

Analyse de la perception des PME sénégalaises sur l'application des Mesures Non Tarifaires dans les exportations de fruits frais et légumes

[Analysis of Senegalese SMEs' perceptions of the application of Non-Tariff Measures to fresh fruit and vegetable exports]

Malick Touré¹, Lesfran Sam Agbahoungba²⁻³, Idrissa Wade⁴, and Ibrahima Thiam⁵

¹Institut supérieur de Formation agricole et rurale (ISFAR), Université Alioune Diop (UAD), Senegal

²Centre de Recherche en Economie et Finance Appliquées de Thiès (CREFAT), Université Iba Der Thiam de Thiès (UIDT), Senegal

³Université Mercure Internationale, Guinea

⁴École nationale supérieure d'Agriculture (ENSA), Senegal

⁵Centre de Recherche en Economie et Finance Appliquées de Thiès (CREFAT), Université Iba Der Thiam de Thiès (UIDT), Senegal

Copyright © 2024 ISSR Journals. This is an open access article distributed under the ***Creative Commons Attribution License***, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original work is properly cited.

ABSTRACT: This article analyzes Senegalese companies' perceptions of non-tariff measures and their application in fresh fruit and vegetable trade. The methodology relies on secondary data to focus on stylized facts, and a survey of SME exporters of fresh fruit and vegetables to analyze their perceptions of the application of non-tariff measures. The survey reveals that the main products exported are mangoes, melons and beans. The main destination countries are France and Spain. The results also show that the measures that significantly affect fresh fruit and vegetable exports are, in order of importance: sanitary and phytosanitary measures, rules of origin, technical barriers to trade, pre-shipment inspection and the regime of non-automatic licensing, quotas, prohibitions, quantitative control measures and other restrictions. The main recommendations put forward for greater efficiency in the export of fresh fruit and vegetables are: improving the diversification of products marketed, improving access to legal and regulatory texts, strengthening the capacity of players in international trade techniques, circuits and mechanisms for applying non-tariff measures, organizing companies into consortia for greater efficiency in implementing measures, and improving foreign trade infrastructure and logistics to reduce trade transaction costs.

KEYWORDS: Foreign trade, non-tariff measures, fresh fruit, vegetable, SME.

RESUME: Cet article analyse la perception des entreprises sénégalaises sur les mesures non tarifaires et leur application dans les échanges commerciaux des fruits frais et légumes. La méthodologie s'appuie sur des données secondaires permettant de mettre l'accent sur les faits stylisés et une enquête auprès des PME exportatrices de fruits frais et légumes pour analyser leurs perceptions sur l'application des mesures non tarifaires. L'enquête révèle que les principaux produits exportés sont les mangues, les melons et les haricots. Les principaux pays destinataires sont la France et l'Espagne. Les résultats montrent également que les mesures qui affectent considérablement les exportations de fruits frais et légumes sont, par ordre d'importance: les mesures sanitaires et phytosanitaires, les règles d'origine, les obstacles techniques au commerce, l'inspection avant expédition et le régime de licences non automatiques, de contingents, prohibitions, mesures de contrôle quantitatif et autres restrictions. Les principales recommandations formulées pour une meilleure efficacité dans l'exportation des fruits frais

et légumes sont: l'amélioration de la diversification des produits commercialisés, l'amélioration de l'accès aux textes juridiques et réglementaires, le renforcement de la capacité des acteurs sur les techniques du commerce international, les circuits et les mécanismes d'application des mesures non tarifaires, l'organisation des entreprises en consortium pour une meilleure efficacité dans la mise en œuvre des mesures et l'amélioration des infrastructures et logistiques liées au commerce extérieur pour réduire les coûts de transactions sur le commerce.

MOTS-CLEFS: Commerce extérieur, mesures non tarifaires, fruits frais, légume, PME.

1 INTRODUCTION

La structure des exportations et des importations du Sénégal a connu ces dernières années des changements tant sur les produits commercialisés que leur destination. La composition des expéditions du Sénégal s'est modifiée en faveur des produits horticoles (fruits frais, légumes et plantes) et de certains biens manufacturés (ANSD, 2020). Les produits agricoles tels que les fruits et légumes ont connu une tendance haussière sur la période 2016-2020. Malgré une baisse de 7,5 % des exportations totales du Sénégal entre 2019 (2446,7 milliards de FCFA) et 2020 (2261,3 milliards), les expéditions en fruits frais et légumes ont connu une amélioration de 7,2 % et représentent 3,9 % des ventes du Sénégal (ANSD, 2020). Avec le démarrage de l'exploitation de nouveaux domaines agricoles communautaires (DAC), le sous-secteur a tiré profit du renforcement de la production horticole. Ainsi, les productions de légumes et fruits, en quantité, ont respectivement augmenté de 4,9 % et 1,2 % en 2021.

C'est un secteur en plein essor que le Sénégal peut exploiter davantage pour renforcer la compétitivité des entreprises exportatrices. En termes d'avantages comparatifs, selon la Banque mondiale (World Bank Group, 2014) ¹, les produits horticoles sont l'avenir de l'agriculture sénégalaise. Au moment où la productivité agricole est en baisse, les produits horticoles représentent le sous-secteur le plus performant, soutenu par une forte augmentation des investissements directs étrangers. La capacité du Sénégal à exporter par voie maritime et routière vers les marchés de l'UE en seulement 5 à 6 jours est aussi un avantage concurrentiel. Les exportations sont principalement orientées vers l'UE avec un pourcentage de 63 % et l'Afrique subsaharienne en deuxième lieu avec 21 %. Cependant, les nouvelles mesures contraignantes issues des tensions géopolitiques notamment entre les pays de l'OCDE et la Russie ainsi que le blocus de certains produits en destination du Mali, peuvent entraîner quelques perturbations sur les expéditions de produits fruits frais et légumes (FFL). Il faut rappeler que le Mali est le principal pays destinataire des exportations du Sénégal dans la zone CEDEAO avec une part évaluée à 21% en 2020 (DPEE, 2022).

L'une des contraintes relevées sur les échanges extérieurs, notamment sur les exportations, demeure les mesures non tarifaires. Le principal problème est l'augmentation des interceptions de lots de certains fruits frais et légumes (FFL) (comme les mangues) pour cause de mouches des fruits. Cela est préoccupant à la lumière du nouveau règlement européen sur la santé des plantes concernant la mouche des fruits non européenne qui est entré en vigueur en décembre 2019. Il met en place des mesures spécifiques relatives aux importations de mangues.

Cette situation s'inscrit dans un contexte où la politique commerciale de l'UEMOA est principalement axée sur l'élimination ou la réduction des mesures tarifaires et non tarifaires (MTN). En effet, la part des échanges intracommunautaires se chiffre à 11,6 % du total des échanges commerciaux très loin de l'objectif de 25 % fixé par le programme régional de développement des échanges commerciaux dans l'espace UEMOA. Une des raisons de la faible part des échanges commerciaux intracommunautaires est la mise en œuvre imparfaite des instruments de la politique commerciale. En effet, les barrières non tarifaires sont persistantes et constituent un frein sur le développement socioéconomique de la zone. Selon Henson et Jaffee (2006) les exigences sanitaires rigoureuses peuvent créer des barrières au commerce, particulièrement pour les pays en développement qui peuvent avoir du mal à satisfaire ces normes.

Selon la classification de la Conférence des Nations-Unies pour le commerce et le développement (CNUCED), les mesures non tarifaires sont diverses et portent principalement sur: i) les mesures sanitaires et phytosanitaires; ii) les obstacles techniques au commerce; iii) les inspections avant expédition et autres formalités; iv) les mesures contingentes de protection du commerce; v) le régime de licences non automatiques, contingents, prohibitions, mesures de contrôle quantitatif et autres

¹ "World Bank Group. 2014. Situation économique du Sénégal : apprendre du passé pour un avenir meilleur. Senegal economic update; no. 1. Washington, DC. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/21504> License: CC BY 3.0 IGO."

restrictions, hors mesures sanitaires et phytosanitaires; vi) les mesures de contrôle des prix, dont taxes et impositions additionnelles; vii) les mesures financières; viii) les mesures affectant la concurrence; ix) les restrictions de distribution; x) les règles d'origine.

C'est pourquoi, la performance du commerce extérieur du Sénégal est tributaire à la capacité des entreprises commerciales à surmonter les barrières non tarifaires dans un environnement juridique et institutionnel adéquat. En outre, la mise en œuvre de la Zone de Libre Echange continental africain (ZLECAf) pourrait constituer un outil de promotion de la croissance et du commerce international des pays, en phase avec les orientations des stratégies nationales de développement économique et social. En effet, la ZLECAf, en réussissant la suppression des barrières commerciales et la libéralisation des échanges à l'échelle continentale, d'une part, et l'instauration d'un cadre harmonisé propice à la concurrence, à l'investissement et à l'innovation, d'autre part, pourrait générer des bénéfices substantiels du point de vue de l'économie et de la société.

Ainsi, cette présente recherche a pour objectif d'analyser la perception des entreprises sénégalaises d'exportation de fruits frais et légumes sur l'application des mesures non tarifaires. De manière spécifiques, il s'agit de: (i) mener un état des lieux des échanges commerciaux en FFL et la mise en œuvre des MNT; et (ii) appréhender la perception des entreprises sur l'application des MNT dans les exportations de FFL. La suite de l'article est structurée de la manière suivante. La première section présente les faits stylisés sur les échanges commerciaux et les mesures non tarifaires. La deuxième section expose la méthodologie de recherche. La troisième et dernière section présente et analyse les principaux résultats et discussions.

2 COMMERCE EXTERIEUR ET MESURES NON TARIFAIRES AU SENEGAL: FAITS STYLISES

2.1 EVOLUTION DES ÉCHANGES COMMERCIAUX ENTRE LE SENEGAL ET SES PARTENAIRES

Le graphique ci-après montre l'évolution mondiale des exportations et importations du Sénégal sur la période 2001 – 2020. L'analyse du graphique fait ressortir que les exportations et les importations sénégalaises présentent la même allure croissante depuis 2001. Sur la période d'observation, les importations dominent largement les exportations. Cela témoigne que, à l'instar de la plupart des pays en développement d'Afrique au sud du Sahara, le Sénégal est encore un pays importateur net.



Fig. 1. Volume des échanges commerciaux du Sénégal sur la période 2001 – 2020

Source: Auteurs à partir des données de Trade Map

2.2 PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX ET ÉVOLUTION DU VOLUME ÉCHANGE

En moyenne sur la période 2001 – 2020, le Mali est le premier pays importateur des produits sénégalais. En moyenne, la valeur des importations du Mali en provenance du Sénégal s'élève à 428 489 (milliers USD). Le Sénégal exporte également vers les pays tels que la Suisse (199 086 milliers USD), l'Inde (197 930 milliers USD), la France (108 983 milliers USD), etc. Les premiers pays de la CEDEAO avec lesquels le Sénégal échange le plus en termes d'exportation sont la Guinée et la Côte d'Ivoire dont les valeurs moyennes exportées sur la période ont atteint 83 181 milliers USD et 81 135 milliers USD. En ce qui concerne les importations, le Sénégal est principalement tourné vers les pays hors UEMOA. En effet, la France est le principal et premier pays d'importation du Sénégal. Sur la période 2001 – 2020, les importations du Sénégal en provenance de ce pays ont atteint en moyenne 923 321 milliers USD. Elle est suivie du Nigéria (451 374 milliers USD) et de la Chine (397 972 milliers USD).

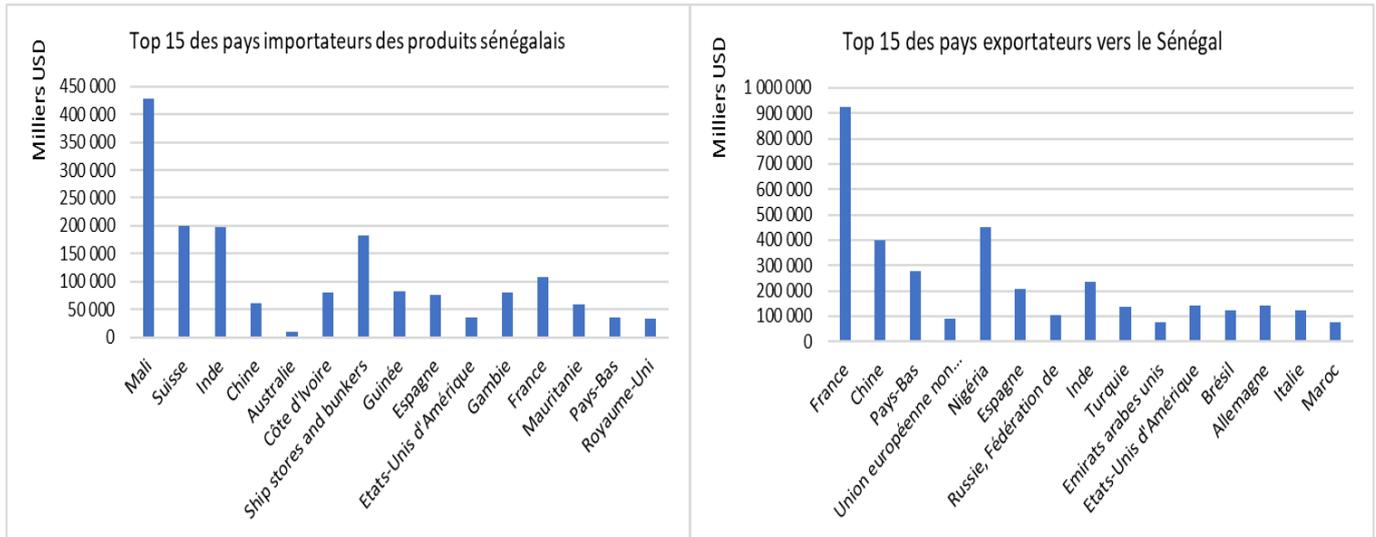


Fig. 2. Principaux partenaires commerciaux du Sénégal (2001 – 2020)

Source: Auteurs à partir des données de Trade map

2.3 CAS DE L'EXPORTATION DES FRUITS FRAIS ET LEGUMES (FFL)

Selon la nomenclature des produits par le centre du commerce international, les fruits appartiennent à la classification des produits N°8: Fruits comestibles, Ecorces d'agrumes et melons tandis que les légumes appartiennent au lot de produits N°7: Légumes, plantes, racines et tubercules alimentaires. Le graphique ci-après montre l'évolution des exportations des fruits et légumes du Sénégal vers ses partenaires sur la période 2001 – 2020.

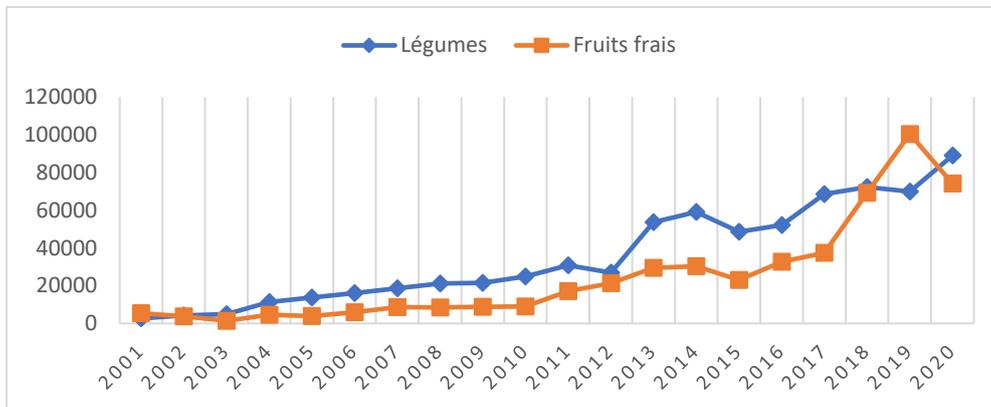


Fig. 3. Evolution du volume exporté des fruits frais et légumes sur la période 2001 2020

Source: Auteurs à partir des données de Trade Map

L'analyse du graphique suivant montre que le Sénégal est dans une phase croissante de ses exportations des fruits et légumes. Sur la période d'étude, il est observé que les exportations des légumes sont sensiblement supérieures à celles des fruits. Toutefois, on note également au début des années 2016, une croissance relativement plus forte des exportations des fruits frais sur celles des légumes atteignant 100 479 milliers USD en 2019. En moyenne sur la période 2001 – 2019, les exportations des légumes et des fruits du Sénégal ont atteint 35 528 milliers USD et 24 763 milliers USD.

Les principaux pays partenaires commerciaux des exportations de légumes du Sénégal sont le Royaume-Uni, les Pays-Bas et la France. En moyenne, sur la période 2001 – 2020, ces pays ont importé les légumes sénégalais à hauteur de 13 766 milliers USD, 9 099 milliers USD et 6 523 milliers USD respectivement pour le Royaume-Uni, les Pays-Bas et la France. Cela montre le caractère essentiellement tourné vers l'extérieur de la zone CEDEAO et du continent Africain des exportations de légumes

sénégalais. Dans ce contexte, les entreprises sénégalaises dans la production et l'exportation des légumes, outre les obstacles non tarifaires rencontrés au Sénégal, seront très sensibles aux mesures non tarifaires mises en place par ces pays. De façon similaire, les principaux pays d'exportation de fruits du Sénégal sur la période d'étude sont principalement l'Inde (3 970 milliers USD), la France (4 059 milliers USD), l'Espagne (6 721 milliers USD), le Vietnam (2 550 milliers USD) et les Emirats arabes Unis (2 064 milliers USD). Ces pays à eux-seuls ont importé environ 90 % des fruits frais exportés par le Sénégal sur cette période. Ainsi, les mesures non tarifaires (MNT) mises en œuvre dans ces pays sont susceptibles d'affecter les entreprises du secteur d'exportation des fruits au Sénégal.

2.4 LES MESURES NON TARIFAIRES (MNT)

Les mesures non tarifaires (MNT) sont définies par la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) comme étant des mesures de politique générale autres que les droits de douane ordinaires, qui peuvent avoir une incidence économique sur le commerce international des marchandises, en modifiant les quantités de marchandises échangées, les prix des biens ou bien les deux. Les différentes MNT appliquées dans le commerce international sont confinés dans le tableau suivant.

Tableau 1. Classification des différentes mesures non tarifaires

Mesures techniques	Mesures sanitaires et phytosanitaires
	Obstacles techniques au commerce
	Inspection avant expédition et autres formalités
Mesures non techniques	Mesures contingentes de protection du commerce
	Régime de licences non automatiques, contingents, prohibitions, mesures de contrôle quantitatif et autres restrictions, hors mesures sanitaires et phytosanitaires ou mesures liées aux obstacles techniques au commerce
	Mesures de contrôle des prix, dont taxes et impositions additionnelles
	Mesures financières
	Mesures affectant la concurrence
	Mesures concernant les investissements et liées au commerce
	Restrictions de distribution
	Restrictions concernant les services après-vente
	Subventions et autres formes de soutien
	Restrictions concernant les marchés publics
	Propriété intellectuelle
	Règles d'origine

Source: Auteurs

Selon une étude du Centre du Commerce internationale sur la perception des entreprises sur les MNT, le secteur privé a identifié cinq (05) principales MNT qui affectent les exportations de produits agricoles, à savoir: (i) les exigences techniques (pour 62% des MNT); (ii) l'évaluation de la conformité (pour 28% des MNT); (iii) les redevances, taxes et autres mesures paratari-faires (pour 4% des MNT); (iv) l'inspection avant expédition (pour 3% des MNT); les règles et certificats d'origine (pour 3% des MNT). Les exigences techniques concernent:

- Les exigences en matière d'emballage qui sont imposées notamment par les pays de l'Union Européenne (France, Italie, Pays Bas et Espagne) et frappent surtout les fruits et légumes et les préparations alimentaires;
- Les conditions d'entreposage et de transport: ces mesures, considérées comme des obstacles procéduraux, frappent davantage les poissons, les crustacés et les fruits à destination de l'Europe (France, Italie, Espagne, Grèce);
- Les exigences relatives au processus de production et les autres exigences techniques: ces mesures frappent les produits de la pêche et sont imposées par les pays de l'Union Européenne et la Turquie.

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.). Ces mesures concernent davantage: les exigences en matière d'essai, les exigences en matière de certification et d'inspection des produits et enfin les informations en matière de traçabilité. Les redevances, taxes et autres

mesures para-tarifaires sont constituées principalement des frais d'entreposage ou de manutention qui sont imposés par les autorités aéroportuaires des Pays-Bas, de l'Allemagne et de la France, sur les fruits exportés. L'inspection avant expédition est une MNT particulièrement contraignante pour les produits de la pêche, en raison des procédures appliquées par les autorités portuaires des pays destinataires, notamment en France, en Algérie, en Allemagne. La contrainte liée à cette MNT est relative aux inspections nombreuses, les conditions et coûts de stockage.

Selon l'étude du Centre du Commerce international sur la perception des entreprises sur les MNT, près d'un quart des MNT contraignantes rencontrées par les exportateurs de produits agricoles et alimentaires sont appliquées par le Sénégal. On distingue quatre principaux types de mesures nationales contraignantes. 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 (20 %) et les taxes de redevances perçues à l'exportation (14 %).

Selon les destinations, les pays de l'UE arrivent en tête des partenaires du Sénégal qui appliquent des MNT les plus stricts. En effet, selon l'étude du CCI, près de 75% des exportations de produits agricoles sont frappées par des MNT strictes appliquées par les pays de l'Union Européenne. En Afrique de l'Ouest, la Côte d'Ivoire est le seul pays qui applique des MNT strictes sur les exportations de produits agricoles originaires du Sénégal.

D'après l'enquête de l'International Trade Centre (ITC) sur les MNT au Sénégal en 2014, 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. 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 confrontées 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 affectées 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.

3 METHODOLOGIE

La démarche méthodologique adoptée se décline en plusieurs étapes essentielles à savoir:

- **La recherche documentaire:** elle a permis d'exploiter les travaux de recherche et/ou rapports d'analyse portant sur les exportations des fruits frais et légumes au Sénégal et dans la sous-région ouest africaine. La collecte de données secondaires a permis ainsi de faire l'état des lieux sur: les échanges commerciaux entre le Sénégal et ses partenaires, l'évolution du volume des exportations en fruits frais et légumes et les mesures non tarifaires applicables aux échanges commerciaux. Cela a conduit à une bonne compréhension des obstacles, soit tarifaires et/ou non tarifaires qui inhibent le développement des activités du secteur agricole (notamment les FFL) vers et en provenance des partenaires commerciaux européens.
- **Elaboration et administration d'un questionnaire et conduite d'une enquête de collecte de données:** Sur la base du recensement des entreprises exportatrices des FFL, un questionnaire d'enquête pour la collecte des données a été élaboré. Le déploiement du questionnaire par les agents enquêteurs ont permis de collecter les données nécessaires auprès des entreprises cibles. L'enquête s'est effectuée principalement dans les régions de Dakar et de Thiès qui concentrent une grande partie de la production des spéculations retenues. Le nombre d'entreprise ciblé est de 25. Cet échantillon est retenu selon les données de base de la situation des imports et exports en fruits frais et légumes contrôlés de la Division de la protection des végétaux (DPV) du Sénégal. En effet, en 2021, la moyenne des nombres d'entreprises enregistrées dans la base de données DPV est de 300 et la moyenne des nombres d'entreprises suivies est de 25.
- **Traitement et analyse des données collectées:** cette dernière étape de la démarche méthodologique consiste au dépouillement et au traitement statistique des données. Les statistiques descriptives et l'analyse des interrelations entre les différentes variables sont utilisées. Un accent est mis sur l'analyse croisée selon le statut juridique des PME est les différentes variables (les différentes mesures non tarifaires appliquées). Ainsi, les principaux résultats issus des traitements de données font objet d'analyse et d'interprétation au regard des objectifs de la recherche.

4 PRINCIPAUX RESULTATS

4.1 LE STATUT JURIDIQUE DES ENTREPRISES ENQUETÉES

Le choix du statut est très important car il a des conséquences juridiques. L'objectif est de voir son influence sur le régime fiscal des entreprises, le régime social applicable, les obligations comptables et les processus de décision au sein de l'entreprise. Ainsi, le graphique ci-dessous présente la répartition des entreprises sénégalaises engagées dans les échanges commerciaux des produits agricoles tels que les fruits frais et légumes. Il ressort de l'analyse qu'en majorité, soit 48 % de ces entreprises, sont des Sociétés à Responsabilité Limitée (SARL). Elles sont suivies par les entreprises individuelles (24 %) et les Groupements d'intérêt Economiques (20 %). Les autres formes juridiques sont faiblement représentées dans le commerce des fruits frais et légumes (Sociétés Anonymes (4 %), sociétés coopératives (4 %)) ou inexistantes (Sociétés en Nom Collectifs et Sociétés en Commandité Simple).

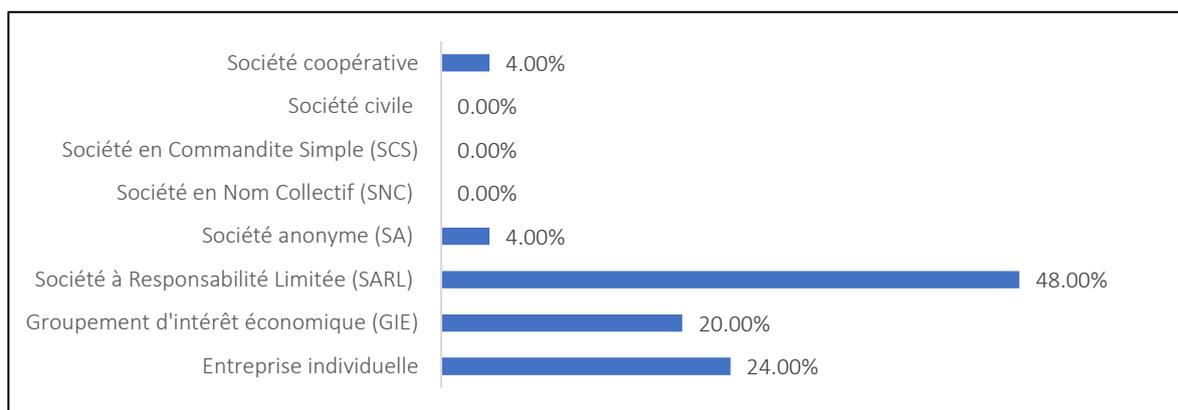


Fig. 4. Répartition des entreprises selon la nature juridique

Source: Auteurs à partir des données de l'enquête

4.2 PRINCIPAUX MARCHES ET POIDS DES EXPORTATIONS DES FFL

Cette section fournit des informations statistiques sur les principaux marchés de destination des exportations des Fruits Frais et Légumes (FFL) et sur le poids de l'exportation des FFL dans les activités des entreprises cibles. Il ressort de l'analyse du tableau 2 que l'essentiel de la production des entreprises enquêtées est orienté vers le marché international. En effet, 22 des 25 entreprises enquêtées évoluant dans le commerce des FFL déclarent produire prioritairement pour le marché externe contre seulement 3 entreprises dont la production et/ou la commercialisation vise le marché intérieur sénégalais. Selon leur statut juridique, les marchés internationaux comme destination des produits FFL sont en priorité visés par les entreprises organisées en sociétés à responsabilité limitée (SARL), les groupements d'intérêt économique (GIE) et les entreprises individuelles.

Tableau 2. Principal marché de la principale ligne de produit

	National	International
Entreprise individuelle	33,30%	22,70%
Groupement d'intérêt économique (GIE)	0,00%	22,70%
Société à Responsabilité Limitée (SARL)	33,30%	50,00%
Société anonyme (SA)	0,00%	4,50%
Société coopérative	33,30%	0,00%

Source: Auteurs, à partir des données d'enquête

Parmi les entreprises enquêtées, l'exportation des FFL occupe un poids non négligeable, représentant plus de 50 %. Ainsi, 19 entreprises sur 25 enquêtées ont un poids des exportations des FFL dans leur activité pour les cinq dernières années qui

dépasse 50 %. En termes de nombre d'entreprises, cette importance des exportations des FFL est plus prépondérante chez les entreprises constituées en SARL. Cependant, les groupements d'intérêt économique (GIE) et les entreprises individuelles sont également spécialisés dans les exportations des FFL dont le poids est de plus en plus non négligeable dans les chiffres d'affaires.

Tableau 3. Poids des exportations des FFL dans l'activité des entreprises enquêtées

Statut juridique	11%-25%	26%-50%	51%-90%	100,0%
Entreprise individuelle	50,0%	25,0%	26,7%	0,0%
Groupement d'intérêt économique (GIE)	0,0%	0,0%	26,7%	25,0%
Société à Responsabilité Limitée (SARL)	0,0%	75,0%	40,0%	75,0%
Société anonyme (SA)	50,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Société coopérative	0,0%	0,0%	6,7%	0,0%

Source: Auteurs, à partir des données d'enquête

4.3 EVOLUTION DU CHIFFRE D'AFFAIRES MOYEN DES TROIS DERNIERES ANNEES DES ENTREPRISES

La performance et l'état de santé des entreprises dépendent fortement de leur chiffre d'affaires. En effet, plus le chiffre d'affaires est élevé, plus l'entreprise est considérée comme économiquement solide. D'où la nécessité d'étudier l'évolution du chiffre d'affaires des entreprises enquêtées dans cette étude. Les entreprises intervenant dans le secteur des produits agricoles identifiées dans le cadre de cette recherche (Fruits frais et légumes) ont connu une amélioration sensible de leur chiffre d'affaires au cours des trois dernières années comme en témoigne le tableau ci-après. En effet, d'un niveau de chiffre d'affaires annuel de 750,5 millions FCFA en 2019, les entreprises ont enregistré un chiffre d'affaires équivalent à 1 000 250 000 FCFA en 2020 et à 1 500 500 000 FCFA en 2021. Il s'agit là d'une performance remarquable avec des taux de croissance du chiffre d'affaires de 33,3% en 2020 et de 50% en 2021, dans un contexte marqué par la survenue de la crise provoquée par la pandémie COVID-19. Il faut noter que les valeurs maximales du chiffre d'affaires atteignent 2 milliards FCFA et 3 milliards FCFA en 2020 et 2021 respectivement. En effet, les chiffres d'affaires des entreprises enquêtées sont très variables d'une entreprise à une autre avec un minimum de 1 million de FCFA et un maximum de 3 milliards de FCFA en 2021.

Tableau 4. Evolution du chiffre d'affaires des entreprises enquêtées

Année	Chiffre d'affaires Max	Chiffre d'affaires Min	Moyenne	Evolution
2019	1 500 000 000	1 000 000	750 500 000	
2020	2 000 000 000	500 000	1 000 250 000	33,3%
2021	3 000 000 000	1 000 000	1 500 500 000	50,0%

Source: Auteurs à partir des données de l'enquête

4.4 PRINCIPAUX PRODUITS COMMERCIALISES PAR LES ENTREPRISES ENQUETEEES

Les produits commercialisés par les entreprises enquêtées sont divers et représentent des parts de marché différentes. Ce qui va déterminer leur avantage comparatif vis-à-vis de leurs concurrents, les opportunités à exploiter et l'évolution de leur chiffre d'affaires. Dans le cadre de cette recherche, plusieurs produits entrent dans les activités et contribuent à cette performance du chiffre d'affaires des entreprises. Le graphique ci-dessous montre que les principaux produits qui contribuent à accroître le chiffre d'affaires de ces entreprises sont essentiellement les mangues (52%), les haricots (32%) et les melons (28%). D'autres produits contribuent dans une moindre mesure à l'accroissement du chiffre d'affaires des entreprises de l'échantillon. Il s'agit, notamment, de l'aubergine amer (16%), du Gombo (12%), des tomates (8%) et la pastèque (8%). Les céréales, notamment, le maïs et le blé sont toutefois faiblement commercialisés.

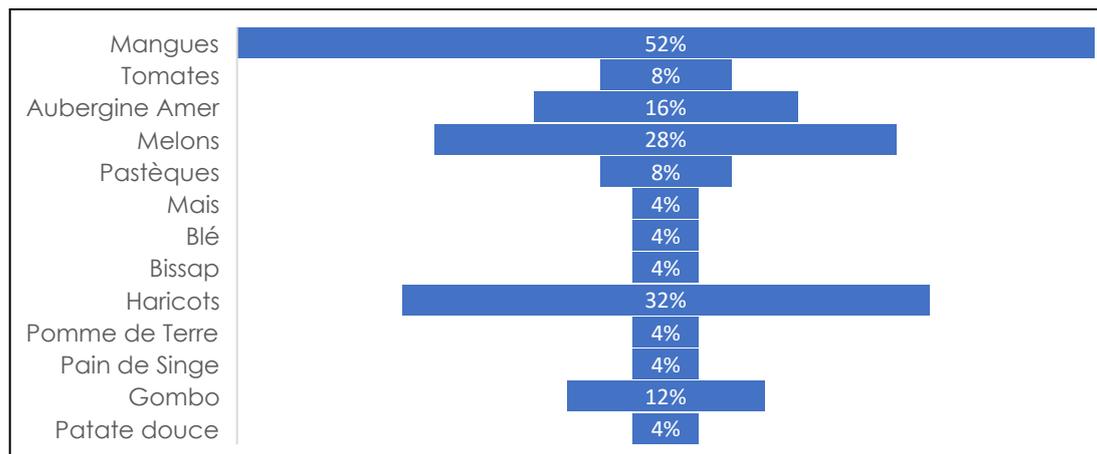


Fig. 5. Composition des produits commercialisés par les entreprises enquêtées

Source: Auteurs à partir des données de l'enquête

Ces produits agricoles mentionnés ci-haut sont destinés à divers marchés mais ils visent principalement les marchés internationaux. En effet, pour 22 entreprises considérées dans cette enquête, les principaux marchés de destination de ces produits sont constitués des marchés internationaux (88%) contre seulement trois (03) entreprises dont les produits sont en direction des marchés nationaux (12%). Le graphique ci-dessous présente ainsi les principaux marchés de destination des produits agricoles (fruits frais et légumes) produits et/ou commercialisés. Il apparaît que la France, l'Espagne et les Pays bas sont les trois principaux pays de destination des exportations des entreprises retenues dans cette étude.

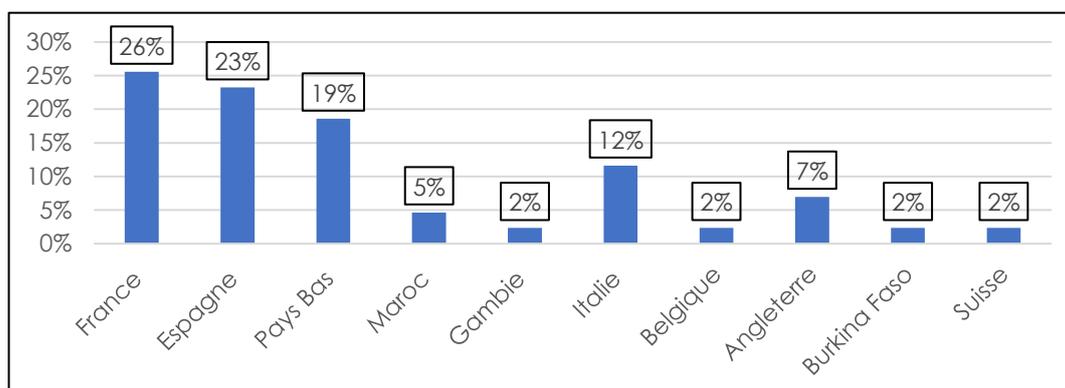


Fig. 6. Principaux marchés d'exportation des fruits frais et légumes et céréales

Source: Auteurs à partir des données de l'enquête

4.5 PERCEPTION DES ENTREPRISES SUR LES EFFETS DES MNT SUR LES EXPORTATIONS DE FFL

Le développement des échanges commerciaux passe fortement par l'élimination ou la réduction des contraintes tarifaires et non tarifaires. Dans le contexte de l'UEMOA, les mesures non tarifaires persistent et constituent un frein pour le développement socio-économique. Tout comme elles affectent les échanges commerciaux en général, les mesures non tarifaires affectent également les exportations des FFL en provenance du Sénégal. En effet, d'après les données de l'enquête, la totalité des entreprises déclarent être confrontée aux restrictions non tarifaires qui affectent le volume commercialisé.

Le graphique ci-après décrit la proportion dans laquelle les mesures non tarifaires affectent les FFL du Sénégal. Il ressort de l'analyse du graphique qu'en moyenne la totalité des entreprises exportatrices des FFL subissent les contraintes liées aux mesures non tarifaires spécifiques à savoir les mesures sanitaires et phytosanitaires. De plus, 96% et 88% reconnaissent les règles d'origine et les obstacles techniques au commerce comme étant les mesures non tarifaires rencontrées lors de

l'exportation des FFL. En dehors de ces trois (03) principales mesures soulevées par la majorité des entreprises, il faut noter les mesures relatives à l'inspection avant expédition, les régimes de licences non automatiques, etc. pour lesquelles 63% et 60% des enquêtées respectivement considèrent comme entravant les exportations des FFL.

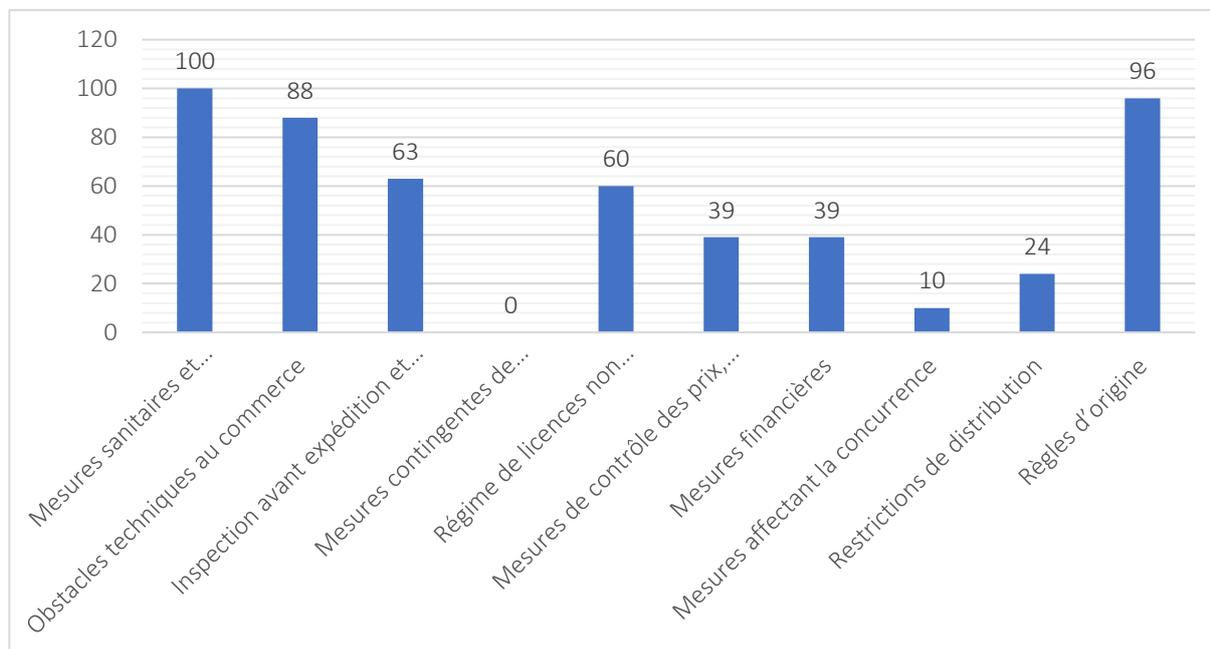


Fig. 7. Mesures non tarifaires affectant les exportations des FFL du Sénégal

Source: Auteurs à partir des données de l'enquête

4.6 MNT APPLIQUEES À L'EXPORT POUR LES ENTREPRISES SENEGALAISES, DANS LE PAYS DESTINATAIRE

Le graphique suivant présente les entreprises (selon le statut juridique) soumises aux MNT, dans le pays destinataire. Les résultats montrent, pour chaque mesure:

- *L'inspection avant expédition et autres formalités*: Le résultat de l'interaction montre que 83,3% des Entreprises individuelles, 80,0% des GIE et 91,7% des SARL enquêtés sont soumis à l'inspection des produits FFL avant leur expédition. Pour la SA et la SC qui complètent l'échantillon sont à 100% contrôlées avant leur expédition. Ceci montre que plus l'entreprise est formalisée plus elle est soumise à la vérification avant les expéditions de sa production aux principales régions destinataires.
- *Les mesures sanitaires et phytosanitaires, les obstacles techniques au commerce et les règles d'origine*: Quel que soit le statut juridique, les entreprises enquêtées sont toutes soumises à ces mesures non tarifaires appliquées aux régions de destination. Contrairement aux mesures d'inspection avant expédition, les entreprises exportatrices de FFL dans le cadre de cette recherche respectent les mesures sanitaires et phytosanitaires et autres obstacles techniques au commerce, ainsi que les règles d'origine. Ceci montre l'exigence particulière à laquelle les pays destinataires portent sur ces mesures non tarifaires.
- *Le Régime de licences non automatiques*: les résultats révèlent que 66,7 % des entreprises individuelles, 80 % des GIE, 58,3 % des SARL et 100 % des SA sont soumis à ces mesures non tarifaires. Au total, 64 % des entreprises enquêtées sont tenues au respect de ces mesures avec les coûts inhérents. Les mesures de contrôle visent également à limiter la quantité de biens pouvant être importés, qu'ils proviennent d'un seul fournisseur ou de plusieurs fournisseurs. Ces mesures peuvent prendre la forme de l'octroi de licences non automatiques, de fixation de contingents ou d'interdictions.
- *Les mesures de contrôle des prix, dont les taxes et impositions additionnelles*: Les résultats montrent que 76 % des entreprises enquêtées sont impactées par ces mesures non tarifaires. Il s'agit également de 83,3 % des entreprises individuelles, 80 % des GIE, 67,7 % des SARL et 100 % des SA.

- *Les mesures financières*: les résultats montrent que 72 % des entreprises enquêtées en sont impactées; soit 50 % des entreprises individuelles, 60 % des GIE, 83,3 % des SARL et 100 % des SA enquêtées.

Tableau 5. MNT appliquées à l'export dans le pays destinataires

	Entreprise individuelle	Groupement d'intérêt économique (GIE)	Société à Responsabilité Limitée (SARL)	Société anonyme (SA)	Société coopérative
Nombre	6	5	12	1	1
Inspection avant expédition et autres formalités	83,3%	80%	91,7%	100%	100%
Mesures sanitaires et phytosanitaires généralement	100%	100%	100,0%	100%	100%
Obstacles techniques au commerce	100%	100%	100,0%	100%	100%
Régime de licences non automatiques, contingents, prohibitions, mesures de contrôle quantitatif et autres restrictions	66,7%	80%	58,3%	100%	0%
Mesures de contrôle des prix, dont taxes et impositions additionnelles	83,3%	80%	66,7%	100%	100%
Mesures financières	50%	60%	83,3%	100%	100%
Règles d'origine	100%	100%	100,0%	100%	100%

Source: Auteurs à partir des données de l'enquête

4.7 MNT APPLIQUEES À L'EXPORT POUR LES ENTREPRISES SENEGALAISES, DANS LE PAYS D'ORIGINE

Les entreprises exportatrices de FFL sont soumises, selon le statut juridique à des mesures non tarifaires, au pays d'origine (Sénégal). Le tableau suivant présente les résultats de l'enquête sur les MNT appliquées au pays d'origine:

- *Obstacles techniques au commerce*: Les résultats révèlent que 66,7 % des entreprises individuelles enquêtées, 80,0 % des Groupements d'Intérêt économique (GIE) et 33,3 % des Société à Responsabilité Limité (SARL) rencontrent des obstacles techniques. Globalement l'étude montre que 52 % des entreprises sont confrontées à des obstacles techniques au niveau du pays d'origine, notamment le Sénégal qui les applique ces mesures non tarifaires.
- *Inspection avant expédition*: Les Sociétés Anonymes et les Sociétés Coopératives enquêtées ne sont pas confrontées à des difficultés liées ces formalités au niveau interne. Cependant, 50% des Entreprises Individuelles, 40% des Groupement d'intérêt économique et 58,3% des Société à Responsabilité Limitée sont exposées à ces mesures non tarifaires visant à un contrôle obligatoire de la qualité et de la quantité et du prix des marchandises avant expédition du pays exportateur, effectué par un organisme de contrôle indépendant, mandaté par les autorités du pays importateur.
- *Interdiction d'exportation*: Il en résulte que 50% des EI, 40% des GIE et 33,3 % des SARL sont frappées d'interdiction d'exporter par fautes de respect à certaines normes non tarifaires. Les interdictions peuvent être des restrictions à la quantité de biens exportés vers un pays ou des pays donnés par le gouvernement du pays exportateur pour des raisons telles que: pénurie de biens sur le marché national, réglementation des prix intérieurs, contournement des mesures antidumping ou raisons d'ordre politique.
- *Contingents limitant la valeur ou le volume des exportations*: les résultats montrent que 66,7 % des EI, 40 % des GIE et 50 % des SARL sont impactés par ces mesures contingentes. Globalement 52 % des entreprises enquêtées sont confrontées aux contingents limitants la valeur ou le volume des exportations.
- *Prescriptions relatives aux licences et permis d'exportations*: Il s'agit d'une obligation d'obtenir du gouvernement du pays exportateur, en l'occurrence le Sénégal, une licence ou un permis d'exportation. Le tableau ci-dessous présente les résultats relatifs aux licences et permis d'exportations exigés aux entreprises commerciales au niveau national. Pour les entreprises enquêtées, 50 % des EI, 80 % des GIE et 91,7 % des SARL sont confrontées à cette mesure dans le cadre de l'exportation des FFL.

- *Prescriptions relatives aux formalités de déclaration des exportations*: les résultats montrent que 50 % des EI, 60 % des GIE et 75 % des SARL des entreprises enquêtées sont confrontées à ces formalités de déclarations d'exportations au niveau national. Pour les deux autres entreprises enquêtées, la SA rencontre les mêmes difficultés de déclarations tandis que la SC ne rencontre pas ces contraintes de déclarations concernant leurs expéditions.

Tableau 6. MNT appliquées à l'export dans le pays destinataires

	Entreprise individuelle	Groupement d'intérêt économique (GIE)	Société à Responsabilité Limitée (SARL)	Société anonyme (SA)	Société coopérative
Nombre	6	5	12	1	1
Obstacles techniques au commerce	66,7%	80,0%	33,3%	100,0%	0,0%
Inspection avant expédition	50,0%	40,0%	58,3%	100,0%	0,0%
Interdiction d'exportation	50,0%	40,0%	33,3%	0,0%	0,0%
Contingents limitant la valeur ou le volume des exportations	66,7%	40,0%	50,0%	100,0%	0,0%
Prescriptions relatives aux licences et permis d'exportations	50,0%	80,0%	91,7%	100,0%	0,0%
Prescriptions relatives aux formalités de déclaration des exportations	50,0%	60,0%	75,0%	100,0%	0,0%

Source: Auteurs à partir des données de l'enquête

5 CONCLUSION

Cette recherche avait pour objectif d'analyser la perception des entreprises sénégalaises d'exportation des FFL sur l'application des mesures non tarifaires au niveau local et dans le pays destinataire. A l'aide d'une enquête sur un échantillon de 25 entreprises, la recherche a permis d'obtenir plusieurs résultats intéressants pour une meilleure compréhension des forces et faiblesses pour un accès plus important au marché régional et international des produits concernés. Il apparaît ainsi que la forme juridique des entreprises enquêtées est dominée par les SARL et les entreprises individuelles. L'étude montre également que les principaux produits exportés sont les mangues, les haricots, les melons, qui contribuent de manière significative à l'augmentation des chiffres d'affaires des entreprises.

Par ailleurs, en partant de la classification de la Conférence des Nations-Unies pour le commerce et le développement (CNUCED), en ce qui concerne les mesures non tarifaires, il apparaît que l'essentiel de ces mesures affectent le commerce extérieur des FFL. Il s'agit principalement, par ordre d'importance: des mesures sanitaires et phytosanitaires; des règles d'origine; des obstacles techniques au commerce; des Inspections avant expédition et autres formalités. Les autres mesures affectent également dans une moindre mesure les exportations à savoir: les mesures de contrôle des prix, dont taxes et impositions additionnelles; les mesures financières; les restrictions de distribution...

Ainsi, Pour une meilleure efficacité de l'accès des entreprises sénégalaises engagées dans le commerce extérieur de fruits frais et légumes, cette présente étude préconise de mettre l'accent sur les principaux points suivants:

- *Améliorer la diversification des produits commercialisés pour mieux faire face à la concurrence*: il s'agit de mieux mettre l'accent sur les produits à forte valeur ajoutée où les entreprises ont un avantage comparatif et des parts de marché de plus en plus importantes;
- *Améliorer l'accès aux textes juridiques et réglementaires relatifs au commerce extérieur aux exportateurs sénégalais*: il s'agit de mettre en place une stratégie d'information auprès des différents acteurs sur la réglementation du commerce extérieur des biens et services et la connaissance des marchés;
- *Renforcer la capacité des acteurs sur les techniques du commerce international, les circuits des marchés d'exportations et la connaissance des différentes mesures tarifaires et non tarifaires en confectionnant notamment des guides pratiques ciblés sur ces questions au profit des acteurs*;
- *Aider les entreprises à s'organiser en consortium pour être plus résilientes face aux chocs et plus compétitives sur le marché des biens et services*: La mise en œuvre de cette recommandation passe nécessairement par la sensibilisation auprès des

micro entreprises sur les avantages liés au consortium pour avoir des financements et une efficacité sur toute la chaîne de valeur agricole (de la production à la commercialisation en passant par la transformation et le transport);

- *Améliorer les infrastructures et logistiques liées au commerce extérieur pour réduire les coûts de transactions sur le commerce*: il s'agira de développer les réseaux routiers et ferroviaires car leur qualité et le coût du transport ont un impact négatif sur le commerce souvent même supérieur aux mesures tarifaires et non tarifaires; le rapport volume-valeur des fruits frais et légumes et céréales est en effet faible comparativement aux produits à forte intensité technologique;
- *S'appuyer sur les accords commerciaux notamment la Zone de libre Echange continentale Africaine (ZLECAF) pour améliorer les exportations de fruits frais et légumes et maîtriser les importations de céréales*: la ZLECAF offre des opportunités importantes pour les entreprises par notamment l'élargissement des marchés et la mise à l'échelle de la production qui devrait se traduire par la création d'emplois.

REFERENCES

- [1] Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (ANSD) (2020), « Note d'analyse du Commerce Extérieur », NASE, Edition 2020.
- [2] Agence Nationale de la Statistique et de la Démographie (2019), « Situation Economique et Sociale du Sénégal », Rapport ANSD, SES 2019.
- [3] Agence Sénégalaise de promotion des exportations (2015), Stratégie de développement des exportations (2016-2020), ministère du commerce, du secteur informel, de la promotion des produits locaux et des PME.
- [4] Direction de la Prévision et des Etudes économiques (2022), « Situation économique et financière en 2021 et perspectives 2022 ». DPEE, mars 2022.
- [5] FMI (2022), Perspectives de l'économie mondiale, mise à jour, Fonds Monétaire International.
- [6] Fresh Plaza (2015), Horticulture: the future of Senegalese agriculture. Fresh Plaza, 23 février.
- [7] Henson, S., & Jaffee, S. (2006). Food Safety Standards and Trade: Enhancing Competitiveness and Consumer Protection. FAO/WHO.
- [8] ITC (2016), Faciliter le commerce dans la CEDEAO, enseignements de l'enquête de l'ITC sur les mesures non tarifaires; document de travail pour la table ronde régionale de haut niveau sur les MNT à Abidjan, 14-15 juin 2016.
- [9] OMC ITC CNUCED (2021), Mesures non tarifaires: Estimation des indicateurs analytiques par le Système d'analyse et d'information commerciales de la CNUCED (TRAINS) Profils tarifaires dans le monde 2021.
- [10] OMC (2012), Rapport sur le commerce mondial, Inventaire des mesures non tarifaires et des mesures relatives aux services.
- [11] «World Bank Group. 2014. Situation économique du Sénégal: apprendre du passé pour un avenir meilleur. Senegal economic update; no. 1. Washington, DC. © World Bank. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/21504> License: CC BY 3.0 IGO.».
- [12] Centre du commerce international (ITC) (2014), Sénégal: Perspectives des entreprises – Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires, enquête 2012 Genève: ITC, xvi, 96 p. Document technique N° MAR-14-247.F.
- [13] Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED) (2020), «The world by development status», Handbook of Statistics.