			E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	6	
			A1. Grand nombre de documents différents à fournir	4	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	9	
Réglementations concernant les conditions de paiement pour les importations	23	18	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	8	
			G2. Autres problèmes relatifs au manque de reconnaissance	3	
			D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	8	
			E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	11	
Autres mesures financières	30	19	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	8	
			E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	9	
Autres mesures à l'importation	14	11	D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	9	
			D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	2	
			E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	1	
			E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	2	
Total	197	472		629	0

Tableau 20. Importations de produits manufacturés: MNT contraignantes appliquées par les partenaires et les pays de transit (*)

Produits affectés	Valeur des importations en 2011 (en milliers de \$E.-U.)	Part dans la valeur totale du secteur*	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Licence ou permis obligatoire pour les exportations	Exigences d'enregistrement à l'exportation	Total
Éléments chimiques inorganiques, oxydes et sels halogénés	12 910	0,36%			1	1
Sels et peroxosels métalliques et des acides inorganiques	17 972	0,50%		1	5	6
Autres matières minérales brutes	5 782	0,16%	1			1
Produits chimiques divers, n.d.a.	18 865	0,52%	1			1
Polymères du chlorure de vinyle ou d'autres oléfines halogénées,	12 949	0,36%	1			1
Total	68 478	1,89%	3	1	6	10
			Emirats arabes unis(3)	Espagne(1)	Belgique(1), France(1), Allemagne(1), Côte d'Ivoire(1), Inde(1), Espagne(1)	

* La valeur totale des importations de produits manufacturés était de 3 616 millions de \$E.-U. en 2011.

Tableau 21. Importations de produits manufacturés: MNT appliquées par les pays partenaires et de transit (*), et obstacles y étant relatifs

Type de MNT	Nombre de cas de MNT trop strictes en soi	Nombre de cas de MNT contraignante en raison d'obstacles procéduraux	Type d'obstacles procéduraux en relation avec la MNT	Nombre de cas d'OP au Sénégal	Nombre de cas d'OP dans le pays partenaire
Exigences en matière d'inspection à l'exportation	3				
Licence ou permis obligatoire pour les exportations	1				
Exigences d'enregistrement à l'exportation	6				
Total	10	0		0	0

Tableau 22. Importations de produits manufacturés: obstacles procéduraux dans les institutions nationales et dans les pays partenaires

Obstacle procédural (OP)	Nombre de OP qui se déroulent:		dans les pays partenaires
	au Sénégal		
A1. Grand nombre de documents différents à fournir	23	Au niveau du ministère (8), Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (1), Conseil sénégalais des chargeurs (2), DGD (8), Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (4)	
A2. La documentation est difficile à remplir	2	GIE Gaindé 2000 (2)	
A4. Nombreux guichets, organismes impliqués et documents	12	DGD (9), Dubaï Ports World (2), SDV, MSC Sénégal S.A (1)	
B1. Manque d'information et de communication sur le règlement	7	DGD (3), MAERSK Sénégal S.A (4)	
C1. Comportement arbitraire des agents (évaluation des produits)	16	Cotecna SA (2) DGD (14)	
C2. Comportement arbitraire des fonctionnaires au sujet du règlement	1	DGD (1)	
D1. Retard relatif à la mise en œuvre du règlement	273	Banque (4), Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Sénégal (5), Bureau Veritas Sénégal (4), Cotecna SA (74), DGD (143), Direction de la protection des végétaux (1), Dubaï Ports World (1), Fournisseur (1), GIE Gaindé 2000 (24), Ministère du commerce, de l'industrie et de l'artisanat (3), Ministère de la santé et de la prévention (6), PAD (7)	
D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts	37	DGD (26), Dubaï Ports World (9), PAD (2)	
E1. Frais et charges exceptionnellement élevés	183	Banque (2), Banque internationale pour le commerce et l'industrie du Sénégal(13), Conseil Sénégalais des chargeurs (3), Cotecna SA (6), DGD (100), Dubaï Ports World (20), GIE Gaindé 2000 (28), PAD (11)	
E2. Paiement informel (p.ex. pot-de-vin)	27	DGD (24), Direction des Eaux, Forêts et Chasse (1), Dubaï Ports World (2)	
F1. Installations limitées / inopportunes pour les essais (test)	1	DGD (1)	
F2. Installations limitées / inopportunes pour le transport et le stockage	4	DGD (4)	
F3. Autres installations limitées / inopportunes	26	Cotecna SA (9), DGD (7), PAD (3), SGS Sénégal S.A (7)	
G2. Autres problèmes relatifs au manque de reconnaissance	3	Banque (3)	
H1. Autres obstacles procéduraux	14	Cotecna SA (4), DGD (8), agence non spécifiée (2)	
Total	629		0

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

Bibliographie

- Agence de Presse Sénégalaise (APS) (2012), 24 août.
- Agence Nationale de la Démographie et de la Statistique (ANDS).
- Banque Mondiale (2012), Doing Business.
- Banque Mondiale (2012), World Development indicators.
- Base de données enquête ITC (2012).
- Base de données Trade Map (2012).
- Base des données de la CNUCED.
- Données du FMI et Sources nationales: Calcul pour les estimations et les Prévisions
- Calvin et Krissoff (1998); Yue, Beghin et Jensen (2006).
- Cissé, Alioune – administrateur de l'ARM (2008): La GOANA est plus qu'une rupture. Le Soleil 6 mai.
- Adresse consultée: http://www.lesoleil.sn/article.php3?id_article=36342 [12 avril 2009].)
- CSAO-CILSS (2008).
- Direction de la Prévision et Etudes Economiques (DPEE).
- Disdier, Fontagné et Mimouni (2008), "The Impact of Regulations on Agricultural Trade: Evidence from SPS and TBT Agreements," Working Papers 2007-04, CEPII research center.
- Dean et al. (2009), Are foreign investors attracted to weak environmental regulations? Evaluating the evidence from China, Journal of Development Economics
- Kee, Nicita et Olarreaga (2008), Estimating Trade Restrictiveness Indices, Development Research Group, The World Bank, Washington, DC
- Kee, Nicita et Olarreaga (2009), Estimating Trade Restrictiveness Indices, The Economic Journal
- Enda Graf (2006). Etude filière fruits et légumes, Sénégal.
- Gouvernement du Sénégal (2011).
- Hinkle and Herrou-Aragon (2002), How far Did Africa's First Generation Trade Reforms Go? Vol. I Washington DC, World Bank
- ITC, Classification des MNT pour les enquêtes.
- Loi N° 2004-16 du 4 juin 2004.
- LPS-PME et Etude sur l'Offre et la Demande de Financement de PME.
- Ministère de l'industrie et de l'artisanat (2004).
- Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat, Lettre de Politique Sectorielle (2011).
- Ministère du Commerce, de l'Industrie et de l'Artisanat, Lettre de Politique Sectorielle (2010).
- OCDE (2012), Perspectives économiques en Afrique, juillet 2012.

OMC (2011), Profil tarifaire 2012, profil commercial du Sénégal de 2011.

OCDE (2012), Perspectives économiques en Afrique.

OMC (2012), Rapport sur le commerce mondial

Sénégal (2009), Examen de politiques commerciales (EPC).

Sources des données

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

Fonds monétaire international (FMI). Data Mapper. Disponible à l'adresse suivante:
<http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>

Fonds monétaire international (FMI). World Economic Outlook Database. Disponible à l'adresse suivante:
<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx>

Organisation mondiale du commerce (OMC). Examens des politiques commerciales - Rapport du Niger et du Sénégal, 2009. Disponible à l'adresse suivante:
http://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/tpr_f.htm

Organisation mondiale du commerce (OMC). Profils tarifaires dans le monde, 2011. Disponible à l'adresse suivante:
http://www.wto.org/french/res_f/publications_f/world_tariff_profiles11_f.htm

Perspectives économiques en Afrique. Sénégal, 2011. Disponible à l'adresse suivante:
http://www.africaneconomicoutlook.org/fileadmin/uploads/aeo/Country_Notes/2011/Full/Senegal.pdf

Recueil des textes législatifs sur l'African Growth Opportunity Act (AGOA). Disponible à l'adresse suivante:
<http://agoa.info/>

Recueil des textes législatifs sur le commerce dans l'Union européenne. Disponible à l'adresse suivante:
http://europa.eu/eu-law/index_fr.htm

Réglementations et procédures sur l'exportation de produits ligneux. Bureau Véritas. Disponible à l'adresse suivante:
<http://www.bureauveritas.fr>

Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires

Rapports disponibles:

Burkina Faso: Perspectives des entreprises (Français, 2011)

Jamaïque: Perspectives des entreprises (Anglais, 2013)

Madagascar: Perspectives des entreprises (Français, 2013)

Malawi: Perspectives des entreprises (Anglais, 2013)

Maroc: Perspectives des entreprises (Français, 2012)

Maurice: Perspectives des entreprises (Anglais, 2014)

Paraguay: Perspectives des entreprises (Espagnol, 2013)

Pérou: Perspectives des entreprises (Anglais et Espagnol, 2012)

Rwanda: Perspectives des entreprises (Anglais, 2014)

Sri Lanka: Perspectives des entreprises (Anglais, 2011)

Trinité-et-Tobago: Perspectives des entreprises (Anglais, 2013)

Uruguay: Perspectives des entreprises (Espagnol, 2013)

Rapports à paraître

Côte d'Ivoire: Perspectives des entreprises (Français)

Égypte: Perspectives des entreprises (Anglais)

Guinée: Perspectives des entreprises (Français)

Kenya: Perspectives des entreprises (Anglais)

Tunisie: Perspectives des entreprises (Français)

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



FSC est une organisation non gouvernementale indépendante, à but non lucratif établie pour encourager à la gestion responsable des forêts du monde.

Imprimé par le Service de reprographie de l'ITC sur papier respectueux de l'environnement (sans chlore) avec des encres végétales. L'imprimé est recyclable.

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



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

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

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