

REPUBLIQUE DU SENEGAL
Un Peuple-un but une foi
Conseil économique et social

IMPACT DE LA DEVALUATION SUR LE COMMERCE EXTERIEUR AU SENEGAL

Oumar DIOP
Consultant

Dakar août 1995

Financement Agence des Etats-Unis pour le Développement
International (USAID / Senegal, Dakar)

A

TABLE DES MATIERES

	<u>PAGES</u>
RESUME ANALYTIQUE	1-111
INTRODUCTION	1
PARTIE I: LA POLITIQUE COMMERCIALE DU SENEGAL	4
A ENVIRONNEMENT DU COMMERCE INTERNATIONAL LE BILAN CONDENSE DE L'URUGUAY ROUND, AVEC SES OPPORTUNITES ET MENACES POUR CERTAINS SECTEURS PRODUCTIFS DU SENEGAL	4
B LA POLITIQUE TARIFAIRE ET NON TARIFAIRE NOUVELLE, ET DISPOSITIF ANTIDUMPING ET ANTISUBVENTION	10
1 Politique tarifaire: les classes de produits	11
2 Les barrières non tarifaires à l'importation	13
3 Les barrières non tarifaires à l'exportation	18
4 Nouvelle approche de protection: la surcharge tarifaire dégressive	20
5 Dispositif de garantie de la loyauté de la concurrence de l'importation	21
6 Subsistance de mesures non tarifaires	21
PARTIE II BALANCE COMMERCIALE ET STRUCTURE DES EXPORTATIONS PAR PRODUIT ET PAR REGION	22
A COMPORTEMENT DES ECHANGES EXTERIEURS	22
B CARACTERISTIQUES STRUCTURELLES ET PERSPECTIVES DES ECHANGES EXTERIEURS	27
1 Les exportations	28
2 Les importations	30
3 Les principaux partenaires commerciaux	32
C CONTRAINTES NOUVELLES, DEFIS ET PERSPECTIVES DE DEVELOPPEMENT DU COMMERCE SOUS REGIONAL	32

PARTIE III ANALYSE DE L'EFFICACITE DU COMMERCE EXTERIEUR DU SENEGAL,	36
A. EVALUATION DU SYSTEME D'INFORMATION DISPONIBLE SUR LE COMMERCE EXTERIEUR	36
1 La demande en information sur le commerce extérieur	36
2 L'offre actuelle d'information sur le commerce extérieur	37
B. ANALYSE DE LA POLITIQUE ET DES RESULTATS DE LA POLITIQUE DE PROMOTION COMMERCIALE	51
1 La Zone Franche Industrielle de Dakar (ZFID), les Entreprises Franches et les Points Francs	51
2 Les régimes douaniers économiques	53
3. Le CICES	57
C ANALYSE DE LA POLITIQUE ET DES RESULTATS DE LA POLITIQUE D'ASSURANCE ET D'ASSURANCE CRÉDIT DE L'EXPORTATION	59
1 Le financement des exportations	59
2. L'assurance crédit à l'exportation et dispositif de l'ASACE	67
3 Suggestions	68
D PROCEDURES ET REGLEMENTATIONS COMMERCIALES SENEGALAISES ET INTERNATIONALES	69
1 Réglementations nationales	69
2 Efficacité des services administratifs	71
E. SYSTEMES ET METHODES DE CONTROLE DE LA QUALITE DES PRODUITS DUR LE MARCHE LOCAL ET A L'EXPORTATION	72
1 Importance économique et commerciale de la qualité des produits pour le marché domestique et les marchés étrangers	73
2. Politique de gestion de la qualité des produits a l'import-export et dans la commercialisation domestique	75
F ANALYSE DES PROBLÈMES D'EXPORTATION VERS LA FRANCE, LES USA, L'EUROPE, LE JAPON ET LES PAYS DE LA ZONE FRANC	79

PARTIE IV: COMMERCE INTERIEUR	81
A. SYSTEMES ET METHODES DE CONTROLE DES PRIX	81
1: Impacts de la dévaluation sur les prix de certains produits stratégiques et denrées de première nécessité	81
2: Les régimes de prix par produits	81
3 Émergence et influence croissante de la société civile à travers le mouvement consumériste	82
B. FINANCEMENT DE L'APPROVISIONNEMENT ET DES STOCKS DE PRODUITS COMMERCIAUX	84
1. Effets financiers de la dévaluation sur les approvisionnements en produits alimentaires de première nécessité et les produits stratégiques	84
2 Effets financiers de la dévaluation sur les approvisionnements importés des entreprises exportatrices	94
C PROBLEMES DE DISTRIBUTION DES PRODUITS LOCAUX A L'INTERIEUR DU PAYS	97
1: Analyse de l'environnement de la distribution	97
2. Problèmes de distribution liés à la production	98
3 Obstacles structurels	100
4 Relations producteurs -distributeurs	104
5 Cas particulier du ciment et de l'industrie du bâtiment	105
6 Problèmes des distributeurs approvisionnant le secteur public et parapublic	107
PARTIE V: CONCLUSIONS	109
PARTIE VI: RECOMMANDATIONS	110
ADMINISTRATIONS ET PERSONNES RENCONTREES	115

d

ABREVIATIONS

AFINACE· Agence de Financement du Commerce Extérieur
ASACE· Agence Sénégalaise d'Assurance du Commerce Extérieur
AMF Accord Multifibre
ACP· Afrique- Caraïbe- Pacifique
BAD· Banque Africaine de Développement
BCEAO Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest
BCOP Bureau de la Commission d'Officialisation des Prix
BICIS· Banque Internationale pour le Commerce et l'industrie au Sénégal
BID: Banque Islamique de Développement
BTAI· Bureau du Traitement Automatisé de l'Information
CAEE Cellule d'Appui à l'Environnement des Entreprises
CAF Communauté Africaine Financière
CAFAL Compagnie Africaine de Fabrication d'Allumettes
CCIAD· Chambre de Commerce, d'Industrie et d'Agriculture de Dakar
CEAO· Communauté des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CEDEAO Communauté Economique des Etats de l'Afrique de l'Ouest
CICES: Centre International de Commerce Extérieur du Sénégal
CNCA. Caisse Nationale de Crédit Agricole
CNES; Conseil National des Employeurs du Sénégal
CNDST· Centre National de Documentation Scientifique du Sénégal
CNIH Comité National Interprofessionnel de l'Horticulture
CPSP· Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix
COTUNACE· Compagnie Tunisienne d'Assurance du Commerce Extérieur
CRODT· Centre de Recherche Océanographique
CSS· Compagnie Sucrière Sénégalaise
CNUCED: Centre des Nations Unies pour le Commerce et le Développement
DMC· Direction de la Monnaie et du Crédit
DPS· Direction de la Prévision et des Statistiques
DI· Direction de l'Industrie
DCI: Direction du Commerce Intérieur
DCE Direction du Commerce Extérieur
DPV· Direction de la Protection des Végétaux
GES· Groupement Economique du Sénégal
FOB· Free on Board
FPE: Fonds de Promotion Economique
GATT General Agreement on Free Trade
ICS· Industrie Chimique du Sénégal
ISRA· Institut Sénégalais de Recherche Agricole
ISN· Institut Sénégalais de Normalisation
MOCI: Moniteur du Commerce International
NPF· Clause de la Nation la Plus Favorisée
NPI· Nouvelle Politique Industrielle
OCDE· Organisation pour la Coopération et le Développement de l'Europe
OMC Organisation Mondiale du Commerce
PANA· Pan African News Agency
PASA Programme d'Ajustement du Secteur Agricole
PASCO: Programme d'ajustement et de Compétitivité du Secteur Privé

PIB: Produit Intérieur Brut
PME: Petite et Moyenne Entreprise
RCI: République de Côte d'Ivoire
SAR: Société Africaine de Raffinage
SIGELEC: Société Industrielle de Génie Electrique
SOBOA: Société des Brasseries Ouest Africaines
SOCAS: Société de Conserves Alimentaires du Sénégal
SONACOS: Société Nationale de Commercialisation des Oléagineux du
Sénégal
SGP: Système Généralisé de Préférences
SGS: Société Générale de Surveillance
SENSAC: Société Nationale de Sac en jute
SNTI: Société Nationale de Tomate Industrielle
SOCOSAC: Société Commerciale de Sac
SONADIS: Société Nationale de Distribution au Sénégal
SOCOCIM: Société Commerciale du Ciment
SONEPI: Société Nationale de Promotion Industrielle
SOTEXKA: Société des Textiles de Kaolack
SODEFITEX: Société de Développement des Fibres Textiles
UE: Union Européenne
UNACOIS: Union Nationale des Commerçants et Industriels du Sénégal
USA: United States of America

RESUME ANALYTIQUE

L'environnement international et national du commerce extérieur du Sénégal a connu des changements majeurs en 1994. Malgré les différents programmes d'ajustement structurels et de stabilisation dont les effets en profondeur sur la politique commerciale se sont fait ressentir en 1986, la situation extérieure a continué à se détériorer.

Les raisons principales en sont:

- la faible compétitivité des exportations nationales pénalisées par une monnaie nationale surévaluée par rapport aux monnaies étrangères ,

- la faible détermination de l'Etat à introduire dans la pratique les réformes qui ont été adoptées. Cette attitude va connaître son expression ultime en 1990 quand l'Etat a fait machine arrière sur la libéralisation du commerce extérieur en instituant des mesures non tarifaires nouvelles de protection de secteurs productifs non compétitifs (minima de perception, codes de précision, autorisations préalables à l'importation etc) ,

- la faible capacité d'adaptation des secteurs productifs qui ont subi de plein fouet les effets de la concurrence étrangère sur leurs opérations. Des secteurs tels que le textile et la confection ont connu de sérieuses difficultés qui ont conduit à des fermetures d'entreprises ou à des restructurations de la gestion ,

- la non adoption des mesures d'accompagnement prévues pour aider l'appareil de production à procéder aux ajustements requis à moyen terme.

C'est dans ce contexte de déficits extérieurs croissants depuis les années 1975, qu'est intervenue la dévaluation du Franc CFA par rapport au Franc français en janvier 1994. La croissance économique est supposée être relancée par la promotion de l'initiative privée dans un cadre macro économique rénové par des mesures de libéralisation contenues dans le PASCO.

Cependant, vu les faiblesses du secteur privé sénégalais, l'absence de mesures de soutien dans une politique de promotion n'a pas permis de le voir réagir massivement à la libéralisation. La mise en place prochaine de la Fondation pour le Secteur Privé, financée par la Banque Mondiale, devrait constituer un soutien important et déterminant au déploiement de l'initiative privée.

L'environnement du commerce international a été profondément modifié par la signature à Marrakech, en janvier 1994, des Accords de l'Uruguay Round, consacrant la mondialisation de l'économie internationale. Le contenu de ces accords débouche sur un plus

grand libéralisme du commerce international. Les pays participants se sont engagés à consentir des réductions tarifaires par un

abaissement généralisé des droits d'entrée des produits sur leur marché national

Les mesures de politique commerciale ayant un effet sur les prix des produits ou services échangeables seront abrogées progressivement sur six (06) ans pour les pays développés en dix (10) ans pour les pays en développement. Les tarifs progressifs appliqués par les pays développés pour protéger leur industrie contre les importations compétitives de produits manufacturés en provenance des pays en développement ont été réformés pour ouvrir davantage les marchés.

Ces accords ouvrent des perspectives intéressantes pour le Sénégal. Ils font peser également des menaces sur les produits exportés sur le régime de la Convention de Lomé et qui ont subi une érosion des préférences commerciales. Ils peuvent donc avoir une influence sur les performances du commerce extérieur du Sénégal

Les résultats du commerce extérieur du Sénégal ont été médiocres depuis plus de deux décennies. Le taux de couverture a été de 57% en 1979 avec un déficit de la balance commerciale de 84 2 milliards, contre 65% et 108.5 milliards en 1993, 77% et 129 3 milliards en 1994, 86% et 100 milliards en 2000

Au niveau de leur structure géographique, les exportations sont dominées par l'Europe (53 8% en 1990) dont 34 9% pour la France. L'Afrique ne représente que 20.1%, l'Amérique du Nord et l'Amérique Latine étant des destinations négligeables. Le marché de la sous-région reste difficile à cause de multiples entraves, bien que le Sénégal l'ait pénétré an force, notamment avec l'exportation par des PME

La structure des importations n'a pas été sensiblement modifiée après une année de dévaluation. Cela est bien normal, compte tenu du temps de réaction de l'offre nationale peu flexible aux opportunités ouvertes par le changement de parité. En principe, les évolutions attendues devraient conduire à l'accroissement des importations d'investissement, de matières premières et d'intrants pour alimenter un développement des secteurs productifs, industriels en particulier.

Au niveau de la structure produits, les produits agricoles constituent 55.8% des exportations en 1990, les produits manufacturés 22.5% et les industries extractives 21 7%. Le secteur de l'artisanat décèle un potentiel intéressant

Le succès du Sénégal à l'exportation est handicapé par un faible degré d'efficacité de son commerce extérieur. Cette efficacité est la mesure globale des performances réalisées dans

les différents segments du système d'appui et d'incitation institutionnel, qui sont.

- le système d'information sur le commerce extérieur ,
- le Centre Sénégalais de Commerce Extérieur ,
- la Zone Franche Industrielle de Dakar ,
- les régimes douaniers suspensifs ,
- le système de financement et d'assurance des exportations ,
- le système de gestion de la qualité des produits et services ,
- les procédures et formalités de commerce extérieur

Le Sénégal est très faible sur chacun de ces segments de la chaîne de l'efficacité du commerce extérieur. Des efforts importants doivent être faits pour les mettre en mesure de soutenir le commerce extérieur du pays en accroissant sa compétitivité.

Sur le plan du marché intérieur, des réformes ont été apportées, notamment la libéralisation des prix et de la distribution de plusieurs produits. Le cadre concurrentiel a été élargi avec, d'une part la suppression de plusieurs conventions d'établissements conclus entre l'Etat et des entreprises privées, d'autre part la privatisation de certaines entreprises publiques.

La législation sur la concurrence et le contentieux économique consacre le recul de l'Etat dans le contrôle du marché. Cependant, il reste encore à adopter le décret d'application de cette loi qui est intervenue depuis 1994.

Le retrait de l'Etat a renforcé le dynamisme des associations de consommateurs. Mieux, avec les hausses de prix excessives et les pénuries de certains produits, les consommateurs se sont organisés pour participer à la distribution par des coopératives.

Le Sénégal va connaître encore des perturbations dans le circuit commercial et dans les systèmes productifs qui continuent leur adaptation à l'environnement créé par la dévaluation et les Accords de Marrakech sur les conclusions du Cycle de l'Uruguay Round. Un dialogue avec les différents partenaires devrait permettre à l'Etat de définir les perspectives dans chaque secteur économique et les stratégies à retenir, surtout la mise en place d'un environnement macro-économique stable et d'un système d'incitations pour l'investissement et les exportations.

INTRODUCTION

Les programmes d'ajustement structurel successifs qui ont été appliqués au Sénégal en accord avec le Fond Monétaire International et la Banque Mondiale n'ont pas permis d'améliorer la situation économique nationale. Les résultats positifs de la stabilisation n'ont pas entraîné une croissance économique soutenue

A l'instar des autres pays membres de la Zone Franc, le Sénégal n'a jamais recouru à des modifications de son taux de change vis à vis du franc français comme instrument majeur de politique commerciale, pour rechercher une relance de son économie par une croissance tirée par les exportations

Mais, face à la persistance et à l'aggravation des difficultés économiques et financières, les partenaires au développement sous l'égide de la Banque Mondiale et du FMI, ont poussé les pays membres de la Zone Franc à adopter une dévaluation de 50% du franc cfa par rapport au franc français. Cette dévaluation est intervenue le 12 janvier 1994 à Dakar

En lançant un processus de concertation tripartite, notamment avec les syndicats de travailleurs, l'Etat a pu contenir les hausses de salaires à des niveaux acceptables aussi bien dans le secteur privé que dans le secteur public Ceci va contribuer à renforcer le gain de compétitivité issu de la dévaluation par un niveau d'inflation ne dépassant pas 40% dans la première année du changement de parité

Un effort reste encore à faire sur le plan de la qualité de service et des coûts des facteurs techniques de production (électricité, eau, télécommunications) et des infrastructures de transport international (maritime, ferroviaire et aérien) Il s'agit essentiellement de prestations fournies par des entreprises publiques qui peuvent améliorer leur efficacité et la qualité de leur service

Pour accroître les échanges commerciaux intracommunautaires suite à la dévaluation, les États membres de l'UMOA (Union Monétaire Ouest Africaine) mutée en UEMOA (Union Economique et Monétaire Ouest Africaine) ont décidé de mettre sur pied une organisation d'intégration nouvelle.

L'UEMOA est conçue comme un instrument devant permettre de tirer profit de la dévaluation en intensifiant le commerce intrarégional par un dispositif tarifaire préférentiel soutenu par des mécanismes de solidarité basés sur une compensation effective des pays qui subissent des pertes de recettes fiscales à cause de leur appartenance au cadre d'intégration La réussite de l'UEMOA est indispensable au développement des secteurs industriels nationaux dominés par les PME.

La dévaluation est intervenue en même temps que l'entrée en vigueur des Accords de Marrakech (janvier 1994) instituant l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Ces accords consacrent une libéralisation poussée du commerce international dans le sillage de la mondialisation de l'économie. Ils ouvrent des enjeux importants pour les pays en développement comme le Sénégal, qui doivent reconsidérer leur mode d'intégration à l'économie mondiale, aussi bien en termes de produits de spécialisation qu'en termes de marchés.

Les changements de l'environnement introduits par la dévaluation et les Accords de Marrakech vont modifier les avantages comparatifs du Sénégal et exigent que les autorités, en concertation avec le secteur privé et le secteur social, définissent une stratégie nationale à moyen et long terme, notamment dans les secteurs agricole, industriel et artisanal.

L'Etat a pris une série de mesures de libéralisation du commerce extérieur en application du projet d'ajustement et de compétitivité du secteur privé (PASCO). Ces mesures ont principalement porté sur la suppression des autorisations préalables d'importation et d'exportation pour certains produits, la suppression des mesures de protection et des minima de perception bénéficiant à certaines industries, la renégociation des conventions d'établissement de certaines entreprises protégées.

Un des objectifs poursuivis par l'Etat dans sa politique commerciale (PASCO) est l'expansion des exportations pour soutenir une croissance économique annuelle de 5.5% à partir de 1994. Cette réforme libère certes l'initiative privée en accroissant le champ de la concurrence, mais elle est insuffisante pour la stimuler tant au niveau du développement de la production qu'au niveau de la commercialisation internationale.

En effet, le dispositif d'incitation à la production et à l'exportation est resté sans changement. Les opérateurs privés demeurent confrontés à la faiblesse des mécanismes de financement et du système d'appui à l'exportation reposant sur un Centre Sénégalais de Commerce Extérieur presque inopérant, à la lourdeur des administrations économiques, à une zone franche industrielle inopérante.

Sur un autre plan, les exportateurs sénégalais peuvent être défavorisés par le manque de ressources des laboratoires de contrôle de la qualité. Pour la plupart, ce sont des laboratoires publics qui doivent être renforcés en moyens pour une mise à niveau aux normes internationales afin de pouvoir être reconnus comme laboratoires de référence.

Cette situation institutionnelle conduit à de nombreux obstacles au développement des exportations :

- le manque d'informations économiques et commerciales sur la

demande extérieure, les opportunités de partenariat technologique, les normes, les tarifs de douane ,

- l'inadaptation des mécanismes de préfinancement et de financement des exportations, avec un accès au crédit limité aux prêts à court terme ,

- les insuffisances (quantitatives et qualitatives des services de transport international) ;

La nouvelle politique commerciale (dévaluation du franc cfa par rapport au franc français, libéralisation du commerce extérieur) a eu des effets profonds dès la première année de la dévaluation

Il est curieux que les produits industriels aient été plus sensibles au nouvel environnement de commerce extérieur que les produits de base, compte tenu du fait qu'il existe une politique agricole nationale. A cet égard, on peut déplorer l'absence d'une politique de développement industriel pour servir d'appui à la définition d'une politique commerciale sectorielle ou, à défaut, renforcer les avantages comparatifs du Sénégal dans le domaine industriel

Il est impératif, qu'en utilisant les cadres de concertation globale ou sectorielle existant, le gouvernement s'attèle à définir une stratégie globale dynamique de développement économique comportant composantes sectorielles.

PARTIE I: LA POLITIQUE COMMERCIALE DU SÉNÉGAL

A. Environnement du commerce international. Le bilan condensé de l'Uruguay Round, avec ses opportunités et menaces pour certains secteurs productifs du Sénégal

Le Sénégal, comme la plupart des pays en développement, est désavantagé par la différence entre l'élasticité-revenu des produits de base et celle des produits manufacturés

L'estimation de l'élasticité-revenu (qui mesure la sensibilité de la demande à la variation du revenu) de produits de base sélectionnés affiche une tendance à rester inférieure à l'élasticité-revenu des produits manufacturés (voir tableau ci dessous) ¹

<i>Produits</i>	<i>Elasticité-revenu</i>	
Blé	0.04	- 0 98
Riz	0 01	- 0 30
Viande bovine	0.75	- 1.85
Volaille	0 40	- 2 20
Lait	1 50	- 2.50
Poisson	0.61	- 1.50
Crevettes	1.25	
Fruits	1.50	- 2.50
Légumes	0.10	- 0.92
Huiles végétales		0.50 - 1 81
Boissons	0.74	
Biens industriels		0.74 - 3.38

Certaines des principales exportations (poissons, légumes) du Sénégal tombent dans les catégories de produits à faible élasticité revenu, contrairement aux biens industriels que le Sénégal importe dans une forte proportion

Face à une réduction de 11,7% au Sénégal des prix réels à la production des cultures d'exportation, entre les périodes 1981-1983 et 1989-1991, la croissance agricole annuelle moyenne entre 1981-1986 et 1987-1991 a été de - 2,2%.²

¹Global Economic Prospects and the Developing Countries, World Bank, 1994

² L'Ajustement en Afrique, Réformes, résultats et chemins à parcourir, Banque Mondiale, 1993

Si le Cycle de l'Uruguay a sensiblement renforcé la transparence dans le commerce international agricole, les résultats en termes de libéralisation effective (réduction des tarifs) du commerce agricole mondial apparaissent particulièrement maigres

Selon les estimations du Secrétariat du GATT³, les pays en développement devraient pouvoir accroître leurs exportations de 20 % sur une période de dix (10) ans à partir de 1994. La répartition des gains devrait bénéficier principalement aux régions économiquement dynamiques de ce groupe de pays, à savoir ceux de l'Asie et dans une moindre mesure, de l'Amérique Latine. Les pays de l'Afrique Sub Saharienne figurent parmi les perdants parce que

- étant importateurs de produits alimentaires (cf tableau 9) dont les prix vont augmenter du fait de la réduction du soutien interne et des aides à l'exportation dans les pays excédentaires ;
- bénéficiant auparavant de préférences tarifaires du Système Généralisé de Préférence (SGP)⁴ ou de la Convention de Lomé. Ces préférences seront érodées par la réduction des droits NPF⁵ (cf tableau 4)

L'Accord du GATT (Marrakech 1994) n'ouvre pas de manière significative de nouveaux marchés pour ces pays.

Les résultats de l'Uruguay Round pour le Sénégal peuvent être synthétisés comme suit :

En ce qui concerne l'accès aux marchés des pays développés, ces derniers ont pris des engagements de réduction tarifaire sur beaucoup de produits d'intérêt pour le Sénégal

³Résultats de l'Accord de Marrakech sur l'Uruguay Round

⁴ Le Système Généralisé de Préférence est un régime par lequel certains pays développés ont unilatéralement décidé d'accorder à l'ensemble des pays en développement des avantages tarifaires pour l'accès de certains des produits industriels de ces pays dans leur marché. Chaque pays développé donneur de préférences a son régime propre.

⁵ La clause de la Nation la Plus Favorisée, appelée clause NPF, est une clause qui vise à prévenir la discrimination entre les nations dans le commerce international. Le nouveau cadre du commerce international organisé par les Accords de Marrakech (1994) est basé sur le renforcement de ce principe et atténue fortement les effets discriminatoires des accords et arrangements commerciaux bilatéraux et multilatéraux, tel que la Convention de Lomé IV.

Au total, ils ont accordé une réduction moyenne de 37 % sur l'ensemble des produits agricoles (40 % pour les graines oléagineuses, graisses et huiles; 48 % pour les fleurs; et 39 % pour les produits céréaliers) et de 43 % pour les produits tropicaux (cf tableau 1).

Les poissons et produits à base de poisson, les textiles et vêtements, cuirs et chaussures bénéficient le moins des réductions tarifaires. Ces produits présentent cependant un grand intérêt pour le Sénégal et contribuent pour une grande part à ses exportations.

La conserve de thon du Sénégal qui entrait dans le marché européen à 0 % de droit de douane accusait déjà une perte de compétitivité de 15 % à l'égard de l'origine thaïlandaise qui acquittait un droit d'entrée de 24 %⁶. L'application de la clause NPF dans le cadre des règles du GATT a pour conséquence d'effacer la marge de préférence tarifaire du Sénégal et d'accroître d'autant la compétitivité de l'offre thaïlandaise. Cela est une parfaite illustration des menaces des Accords de Marrakech sur les exportations sénégalaises.

Il est souhaitable qu'une évaluation exhaustive intégrant les autres caractéristiques structurelles du système de production nationale exportée ou exportable, soit effectuée afin d'opérer des options économiques à moyen ou long terme.

L'optimisation des opportunités ouvertes par la dévaluation appelle également une telle évaluation qui devrait être faite par les administrations compétentes (industrie, agriculture, commerce, pêche...) au moyen d'études plus approfondies. Elles pourraient solliciter et bénéficier de l'appui du Secrétariat du GATT et de la CNUCED pour mener les études.

Dans le cas du secteur agricole, le programme d'ajustement structurel du secteur (PASA) est assis sur le principe de l'abandon des interventions visant à influencer les mécanismes de prix. Ce qui est conforme aux nouvelles règles du GATT. Cependant, il est vital qu'une plus grande place soit accordée aux investissements dans les structures agricoles, en particulier dans les programmes destinés à développer les services de commercialisation et à créer des installations appropriées de stockage, accessibles aux populations rurales. En outre, face à la suppression des subventions, il est impératif de mettre en place des facilités de crédit, comme système d'allocation potentiellement plus progressif.

⁶ Dossier Conserveries de poisson, impacts de la suppression de la subvention à l'exportation sur l'industrie de la conserve de thon sénégalaise, CNES, 1993

et plus facile à cibler¹.

Cette stratégie est valable aussi bien pour les produits agricoles d'exportation que pour les produits de substitution à l'importation. Cette opportunité à long terme d'import substitution est largement ouverte par le relèvement des cours mondiaux prévu pour les denrées alimentaires de la zone tempérée, associée à une réduction substantielle des subventions à l'exportation de ces produits. Ce qui tend à indiquer une augmentation considérable des prix payés par les pays importateurs. L'Afrique devra donc dépenser davantage de devises pour importer des céréales, de la viande et du sucre, avec de petits gains sur l'exportation des produits tropicaux (café, cacao, fruits et quelques matières premières agricoles)⁸

Dans ce cadre, le Sénégal qui est un gros importateur de céréales (riz, blé) et de lait en poudre (voir tableau 6), cette situation renforcée par l'effet financier mécanique de la dévaluation (doublement de la valeur des importations) devrait stimuler la production de ces denrées de première nécessité à condition que les augmentations soit répercutées sur les agriculteurs. La FAO est disposée à apporter une aide à cet effet

La progressivité des droits d'entrée appliqués par les pays industrialisés a toujours pénalisé les activités de transformation industrielle des produits de base destinés à l'exportation pour favoriser la diversification des exportations des pays en développement et accroître leurs revenus par une plus grande participation au commerce mondial

Les pays en développement, conscients des enjeux commerciaux de ce système de protection tarifaire, en ont fait un axe principal de leur négociation dans le Cycle de l'Uruguay Round. A défaut d'une élimination de ce principe, ils ont obtenu une réduction de son ampleur au niveau de la première transformation (cf tableau 3)

Ainsi, les droits moyens sont passés de 2,1 % à 0,8% pour les produits bruts, de 5,4 % à 2,8% pour les demi produits et de 9,1 % à 6,2% pour les produits finis. (cf tableau 3)

De fait, pour les pays africains comme le Sénégal, parties à la Convention de Lomé et bénéficiaires du Système Généralisé des Préférences, les gains de ces réductions de niveaux tarifaires sont minimes à cause de l'érosion des préférences tarifaires (cf tableau

¹ Évaluation préliminaire de l'Accord relatif à l'Agriculture de l'Uruguay Round, Nations Unies, Conseil Économique et Social, Tunis, octobre 1994

o

⁸ Évaluation préliminaire de l'accord relatif à l'Agriculture de l'Uruguay Round, Nations Unies, Conseil Économique et Social, Tunis, octobre 1994

4). Cela n'exclut pas la pertinence de l'opportunité d'une stratégie de transformation des produits de base en vue de leur exportation, en s'appuyant sur des technologies étrangères ou locales

Dans le cas du Sénégal, une telle stratégie devrait faire l'objet d'une étude particulière intégrant les résultats de recherche de l'Institut de Technologie Alimentaire, de l'ISRA, de la faculté de pharmacie et du CRODT

C'est principalement sur les marchés américains et japonais que les réductions tarifaires pourraient avoir une incidence positive sur les exportations des pays subsahariens, le niveau tarifaire sur le marché européen étant quasiment nul

Cette attractivité des marchés japonais et américains est renforcée par les prévisions sur la croissance des revenus par habitant qui reste faible dans les pays européens (voir tableau ci dessous) Malheureusement ou heureusement (en tenant compte des marges de réorientation des courants d'exportation vers les régions du monde à forte croissance de la demande soutenue par une amélioration du revenu par habitant), les exportations du Sénégal sont fortement concentrées dans les pays européens (59,8% en 1990) et dans les pays africains (16,1% en 1990)- cf tableau 8-

On peut cependant se réjouir de voir la montée en cadence des exportations vers les pays d'Asie. Il s'agit toutefois d'exportations de produits de la mer pour lesquels les stocks doivent être évalués et mieux gérés tant au niveau de la production que de la commercialisation domestique et du marketing international en considération des impacts des facteurs environnementaux défavorables⁹

Les estimations et prévisions de croissance de l'économie mondiale pour la période 1994-2005 sont plus favorables aux pays en développement, y compris les pays à faible revenu (voir tableau ci dessous)¹⁰

⁹ Recherche sur les études portant sur les impacts environnementaux sur les exportations du Sénégal, Oumar DIOP, Fondation Friedrich Ebert, décembre 1994 ,

¹⁰ Banque Mondiale

Indicateur	Estimation Prévision			
	1974-80	1981-90	1991-93	1994-2003
PIB Réel pays G7	3.3	3.2	1 2	2 7
Inflation pays G7	10.0	4.6	3 3	2 7
Commerce mondial	5 4	4.9	3 3	5 9
Prix produits base hors pétrole	-1.5	-6 3	-5 5	0 9

Croissance Mondiale (variation annuelle en % du PIB réel)

Total Mondial	3 5	3 3	1 1	3 2
Pays à revenus élevés	3 2	3 2	1 2	2 7
Pays OCDE	3 2	3 2	1 1	2 7
Pays non OCDE	7 8	5 3	5 5	5 7
Pays en Développement	4.8	3.5	0 9	4 8
Asie de l'Est	7 0	7 9	8 3	7 6
Chine	6.3	9 9	11 2	8 5
Asie du Sud	3.9	5 6	3 5	5 3
Afrique Sud Sahara	3 0	1 9	1 7	3 9
Amérique Latine/Caraib	4.8	2 0	3 2	3 4
Europe & Asie Central	4.5	2.3	-9 8	2 7
Moyen Orient & Afr Nord	4 6	0 4	3 0	3 8
Pays les moins avancés				
Africains		2 7	1 9	2 8
				3 5

L'élimination progressive sur dix (10) ans à compter de 1994, de l'Accord Multifibres (AMF) qui impose des restrictions quantitatives, devrait améliorer l'accès aux marchés des pays développés, notamment en réintégrant les produits textiles et la confection dans les règles de discipline du GATT. Elle va leur ouvrir des opportunités majeures, même si les plus importantes réductions interviennent seulement vers la fin de la période de transition, en l'an 2005.

Sur la même période, les prévisions de croissance de la demande mondiale sont de 64 % pour les vêtements et 34 % pour les textiles. Certaines estimations envisagent un doublement, voire un triplement du commerce mondial de ces produits si quotas et tarifs sont réduits ou supprimés.

Il est prévu une modification significative des structures de production des pays déjà engagés dans le textile et la confection.

Les règles strictes des régimes ACP et SGP ont généré des barrières non tarifaires qui couvrent 13% des exportations des pays africains subsahariens. Le GATT devrait réduire ce taux à 8% pour

l'ensemble des exportations est à 3,3% pour les exportations hors pétrole.

Les enjeux du GATT sont importants pour tout pays qui, par rapport aux modifications à court, moyen et long terme qu'il implique dans chaque secteur d'intérêt, doit faire une évaluation de ses avantages comparatifs et dresser des stratégies sectorielles à moyen et long terme pour repositionner son économie dans une économie internationale globalisée

Il ressort de l'analyse des résultats du Cycle de l'Uruguay Round que nous venons de faire, que le Sénégal devrait rapidement entreprendre, au besoin avec l'aide technique et matérielle du Secrétariat du GATT et de la CNUCED, les études d'évaluation sectorielle pour réajuster son système productif national au marché mondial qui est en train de se reconfigurer après l'Accord de Marrakech sur les résultats du Cycle de l'Uruguay Round

Pour le Sénégal, les secteurs d'intérêt sont. —

- l'agriculture, aussi bien pour des stratégies tournées vers les marchés extérieurs que pour des stratégies de substitution à l'importation tournées vers les marchés intérieur et africains de la zone franc (exemple de développement de la culture de la pomme de terre et de l'oignon, des produits de l'élevage, des céréales locales, fleurs coupées et plantes ornementales) Les érosions de préférences tarifaires dans le cadre de la Convention UE/ACP doivent être analysées pour apprécier la portée de leur menace réelle ,

- le textile et la confection ;

- les services (banques, transport, tourisme, ingénierie, télécommunication, éducation, santé) pour les pays zone franc et hors zone franc de la sous région ,

- les cuirs et peaux, les articles en cuir et peaux ,

B: LA POLITIQUE TARIFAIRE ET NON TARIFAIRE NOUVELLE, ET DISPOSITIF ANTIDUMPING ET ANTISUBVENTION

En termes de politique et de stratégie, la fiscalité du commerce extérieur reste un instrument budgétaire important au Sénégal Cette vision budgétaire dominante dans la politique commerciale a toujours réduit la faculté d'utiliser la politique commerciale comme outil économique.

On note une tendance à intégrer de plus en plus les préoccupations économiques dans la sphère de la politique commerciale dans le cadre de la gestion de la dévaluation Ainsi, certains instruments de politique commerciale, tels que les régimes économiques, retrouvent, tout au moins dans l'esprit des décideurs de l'administration, leur vocation de soutien à l'économie nationale

La réforme récente de l'administration des douanes en témoigne, avec la création d'une Direction spécialisée pour la gestion des régimes économiques.

Engagée dans le cadre du Programme d'ajustement structurel renforcé, la libéralisation du commerce extérieur a pour objectif

* de conférer plus d'efficacité à l'économie sénégalaise à travers une plus grande ouverture du marché local à la concurrence internationale;

* de favoriser la mutation des industries nationales: évolution de la dominante des industries de substitution aux importations protégées et tournées vers le marché local vers la dominante des industries exportatrices et compétitives sur le marché local et international;

La libéralisation et la rationalisation de la politique de commerce extérieur se sont effectuées par une série de mesures qui sont présentées ci après

1 Politique tarifaire: les classes de produits

La structure tarifaire du Sénégal a fait l'objet d'une rationalisation et d'une simplification comme mesure d'accompagnement de la dévaluation

Des simplifications ont été apportées à la configuration et la structure des tarifs des douanes en adoptant une nouvelle classification de produits avec quatre groupes

Il y a eu un abaissement global des droits de porte inscrits au tarif des douanes afin de limiter l'impact de l'inflation et de contenir les coûts d'approvisionnement des différents agents économiques dans des proportions supportables

En vue de soutenir la stratégie de croissance des exportations, la fiscalité sur l'exportation est suspendue

Nouvelle Classification douanière des produits

CLASSE	DD	DF	TVA	TD	TC
A Produits sociaux, produits du secteur agricole, produits à caractère culturel, scientifique et technique	S	S	EX	5	5
B Céréales	10	S	EX	5	15
Matières premières, intrants industriels, biens d'équipement	10	S	EX	5	26
A Produits de consommation courante non fabriqués localement	10	20	10	5	48
B: Produits de consommation courante concurrençant l'industrie locale	10	30	10	5	59
A: Autres produits pourvoyeurs de recettes - Droit commun	10	30	20	5	73
B Produits dits de luxe (surtaxe de 20%)	10	30 + 20 %	20	5	97

DD (droit de douane), DF (droit Fiscal), TVA (Taxe sur la Valeur Ajoutée), TD (Timbre Douanier), TC (Taux Cumulé), EX (exonéré), S (suspendu).

Ce schéma fait l'objet de plaintes des opérateurs économiques sur deux plans D'abord, ils mettent en cause le fait que la nouvelle structure tarifaire n'a pas été établie après une étude d'évaluation de la structure de production nationale suivie de concertation avec le secteur privé pour cibler les mesures d'accompagnement tarifaires sélectives nécessaires au soutien de secteurs productifs pertinents.

Il s'agit notamment de la tarification de l'importation de matières premières, intrants industriels et biens d'équipement

Ensuite, ils soulignent la distorsion dans l'application des tarifs. Ainsi, pour toutes ses opérations dans le cadre d'un programme de soutien à la pêche artisanale, une entreprise de maintenance industrielle équipée pour utiliser des tôles aluminium brutes en vue de fabriquer des navires de pêche, est obligée d'importer des coques préfabriquées qui sont taxées à un taux cumulé de 26 % quand elles sont destinées à la pêche artisanale et au taux normal plus élevé pour toute autre destination

L'obligation vient du fait que la matière première brute est taxée à un taux cumulé supérieur à 60% Les autres intrants ne bénéficient pas de tarifs préférentiels.

Cette situation a pour conséquence que l'administration est obligée, à l'initiative des producteurs, d'examiner et de corriger au coup par coup les distorsions signalées. Ce qui ne garantit pas une stabilité, une prévisibilité, une neutralité et une transparence du système de tarification.

Par ailleurs, nos enquêtes auprès de certains industriels montrent que la dévaluation a eu pour effet de changer le comportement des industriels qui s'adressaient systématiquement à l'offre étrangère sans se soucier de l'existence de l'offre des PMI locales qui avaient déjà une compétitivité prix et qualité supérieure avant le changement de parité.

Les distorsions observées çà et là posent la question fondamentale de savoir comment les classes de produits ont été déterminées.

Nous suggérons qu'une revue soit menée avec les services compétents (industrie, économie et finances, agriculture, commerce) pour reconfigurer la distribution des produits dans la nouvelle classification tarifaire, en tenant compte des incitations que l'Etat doit apporter à certains secteurs économiques. Une assistance technique pourrait être obtenue de la CNUCED pour renforcer l'équipe locale.

2 Les barrières non tarifaires à l'importation

2.1 La suppression des régimes d'autorisation préalables à l'importation, des minima de perception et des mercuriales,

Elle concerne deux catégories de produits. La première catégorie est relative à des biens produits par des entreprises ne bénéficiant pas de convention (cola, huile végétale, pomme de terre, oignon)

La deuxième porte sur des produits qui étaient protégés par un système d'autorisation préalable d'importation basé sur des dispositions conventionnelles (sucre, sacs de jute, ciment, tomate, textiles. .)

L'Etat a opté pour une application progressive du droit commun à tous les protocoles d'accord et conventions spéciales dont bénéficiaient certaines entreprises (SOCOCIM, ICS, ICOTAF, SENSAC, SOCOSAC, SOTEXKA, SODEFITEX, SAR). A ces régimes contractuels fondés sur des mesures de protection non tarifaire seront substituées des mesures de protection tarifaire raisonnable.

2 2. Les mesures non tarifaires appliquées à l'importation

2 2 1 Autorisations préalables

Le tableau ci après porte sur les produits encore soumis à l'autorisation préalable à l'importation à en juillet 1995

Pos Tarif	Désignation du produit	Textes réglementaire
71 05 10	Argent et alliage d'arg brut en lingots	Décret 69-1126 du 17 octobre 1969
71 07 01	Or et alliage d'or brut en lingots	
63 01 10 63 01 90	Friperie	Décret 78-200 du 8 mars 1978
10 01	Blé	Décret 81-817 du 14 août 1981
10 06 41 10 06 49	Riz en brisure	Décret 81-817 du 14 août 1981
11 01	Farine de céréale *	Décret 81-817 du 14 août 1981
11 02 13	Semoule de maïs	Décret 81-817 du 14 août 1981

* Pour la farine de blé la libéralisation est prévue en décembre 1995

2 2.2. Prohibitions en vigueur en juillet
1995

Désignation du produit	Textes réglementaire
Substances classées dans le tableau B Stupéfiants Drogues Produits hallucinogènes (sauf ceux autorisés par le Ministère de la Santé)	Décret du 26 janvier 1926 NB. L'importation, l'exportation l'entreposage et le dépôt sont interdits
Publications obscènes	Convention internationale du 12 septembre 1923, applicable par Décret du 3 juillet 1942
Explosifs Engins meurtriers ou incendiaires	Loi 64-52 du 10 juillet 1964 NB. L'import, la fabrication la détention et le transport sont interdits
Armes et munitions	Loi 66-03 du 18 janvier 1966
Véhicules d'occasion (**) - de tourisme de + 5 ans - util léger de transport en commun de + de 8 ans - util lourd de + de 13 ans	Décret 94-1276 du 24 novembre 1994

2 2 3 Produits libéralisés à l'importation (juillet 1995)

Posi°Tarif	Désign°. Produit	Txt abrogé	Txt libéralis°
10 07 toute la posi°	Sarrasin, millet, alpiste, sorgho, mil	Déc 61-150 du 11 4 1961	Déc 94-669 du 30 6 1994
71 12 toute la posi°	Art de bijouterie et joaillerie & leurs parties en mét préc ou en plaqués ou doublés de mét. précieux	Déc 65-794 du 19 11 65	Déc 94-669 du 30 6 1994
71 13 toute la posi°	Art d'orfèvr en mét.préc.ou plaqués ou dblés de mét précieux	Déc 65-794 du 19 11 65	Déc 94-669 du 30 6 1994
71 14 toute la posi°	Autres ouvr en mét préc ou en plaq ou dblés de métaux précieux	Déc 65-794 du 19 11 65	Déc 94-669 du 30 6 1994
71 15 toute la posi°	Ouvr en perles fines, en pierre gemme, en pierre synthétique ou reconstituée	Déc 65-794 du 19 11 65	Déc 94-669 du 30 6 1994
71 16	Bijouterie de fantaisie	Déc. 65-794 du 19 11 65	Déc 94-669 du 30 6 1994
41 11 toute la posi°	Journaux, périodoc, catalogues, posters, etc	Déc 67-507 du 16 5 1967	Déc 94-669 du 30 6 1994
71 05 20	Argent et alliage d'argent mi ouvré	Déc 69-1126 du 17 10 1969	Déc 94-669 du 30 6 1994
71 07 09	Or et all d'or autres qu'en lingots	Déc 69-1126 du 17 10 1969	Déc 94-669 du 30 6 1994
71 07 10	Or et all.d'or mi ouvré	Déc. 69-1126 du 17 10 1969	Déc 94-669 du 30 6 1994
08 05 20	Noix de cola	Déc 73-977 du 7 12 1973	Déc 94-669 du 30 6 1994
31 02 toute la posi°	Engrais minéraux ou chimiq.azotés	Déc 81-817 du 14 8 1981	Déc 94-669 du 30 6 1994

31 03·toute la posi°	Engrais minéraux ou chimiq phosph	Déc 81-817 du 14 8 1981	Déc 94-669 du 30 6 1994
31 04 toute la posi°	Engrais minéraux ou chimiq potass	Déc 81-817 du 14 8 1981	Déc 94-669 du 30 6 1994
31 05 toute la posi°	Autres engrais	Déc 81-817 du 14 8 1981	Déc 94-669 du 30 6 1994
92 11 29	Casset préenreg	Déc 81-817 du 14 8 1981	Déc 94-669 du 30 6 1994
62 03 01 62 03 11 62 03 19 62 03 31 62 03 41 62 03 49 62 03 61	Sacs sach d'emb en toile de jute présentés vides et neufs Sacs sach d'emb en toile de jute présentés vides et usagés Sacs sach d'emb en toile de jute présentés pleins	Déc 92-1774 du 31 12 94	Déc 94-669 du 30 6 1994
15 07·toute la posi°	Huile végétale	Déc 92-958 du 24 6 1992	Déc 94-1033 du 4 10 1994
62 03 29 62 03 59 62 03 69	Sacs sach d'emb en polypropylène usagés ou neufs présentés vides ou pleins	Déc 92-1774 du 31 12 92	Déc 94-1171 du 31 10 1994
20 02	Concentré de tomate	Déc 71-1333 du 15 12 1971, mod et compl par le déc 72-1227 du 16 10 1972	Déc 94-1172 du 31 10 1994
07 01 01 07 01 09 07 01 45	Pom terre de sem Pom ter de cons Oignons	Déc 784 du 15 10 1982 Déc 75-998 du 25 9 1975	Déc 94-1426 du 12 12 1994
25 23 toute la posi°	Ciment	Déc 81-879 du 1 9 1981 conven°d'établis SOCICIM	Déc 95-78 du 20 1 1995 fin convention SOCOCIM

17 01 toute la posi°	Sucre	Déc 60 348 du 7 10 1960, mod et compl par déc 61-194 du 9 5 1961, déc 73-1005 du 13 11 1973, déc 74 371 du 9 8 1974	Déc 95-177 du 16 2 95
08 01	Banane	Décret 95-23 du 9 1 1995	Décret 70-1393 du 15 décembre 1970

3 Les barrières non tarifaires à l'exportation

Dans un souci d'information directe et claire des opérateurs économiques en vue de les amener à clairement identifier les produits sur lesquels ils peuvent investir pour l'exportation, nous donnons la liste des produits dont l'exportation a été rendue libre après la dévaluation

L'intérêt de la démarche tient au déficit d'information et de communication en direction des opérateurs économiques sur la déréglementation de ces produits. L'expérience, après un an et deux campagnes agricoles de dévaluation montrent que les opérateurs n'anticipent pas encore sur un produit tel que l'arachide de bouche qui a été libéralisée à l'exportation

3 1, Produits encore soumis à autorisation préalable (juillet 1995)

Posit° tarif	Désignation du produit	Texte réglementaire
Ex 12 01 10	Arachide destinée à l'ensemencement*	Décret 88-956 du 12 juillet 1988
12 01 21	Arachide d'huilerie non grillée en coque	
12 01 29	Autre arachide	
12 01 31	Arachide d'huilerie non grillée décortiquée	
12 01 39	Autre arachide	
17 01	Sucre de betterave ou de canne à l'état solide	
Ex, CHAP 71	Métaux précieux	

**Les autorités devraient définir des mesures de contrôle de la qualité des semences pour assurer l'entrée à l'importation des semences de qualité, exemptes de maladies ou autres parasites, etc.*

3 2: Produits libéralisés à l'exportation (juillet 1995)

Posi° Tarif	Désign Produit	Txt abrogé	Txt libéralis°
Chap 10	Céréales	Déc 88 956 du 12 7 1988	Déc 94-668 du 30 6 1994
12 01 22	Arach de bouche non grillée en coque	Déc 88 956 du 12 7 1988	Déc 94-668 du 30 6 1994
12 01 32	Arach de bouche non grillée décortiquée		
Ex 71	Perle fine, pierre gemme et similaire, ouvr en métaux précieux, bijouterie de fantaisie	Déc 88 956 du 12 7 1988	Déc 94-668 du 30 6 1994

EX 20 02	Tomate préparée ou concentrée sans vinaigre ou acide acétique	Déc 88 956 du 12 7 1988	Déc 94-1170 du 31 10 1994
----------	--	----------------------------	------------------------------

4. Nouvelle approche de protection la surcharge
tarifaire dégressive

La protection de l'économie nationale se fera désormais sur la base de la préférence fiscale utilisant des surtaxes fiscales de protection des entreprises qui ont perdu l'abri du régime d'autorisation préalable d'importation, des minima de perception ou des mercuriales

La surcharge tarifaire dont l'application dépend de l'efficacité de l'entreprise (son prix de revient est inférieur au coût de la marchandise concurrente importée + droits de douane normaux) ou de son inefficacité (son prix de revient est supérieur au prix CAF Dakar et son prix de vente est plus élevé que le prix international CAF + droits de douanes normaux), évolue dans une fourchette de 10% à 20 % (voir tableau suivant)

PRODUITS	UNITE DE TAXATION	TAUX DE SURTAXE
Oignon	Kilo Net	20 %
Pomme de terre	Kilo Net	20 %
Huile Végétale	Litre	20 % suspendu
Banane	Kilo Net	20 %
Concentré de Tomate	Kilo Net	20 %
Sacs PPP	Kilo Net	20 %
Ciment Portland	Le Sac	20 % suspendu
Farine de Blé	Kilo Net	10 %
Mil	Kilo Net	10 %
Sorgho	Kilo Net	10 %
Mais	Kilo Net	10 %

La surtaxe de protection est dégressive et limitée dans le temps. Pour la tomate, le ciment, les sacs en polypropylène et l'huile végétale, la dégressivité s'étale sur trois ans (25 % les deux premières années, 50 % à la fin de la troisième année). Pour la farine, la surtaxe est dégressive sur deux ans à raison de 50 % par année à partir de décembre 1995.

5 Dispositif de garantie de la loyauté de la concurrence de l'importation

Deux instruments de protection des branches de production nationales contre la concurrence déloyale ont été introduites dans la politique commerciale. La première est le droit de sauvegarde de l'économie nationale contre les pratiques commerciales illicites qui institue un régime de défense contre les importations faisant l'objet d'un dumping ou de subvention.

Ce dispositif juridique pourrait être particulièrement efficace contre les importations provenant d'autres pays en développement, notamment les pays asiatiques. C'est le cas pour les piles.

Le second instrument qui entre dans le cadre des obstacles techniques au commerce, est le recours à la normalisation pour protéger la production locale contre l'importation de produits de qualité déloyale. Le premier secteur à bénéficier de cette technique de politique commerciale est celui de la tomate industrielle. La norme n'est toutefois pas encore appliquée parce que lacunaire sur le plan des procédures d'échantillonnage.

6 Subsistance de mesures non tarifaires

Certaines mesures administratives cachées demeurent, telle que le marquage de la mention Vente au Sénégal sur les produits non alimentaires (bougies de ménage, allumettes, ...). Elles génèrent de l'inflation, renforcent la protection réelle de l'industrie locale. Elles doivent être recensées, évaluées pour une suppression éventuelle.

C'est le cas de l'autorisation exceptionnelle d'importation de véhicules d'occasion qui n'est pas une politique appropriée pour réaliser l'objectif de sécurité routière. L'âge du véhicule n'étant pas une variable déterminante, des normes techniques contrôlées par les services techniques compétents pourraient être efficacement substituées à l'autorisation préalable d'importation tout à fait inutile et souvent objet de spéculations.

PARTIE II BALANCE COMMERCIALE ET STRUCTURE DES EXPORTATIONS PAR PRODUIT ET PAR RÉGION

A COMPORTEMENT DES ECHANGES EXTERIEURS

La balance commerciale sénégalaise se caractérise par sa structure chroniquement déficitaire. Près de 16 ans d'ajustement n'ont pas permis de significativement corriger cette tendance négative, alors même que les effets de la dévaluation tardent à se dessiner et que les projections et les estimations ne sont guère encourageantes (cf tableau ci dessous)

SITUATION DU COMMERCE EXTÉRIEUR AU SÉNÉGAL

ANNÉES	EXPORTATION (FOB)	IMPORTATION (CAF)	BALANCE COMMERCIALE	TAUX DE COUVERTURE
1979	113 8	198 0	-84 2	57 5
1980	100 8	222 3	-121 5	45 3
1981	135 9	292 3	-156 4	46 5
1982	199 8	337.1	-137 3	59 3
1983	235 5	390 7	-155 2	60 3
1984	277	428 6	-151 6	64 6
1985	252 5	371 0	-118 5	68 1
1986	216 6	332 9	-116 3	65 1
1987	182 2	307 6	-125 4	59 2
1988	176 1	321 6	-145 5	54 8
1989	221 1	389 5	-168 4	56 8
1990	248 2	363 6	-115 4	68 3
1991	254 8	380 6	-125 8	66 9
1992	211 2	317 6	-98 4	69 0
1993	223.5	312,0	-108 5	65 2
1994*	440 7	570 0	-129 3	77 3
1995**	479.2	605.7	-126 5	79 1
1996***	517 7	641 7	-124 0	80 7

1997***	567 8	684 8	-117.0	82 9
1998***	589 3	704 0	-114 7	83 7
1999**	615 7	716 0	-101 2	85 9
2000	627 5	727.5	-99 9	86 3

Source DPS/BCEAO-Sénégal, juin 1995

* estimations

** prévisions

*** projections

En effet, d'un déficit commercial de 108 5 milliards en 1993, l'on estime qu'il se situe à 129 3 milliards en 1994, à 124 milliards en 1996. Il s'en suivra un léger tassement pour aboutir à un solde négatif d'environ 100 milliards en l'an 2000¹⁰

Les perspectives tracées demeurent relativement moroses d'autant plus que les conditions d'accès aux marchés de nos principaux partenaires deviendront de plus en plus difficiles, au regard des exigences de l'Accord de Marrakech sur l'Uruguay Round et du Traité de l'Union Européenne.

Toutefois, les ratios médiocres de couverture des importations par les exportations doivent être nuancés par une analyse plus fine de statistiques de commerce extérieur en tenant compte des importations nécessaires pour le développement économique du Sénégal (importations de biens d'équipement et de biens intermédiaires). Les observations de ce fait peuvent être tirées du tableau ci dessous élaboré à partir du tableau 6.

		1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
1	B E+B I ¹	156 5	139 9	140 1	138	192 2	151 3	151 6	145 7	146 5	99 5
2	RATIO ²	38 5	34 5	40 3	42 3	39 9	41 8	42 1	39 6	40 6	27 3
3	Io ³ (1)	250 1	266 7	207 5	188 4	131 4	210 3	208 6	221 5	214 4	255
4	X ⁴	261 2	231 2	227 5	201 6	202 1	242	243 3	252 5	219 2	203 6
5	4/3	104 4	86 7	106 6	107	153 8	115	116 6	114	102 2	79 8

Légende

- 1 importations totales de biens d'équipement et de biens intermédiaires
- 2 pourcentage des importations de biens d'équipement et de biens intermédiaires dans les importations totales
- 3 Io est le total des importations
- 4 X⁴ est le total des exportations
- 5 ratio importations totales sur total des importations de biens d'équipement et de biens intermédiaires

¹⁰

Nous émettons de sérieuses réserves quant aux chiffres eu égard aux contraintes énoncées plus tôt.

Par ailleurs, les tendances qui se dessinent, aussi bien pour les importations que pour les exportations, si elles se confirment, pourraient donner une impulsion positive quant aux avoirs extérieurs et autres réserves de change, eu égard l'évolution du taux de couverture: 65.2% en 1993, 77 % en 1994 et environ 86 % en l'an 2000¹

De plus, la dynamique amorcée en termes de révision de l'environnement institutionnel pour une correction de la non compétitivité des produits échangeables et donc, des coûts élevés d'approche des exportations, et l'affirmation future de l'UEMOA, pourraient être déterminantes quant au bon comportement des échanges extérieurs.

La domination des exportations du Sénégal dans les marchés UEMOA et autres marchés africains est une caractéristique qui fonde des possibilités d'accroissement des exportations grâce à des programmes de soutien. On sait que les PME font face presque seules, avec les ressources bancaires inadaptées, aux besoins de financement de leurs exportations. D'autres PME, qui détiennent un potentiel d'exportation, ne sont pas engagées dans le commerce intra-africain parce qu'ayant une perception blocante des risques du commerce international. Un programme d'assistance ciblé pourrait permettre d'abaisser leurs craintes et résistance.

Les PME/PMI du secteur industriel qui font l'essentiel des exportations intra africains font des exportations directes, alors que les exportations horticoles et du sel bénéficient de l'apport de capital et du savoir faire marketing d'exportateurs spécialisés dans la distribution internationale (chaîne de valeur). Les services pourraient en bénéficier.

La deuxième stratégie de diversification et de développement des exportations repose sur les incitations ciblées à l'investissement pour élargir et diversifier la base de la production exportée. Cette stratégie est valable aussi bien pour le secteur primaire (où la terre qui est la base de l'avantage comparatif est une ressource qui se détériore sous les effets combinés du climat et de la pollution due aux techniques de culture et/ou à l'utilisation intensive et anarchique des pesticides) que pour le secteur secondaire et tertiaire.

La troisième stratégie est fondée sur la diversification géographique par l'intensification des échanges avec les pays de l'Amérique du Nord, de l'Amérique du Sud et de l'Asie.

Le niveau d'ouverture de l'économie sénégalaise mesurée par le ratio des exportations FOB sur le PIB courant a commencé à se détériorer à partir de 1986, pour atteindre un plancher à 13.6 en

¹ Nous émettons de sérieuses réserves quant aux chiffres eu égard aux contraintes annoncées plus tôt.

1992 sur la période 1981-1994. Il a amorcé une remontée à 14.1 en 1993 pour se situer à 20.4 en 1994 (cf tableau ci dessous)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
EXPORTATIONS FOB	152.3	164.9	230.9	261.2	231.2	227.5	201.6	201.1	242.0
PIB	673.7	848.9	944.7	1021.2	1157.1	1302.8	1382.3	1483.3	1476.4
EXPORT/PIB	22.6	19.4	24.4	25.6	20.0	17.5	14.6	13.6	16.4

	1990	1991	1992	1993	1994
EXPORTATIONS FOB	243.3	252.5	219.3	223.5	440.7
PIB	1552.2	1550.2	1612.8	1586.6	2155.0
EXPORT/PIB	15.7	16.2	13.6	14.1	20.4

Il ne nous a pas été possible de déterminer la part d'influence de la dévaluation sur le redressement marqué de l'indicateur dans la première année de la dévaluation

C'est en particulier au niveau de l'agrégat solde commercial que le Sénégal s'est davantage illustré par la médiocrité de ses résultats après environ 15 ans d'ajustement de son économie

D'aucuns imputent la décision d'ajuster la parité monétaire en janvier 1994 au fait qu'à la suite d'énormes sacrifices internes consentis pour redresser la situation socio économique, le déséquilibre extérieur a toujours perduré, et que par conséquent la dévaluation était devenue inévitable.

En termes d'attentes, la dévaluation, en provoquant automatiquement un renchérissement des prix des biens importés et une baisse relative des quantités importées, entraînerait alors une baisse globale des importations en valeur, parallèlement à une hausse des exportations. Ce qui aurait pour effet une réduction, voire une annulation à terme du déficit commercial

Or, l'observation des faits, les tendances et perspectives ne semblent pas confirmer ce schéma, en regard de l'évolution tendancielle du solde commercial. Ce qui pourrait s'expliquer dans une large mesure par la structure même de l'économie, en dépit de nouveaux produits et de nouveaux couples produits marchés à l'exportation ayant fait une apparition après la dévaluation

Les nouveaux marchés ouverts par la dévaluation sont essentiellement situés en Afrique, parmi les pays de la Zone Franc et les pays voisins du Sénégal hors Zone Franc (cf tableau ci

dessus) Les PME dominent l'offre sénégalaise sur ces marchés

NOUVEAUX PRODUITS	NOUVEAUX MARCHÉS
1 Plaques fibro ciment	Togo Bénin RCI Mali Gambie Cap Vert
2 Confection	France USA
3 Hibiscus Flowers	Arabie Saoudite Maroc
4 Farine de blé	Guinée Bissao Guinée Mali
5 Sacs de jute	Guinée Bissao Guinée Togo Bénin
6 Niébé bissap	RCI Belgique
7 Biscuits fins/ secs	Guinée Bissao Gabon
8 Boites métalliques	RCI
9 Oignons	Gabon
10 Mangues	Koweït Maroc
11 Quinquéliba	RCI
12 Escargot de mer	ASIE SUD EST
13 Profilés/fer à béton	Mauritanie Mali
14 Tissus non tissés	Mali
15 Fils fibre textile	Gambie Mauritanie Guinée RCI
16 Bougie	Mauritanie
17 Charcuterie	Mali Burkina Fasso Gambie
18 Murex bouilli	Japon
19 Allumettes	Guinée Bissao
20 Matériaux construction	RCI Bénin Togo

N B

Les nouveaux produits et couples produits marchés 1 à 20 du tableau ci dessus ont été inventoriés à partir du registre des certificats d'origine de la Direction du Commerce Extérieur Ils résultent de la comparaison des enregistrements des années 1993 et 1994

L'exploitation des statistiques du Port Autonome de Dakar a permis de dresser le tableau des exportations suivant, donnant au moins des indications sur les effets de la dévaluation sur quelques produits

Tonnes Métriques			
PRODUITS	1994	1993	Index 1993=100
1 Crabes	39	0	
2 Crevettes de fonds	2261	0	
3 Pommes de terre	74	8	925
4 Oignons	42	25	168
5 Farine de blé	1880	1453	129
6 Farine de poisson	3078	1453	212
7 Conserve de poisson	2999	6951	43
8 Conserve de thon	20870	18910	110
9 Conserve de tomate	857	0	
10 Tourteaux arachide	42715	20719	206
11 Arachides décortiquées	4121	1422	290
12 Arachides en coque	138	336	41
13 Gommés végétales	2336	956	144
14 Bois débités	1726	38	4542
15 Sel de production locale	131064	54400	741
16 Attapulgit	96002	73972	130
17 Phosphate Calcium (Taiba)	482804	619214	78
18 Phosphates d'alumine (Thiès)	60557	81238	75
19 Autres produits ICS	0	9994	
20 Plâtre	147	86	171
21 Produits métal semé finis	1262	2	63100
22 Engrais	2263	324	698
23 Cuir et peaux travaillés	193	80	241
24 Médicaments	869	456	190
25 Vêtement en étoffe	1194	749	154
26 Articles de confection	492	125	394
27 Ustensiles de ménages	116	34	341
28 Allumettes	60	7	857
29 Articles en matière plastique	942	783	120

SOURCE: Port Autonome de Dakar, Direction Commerciale, 1995

B CARACTÉRISTIQUES STRUCTURELLES ET PERSPECTIVES DES ÉCHANGES EXTÉRIEURS

La spécificité de l'économie sénégalaise fait qu'il soit difficile de faire jouer pleinement les effets de la dévaluation sur le solde commercial.

- a L'offre d'exportation de produits agricoles n'est pas forcément sensible aux variations des prix, l'offre, autant dire la production de biens échangeables, est plutôt sensible aux conditions de production et/ou environnementales (climat, politique commerciale, etc) ;
- b l'essentiel des importations (produits alimentaires et biens d'équipement) représente des biens vitaux et/ou stratégiques, n'ayant pas de substitut en termes de production intérieure. Pour cette raison, ils continueront de grever, quelle que soit la cherté, le volume des importations du fait de leur incompressibilité à court et moyen terme ,

- c la dimension relative du pays price taker fait que nous subissons, sans réaction implicite les lois du marché. Nos exportations en volume sont plutôt tributaires des termes de l'échange qui est de ce fait une contrainte de développement

Ainsi, s'il est vrai que la correction de la parité a pour soubassement la réduction des déséquilibres extérieurs, il convient de noter que les caractéristiques structurelles de l'économie peuvent fondamentalement réduire toute anticipation positive en termes de solde commercial.

1. LES EXPORTATIONS

Le tableau des exportations par principales destinations fait ressortir la suprématie de l'Europe avec 53,5 % en 1990, la France venant en tête à 34,9%. L'Asie et l'Océanie se trouvent à 16,7%, avec une forte domination de l'Inde à 10,6%

Les échanges avec l'Afrique sont faibles et représentent 20,1% des exportations, le Mali étant le principal marché avec 7,1%. Il faut noter la part en constante décroissance de la Côte d'Ivoire qui est passée de 7,5% en 1980 à 2,8% en 1990, entraînant dans sa chute le poids du marché de l'ex CEAO qui a régressé dans la même période de 20,9% à 10,9%.

L'Amérique du Nord a une part insignifiante et décroissante dans les exportations (0,3% en 1990 contre 0,6 en 1989 et 0,8 en 1988). L'Amérique Latine est quasiment absente des marchés d'exportation du Sénégal, avec de timides apparitions (0,1% en 1986, 1987, 0,4 % en 1989 et 0,0% en 1990 - cf tableau 10)

Il est intéressant d'analyser les échanges commerciaux du Sénégal avec le bloc des pays membres de l'organisation de la Conférence Islamique (OCI). En effet, cette zone d'échanges se caractérise par l'existence d'un programme financier communautaire spécifique, appelé SFALTE

L'objectif du programme est d'augmenter les flux des exportations de marchandises non traditionnelles entre les Etats membres de l'OCI. Le programme peut représenter un atout appréciable pour le développement des exportations du Sénégal si on sait que les pays de la CEDEAO qui sont tous membres de l'Organisation de la Conférence Islamique (OCI), représentaient 15,7% de ses exportations en 1990 contre 27,8 % en 1980

En 1991, les échanges commerciaux avec ces pays avaient le profil ci après:

Les échanges commerciaux du Sénégal avec les pays islamiques membres de la CEDEAO (millions de \$ US)¹²

	Bé nin	Burkina	Gambie	Guinée	Guinée Bissau	Mali	Mauritani e	Niger	Nigéria	Sierra Léone
I°	0,17	0,03	0,02	0,1	0,05	0,7	0,01	0,99	4,5	-
X°	5,14	3,95	5,97	8,81	5,76	33,7	0,02	0,71	2,22	0,7
X/I	30	132	299	88	115	48	-	0,18	0,49	-

Le niveau de couverture des importations par les exportations est très élevé, sauf pour le Niger et le Nigéria où il est faible (-).

La structure des exportations par produits présente également des caractéristiques remarquables. L'agriculture domine avec 55,8% des exportations en 1990, suivie du groupe des produits manufacturés avec 22,5% et les industries extractives qui font 21,7%

Il est intéressant d'observer que le potentiel du secteur artisanat dans l'expansion des exportations apparaît au niveau des statistiques concernant les meubles, sacs et articles de voyage, vêtements et chaussures (cf tableau 6) Après la dévaluation, une stratégie bien ciblée sur ces segments du secteur informel et centrée sur l'offre et le marketing, pourrait donner des résultats intéressants à l'exportation.

Une étude de ces segments très peu connus par les décideurs publics et certains bailleurs de fonds, permettrait de définir une stratégie de promotion de la production et des exportations appropriée

Les caractéristiques qui se dégagent de l'analyse des données sur la période 1980-1990 sont les suivantes

- difficultés à stabiliser la part de marché du Sénégal dans les pays de l'UEMOA et de la CEDEAO ,
- défaut d'une approche systématique des marchés d'Amérique du Nord et de l'Amérique Latine ,
- concentration sur les marchés de l'Union Européenne qui vont connaître une nouvelle dynamique défavorable au Sénégal sous les effets combinés
 - des résultats du Cycle de l'Uruguay Round
 - des réformes de politique de commerce extérieur

¹² Le Commerce Inter-islamique, Centre Islamique pour le Développement du Commerce, rapport annuel 1993

des anciens pays de l'Est et des investissements massifs qui y sont faits par les hommes d'affaires de l'Union Européenne

- la faible croissance des revenus en Afrique par rapport à l'Asie et l'Amérique du Nord
- la marge de progression élevée de l'offre de certains segments du secteur informel (confection, maroquinerie, meubles) pour accroître leur part dans les exportations

L'analyse sur une période plus proche de la dévaluation (1993-1995) donne les tendances ci après.

Les exportations ont plus que doublé en valeur CFA en 1994 relativement à 1993, passant de 204 milliards en 1993 à 441 milliards en 1994, alors même qu'en volume elles ont stagné, voire régressé dans certains cas

Et ceci n'augure pas des perspectives heureuses compte tenu de l'extinction à terme des effets mécaniques de la dévaluation

Il faut toutefois souligner le bon comportement de l'exportation (en volume et en valeur) du sel, alors que les exportations de phosphates, de produits halieutiques et de coton, voire même de l'engrais ont plutôt baissé en volume en 1994

Cette situation pose le problème de la capacité d'offre des secteurs en question, en dépit de ce que le marché mondial soit devenu porteur suite à la dévaluation. Il en serait de même pour les produits horticoles qui devraient être les grands bénéficiaires de ce choc monétaire, notamment pour les échanges sous régionaux. Mais hélas, les contraintes d'offre ont significativement limité l'expansion de l'exportation des produits horticoles (4 783,383 kg exportés en 1995 contre 4 113,223 kg en 1994)

La résolution des problèmes de capacité de fret aérien ont brutalement fait émerger les problèmes de l'offre qui doit être développées en priorité par des investissements appropriés et suffisants dans la production qui devient la priorité. Ce qui fait dire aux professionnels de la filière (CNIH) que le projet de Marché d'Intérêt National pour le coût de 17 milliards fcfa n'est pas une priorité aujourd'hui

2 LES IMPORTATIONS

Les caractéristiques géographiques à l'exportation se retrouvent à peu près à l'importation. L'Amérique représente 8,3% des importations, l'Europe domine à 59,8% avec 32,9% pour la France, l'Asie et l'Océanie 13,6%, l'Afrique 16,1% avec 7,5% pour le Nigéria et 4,5% pour la Côte d'Ivoire

Les importations ont connu une hausse en valeur de plus de 80% en 1994 relativement à 1993, bien qu'elles aient stagné et même baissé en volume selon les produits. La structure des importations est telle que la tendance à la baisse, à moyen terme, reste très limitée.

Toutefois, c'est au niveau des produits alimentaires (65% du total des importations) qu'il convient d'accentuer les efforts, notamment par le biais de la production intérieure et du consommateur local.

La structure des importations est telle qu'il est difficile, du moins à un horizon prévisible, de significativement la modifier. En effet, les produits pétroliers, les biens d'équipement et autres biens intermédiaires, compte tenu de leur implication quant aux impératifs de développement du pays, ne paraissent pas compressibles.

En conséquence, l'amélioration du solde commercial passera avant tout par des actions de redynamisation des exportations du moment que les importations en volume des trois catégories de produits sus visés représentent en moyenne des quatre dernières années, plus de 50% du commerce spécial CAF. Ceci est d'autant plus avéré que l'essentiel du solde résiduel est constitué de produits alimentaires, ceux là même qu'il est difficile de réduire compte tenu de la structure de consommation et de la quasi impossibilité de substituer significativement le riz importé par celui produit localement à court et moyen terme.

En 1994, les achats en volume de riz par la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix (CPSP) ont baissé d'environ 10% en glissement annuel, alors qu'en valeur la facture globale est estimée à 44 4 mds contre 23 5 mds en 1993.

Les importations de blé ont connu la même tendance que celles du riz : 17 7 mds en 1994 contre 8 9 mds en 1993, correspondant respectivement à 184 600 tonnes et 180 200 tonnes.

Concernant les produits pétroliers, les importations de pétrole brut en volume ont significativement diminué (73 8 tonnes en 1994 contre 274.5 en 1993), alors que les importations de produits finis ont augmenté de 89% par rapport à 1993.

Par ailleurs, l'option du gouvernement de libéraliser complètement les importations en vue de fouetter les exportations (via les exigences de compétitivité par la concurrence) par la rationalisation des instruments de protection, peut aussi contribuer, corrélativement, à une accentuation des importations en volume. Et cela, malgré les mesures de sauvegarde envisagées (surtaxes tarifaires, dispositif anti dumping, contrôle de qualité) en plus du peu de souci quant à la protection des consommateurs.

3 LES PRINCIPAUX PARTENAIRES COMMERCIAUX

En termes d'exportations et de zones géographiques, et suivant la moyenne des cinq dernières années, nos principaux partenaires sont : les pays industrialisés (56%) dont la France, notre principal partenaire (36%), les pays en développement (34%), l'Afrique (19%) et l'Asie (15%) -cf tableau 9-.

Il faut souligner cependant que nos échanges envers l'Afrique et l'Asie suivent curieusement des chemins inverses alors que nos exportations vers l'Asie vont crescendo, vis à vis de l'Afrique elles baissent continuellement d'année en année, pour diverses raisons (cf Partie II, D).

Il est peut être à espérer que l'entrée en vigueur de l'UEMOA puisse un tant soit peu rectifier cette faiblesse des échanges intra régionaux, du moment que nos principaux voisins, en l'occurrence la Côte d'Ivoire et le Mali, n'englobent que 3 et 6% respectivement de nos exportations

D CONTRAINTES NOUVELLES, DÉFIS ET PERSPECTIVES DE DÉVELOPPEMENT DU COMMERCE SOUS RÉGIONAL

Les échanges commerciaux intra communautaires au sein de la CEDEAO progressent à un rythme très lent. Le niveau des échanges qui était de 6 % au début des années 80, s'établit aujourd'hui à moins de 10 % seulement du volume total du commerce extérieur formel des Etats membres. Un certain nombre de contraintes¹³ expliquent ces faibles performances :

- 1 Bénéfice des préférences tarifaires détournées ,
- 2 Implication insuffisante du secteur privé dans le processus d'intégration ,
- 3 Cohérence insuffisante entre les politiques d'intégration au niveau communautaire et au niveau national ;
- 4 Protection excessive des industries nationales ,
- 5 Entraves bureaucratiques
- 6 Inadéquation de la politique de crédit avec les besoins de l'appareil productif et des circuits de distribution (cf Partie III, C, 1 3 à 1 6) ;

3 ¹³ Les Pays Ouest Africains de la Zone Franc Dévaluation, Intégration et Relance des Exportations, Centre de Commerce International, Genève, novembre 1994

- 7 Fiscalité complexe _____
- 8 Secteur informel non encadré, notamment avec des incitations spécifiques pour cette catégorie d'agents économiques
- 9 Manque d'informations commerciales,

La CEDEAO a lancé un programme de coopération commerciale, basée sur la mise sur pied d'un réseau d'informations commerciales sur les opportunités d'affaires (SIGOA) et l'organisation de rencontres entre acheteurs et vendeurs de produits ciblés à la suite d'études de leurs offres et demandes. Cette approche est similaire à celle de la Bourse des Échanges qui existait au sein de la CEAO.

- 10. Règles d'origine très strictes
- 11 Complexité attachée aux listes de produits
- 12 Question de la compensation des pertes
- 13 Similitudes des produits industriels fabriqués dans la plupart des pays

La structure de production des pays membres est caractérisée par la prééminence des matières premières brutes qui dominent les exportations. Ces pays ont adopté la même stratégie de développement industriel basé sur l'import substitution alors qu'ils avaient à peu près la même structure d'importation pour les produits.

Ces deux facteurs ont conduit à la similitude de l'offre primaire et secondaire qui ne favorise pas une intensité des échanges intra communautaires sur les bases de la complémentarité des structures de production. Cette situation est renforcée par la minime possibilité d'échanges intenses sur la base de la différenciation dans la mesure où le consommateur est très sensible au prix.

Par ailleurs, les produits fabriqués dans les pays de la communauté souffrent souvent d'un manque de compétitivité par rapport aux produits importés des pays tiers. Cela est dû à des coûts de production généralement élevés (électricité, eau, main d'oeuvre au Sénégal dans le secteur textile par exemple), d'une mauvaise qualité et d'un conditionnement peu attrayant. Ces variables jouent également en défaveur de la production locale dans les marchés domestiques de chaque pays.

La maîtrise des coûts confèrera un avantage compétitif déterminant sur les marchés de la sous région.

14. Insuffisance du réseau de transport

L'effet de la faible diversité de l'offre est amplifié par l'insuffisance du réseau de transports routiers, aériens, ferroviaires et maritimes. Les réseaux existants sont chers et handicapent la compétitivité prix des exportations à l'intérieur de la communauté. Leur qualité déficiente est souvent un obstacle à la fluidité des mouvements de biens et de personnes.

La CEDEAO a adopté une Décision relative au programme communautaire des transports en 1980 pour la promotion de l'intégration des infrastructures de transport et l'élimination des barrières physiques et non physiques à l'accroissement des échanges entre les pays¹⁴. Ce programme a donné les résultats ci après

- les 2/3 du réseau routier trans ouest africain sont réalisés ;
- la route transcôtière (Lagos- Nouakchott) est réalisée à 86 % ;
- la route trans sahélienne (Dakar- NDjaména) est réalisée à 79 % ,
- les routes d'interconnexion pour le désenclavement des pays sans littoral sont en cours de réalisation

Dans le domaine du transport maritime, la CEDEAO prévoit la création d'une compagnie de cabotage maritime pour l'Afrique de l'Ouest et du Centre

Pour le transport aérien, une commission d'harmonisation des vols vient d'être mise sur pied pour coordonner l'exploitation des transports aériens dans la sous région

15 L'inconvertibilité de la majorité des monnaies existant dans les pays de la CEDEAO

Elle ne permet pas l'utilisation des monnaies nationales pour le règlement des transactions commerciales entre les opérateurs économiques de la sous région ¹⁵

Dans le cas du Sénégal, l'obligation de rapatriement des devises gêne les échanges avec les pays CEDEAO hors zone cfa (Guinée Conakry, Guinée Bissau, Mauritanie) dont les

¹⁴ Atelier sur le rôle du secteur des transports dans le développement du commerce intra-régional, Secrétariat Exécutif de la CEDEAO, mai 1995

¹⁵ Programme de libéralisation des échanges et programmes connexes de la CEDEAO, Secrétariat Exécutif de la CEDEAO, mai 1995

importateurs de produits sénégalais détiennent de la monnaie cfa tirée de la vente de produits de leur pays sur le marché sénégalais

Ces pratiques commerciales et financières se heurtent aux règles strictes de la Direction de la Monnaie et du Crédit (DMC) en matière d'autorisation de change et de domiciliation bancaire. Le client étranger doit posséder un compte étranger au Sénégal et beaucoup d'entre les opérateurs informels des pays voisins le refusent.

Par dérogation, la DMC accorde des autorisations d'exportation sans rapatriement de devises.

**PARTIE III ANALYSE DE L'EFFICACITÉ DU COMMERCE EXTÉRIEUR
DU SÉNÉGAL.**

Les performances du commerce extérieur d'un pays sont fortement dépendantes de la qualité des infrastructures composées d'un ensemble de services d'accompagnement qui supportent les activités internationales des opérateurs économiques. Les services en cause ressortissent des fonctions clés d'information économiques et commerciales sur les marchés internationaux, de système de qualité des produits et services échangeables, de financement et d'assurances du commerce extérieur, des procédures et du système de distribution physique international (transport terrestre, aérien, maritime et ferroviaire).

**A: ÉVALUATION DU SYSTÈME D'INFORMATION DISPONIBLE SUR LE
COMMERCE EXTÉRIEUR**

1: La demande en information sur le commerce extérieur

Objectifs d'un système d'information selon le secteur privé, le secteur public et structures d'information

Le secteur privé définit les objectifs du système d'information comme étant d'apporter l'appui nécessaire à la réalisation des activités de commerce international en améliorant l'efficacité du contact avec les marchés extérieurs, sur le plan commercial, technologique, financier, réglementaire

Les opérateurs privés, en particulier ceux des PME et les importateurs du secteur dit informel, éprouvent des difficultés à obtenir les informations sur les marchés extérieurs. Les rares sources d'informations existant (Chambre de Commerce et d'Industrie de Dakar, Centre International de Commerce Extérieur (CICES) et Direction de Commerce Extérieur (DCE) ne disposent pas de banques de données couvrant l'ensemble des besoins d'information et ne font pas un traitement systématique des données pour les offrir dans des formats directement opérationnalisables par les opérateurs économiques

Les besoins du secteur privé sont axés sur les données nécessaires pour les opérations commerciales courantes (importer ou exporter des produits finis, produits semi finis, matières premières, autres intrants), leurs activités d'investissement et de financement (partenaires technologiques et financiers). Ils portent essentiellement sur les opportunités d'affaires, les tarifs de douane, les prix, les normes et standards, les foires commerciales internationales, les mouvements de navires et d'aéronefs, les réglementations pays, les informations sur l'économie des pays (production, importations, exportations) étrangers et les données relatives à la concurrence dans les marchés étrangers

Pour le secteur public, outre l'appui pour la facilitation des opérations internationales du secteur privé, le système doit soutenir la formulation de politique et de stratégie de commerce extérieur. Les départements ministériels à caractère économique sont fondamentalement intéressés par l'information économique et commerciale pour étayer leurs approches stratégiques des questions économiques et commerciales nationales et internationales (Ministère de l'Économie, des Finances et du Plan, Ministère du Commerce et de l'Industrialisation, Ministère de l'Intégration Économique Africaine, Ministère de l'Agriculture, Ministère de la Pêche, Ministère de l'Emploi et du Travail, etc)

2: L'offre actuelle d'information sur le commerce extérieur

2 1. L'offre par le secteur public

2 1 1 La Direction du Commerce Extérieur (DCE)

Le bureau d'information commerciale de la DCE a développé des bases de données qu'elle met à jour quotidiennement. Il s'agit de :

- BIBLIO: base bibliographique recensant les ouvrages généraux et les périodiques spécialisés dans le commerce international principalement, comme le Moniteur du Commerce International (MOCI), les Marchés tropicaux et méditerranéens, le Bulletin de l'Afrique noire

- TEXCOMS les textes législatifs et réglementaires en vigueur et régissant le commerce au Sénégal. Ces textes sont au nombre de 600. La base recense les références des textes avec l'année de publication et la page au Journal Officiel.

La collection du JO est complète de 1960 à 1995. A quelques rares omissions involontaires près, TEXCOMS peut être considéré comme une base de données exhaustive. C'est la base la plus sollicitée tant par les opérateurs que par les autres types d'utilisateurs.

- GESCERTO: gestion des certificats d'origine. La DCE reçoit pour visa, les certificats d'origine pour les opérations d'exportation. Ces dossiers sont systématiquement saisis et constituent une première source statistique sur les exportations.

Outre ces bases de données, la DCE est le point focal national d'un certain nombre d'autres, comme :

- JURIS la base est développée par le Centre du Commerce International/CNUCED/OMC, et recense la réglementation.

économique et commerciale de quelque 75 pays d'Europe, d'Amérique, d'Afrique et d'Asie.

- la BOURSE DES ECHANGES DE L'UEMOA. A l'instar du CICES¹⁶, la DCE est correspondante de la BOURSE. Elle la met à jour avec les offres et demandes de produits qu'elle reçoit d'entreprises sénégalaises ou étrangères. D'autres types de mise à jour sont faits en recensant les entreprises importatrices et exportatrices, à partir de questionnaires retournés par celles qui sont intéressées. Ces mises à jour sont envoyées à Ouagadougou qui les traite et les envoie aux autres correspondants de la BOURSE des autres pays de l'UEMOA.

Un feed back est assuré: de la même manière qu'elle donne ses mises à jour, la DCE reçoit celles de ses partenaires de la BOURSE. Des profils d'opportunités d'affaires sont ainsi dégagés. Cependant, il faut signaler que depuis un certain temps, le système n'est plus aussi efficace que du temps de la défunte CEAO. Les mises à jour ne parviennent que rarement et de façon informelle, c'est à dire que les correspondants échangent entre eux leurs propres mises à jour.

Les utilisateurs du Bureau d'information commerciale de la DCE sont les agents du Ministère du Commerce et des autres départements comme les Ministères des Finances, de l'Industrie, l'Intégration africaine, les opérateurs économiques, les étudiants et les élèves.

2 1.2: La Cellule d'appui à l'environnement des entreprises (CAEE)

La CAEE a développé et met à jour la base de données INVESTIR AU SENEGAL qui présente les informations sur

- le Sénégal,
- le code des investissements,
- la réglementation du travail,
- le statut de la Zone Franche industrielle,
- les coûts de facteurs de production,
- les structures juridiques des entreprises,
- les structures d'assistance,
- les infrastructures et services

La base de données est librement et gratuitement accessible

¹⁶ Voir la partie sur le Centre International de Commerce Extérieur ci dessous (III, A 2 1 8)

2 1 3 La Douane/Bureau de Traitement Automatisé de l'Information (BTAI)

Le Bureau de traitement automatique de l'Information est l'organe de la Direction Générale des Douanes qui tient la gestion automatisée de l'information douanière et économique (GAINDE)

GAINDE recèle des informations sur les échanges entre le Sénégal et les autres pays. Les informations sont accessibles par les participants au commerce international et les décideurs des services de l'Administration tels que les Ministères des Finances et du Commerce.

Les transitaires et consignataires sont d'ores et déjà connectés à GAINDE et peuvent consulter librement

- * le TARIF DES DOUANES, comprenant
 - l'ensemble des taxes douanières,
 - l'ensemble des produits avec leur code et libellé,
 - le droit commun des produits,
- la fiscalité dérogatoire entre le Sénégal et les autres pays,
 - la fiscalité de la CEDEAO,
 - les conventions entre le Sénégal et les entreprises locales
- * les MANIFESTES: un transitaire ou un consignataire ne peut consulter que les manifestes qui le concernent
- * les TABLES DIVERSES, donnant des informations sur
 - les devises,
 - les pays et leurs régimes économiques,
 - les bureaux de douane sénégalais
 - les ports et aéroports,
 - les unités de mesure et lieux de stockage,
 - les pièces jointes utilisées par la Douane
- * l'ensemble des déclarations en cours de traitement

L'inconvénient majeur de GAINDE est que ses délais de réponse sont importants, surtout aux heures de pointe. A ce propos, la version GAINDE II est en chantier pour y porter remède.

Il est souhaitable que cette version contienne des modules permettant de faire des tris et des analyses statistiques sommaires.

2 1 4 La Direction de la Prévision et de la
Statistique (DPS)

La DPS propose à tous les utilisateurs deux bases de données

- STATISTIQUES D'IMPORTATIONS et
- STATISTIQUES D'EXPORTATIONS,

Les données portent essentiellement sur les valeurs, les poids, par produits ou par pays. Les données sont publiées avec un décalage de deux années au moins. Ce qui les rend sans intérêt pour supporter un système d'aide à la décision sur le commerce extérieur

Outre les bases de données, la DPS offre aussi les services suivants sous forme de publications périodiques

- NOTE D'ANALYSE ÉCONOMIQUE SUR LE COMMERCE EXTÉRIEUR, (annuelle), qui fait état des données corrigées, et analyse les transactions commerciales du Sénégal avec l'extérieur, en donnant:
 - la balance commerciale
 - les principaux partenaires commerciaux
 - les principaux produits à l'importation et à l'exportation.
- SITUATION ECONOMIQUE DU SENEGAL (annuelle), qui donne une image de l'activité économique et sociale du Sénégal en présentant une masse de données statistiques détaillées d'ordre démographique, économique et social
- BULLETIN ECONOMIQUE STATISTIQUE (bimestriel), qui apporte des informations sur la climatologie, l'agriculture, la construction, le transport, le tourisme, l'élevage, la pêche, les prix, la poste et l'épargne, le commerce extérieur, la monnaie et le crédit et les finances publiques
- INDICE DE LA PRODUCTION INDUSTRIELLE (trimestriel), Indicateur conjoncturel de l'activité industrielle, il comprend les indices de volumes et les productions physiques des principales branches de l'industrie sénégalaise
- INDICE DES PRIX (mensuel) qui traduit l'évolution des prix à la consommation familiale Deux indices sont publiés, l'un pour la consommation de type traditionnel africain et l'autre pour la consommation de type européen
- EVOLUTION CONJONCTURELLE (trimestrielle), qui, à partir des réponses qualitatives et quantitatives fournies par les chefs d'entreprise dans l'industrie, permet chaque trimestre, d'établir une série d'indicateurs donnant le pouls de l'activité industrielle

- LES COMPTES ECONOMIQUES (annuels), donnant une représentation quantifiée de l'économie du pays sur une année civile dans un cadre comptable cohérent à travers la confection des comptes du secteur primaire (agriculture, élevage, pêche, sylviculture), des secteurs secondaire et tertiaire (industrie, BTP, transport-télécommunication, hôtellerie-restauration, services) Cette publication donne également des comptes de production, d'exploitation de revenu et de capital des secteurs institutionnels que sont les administrations publiques, les sociétés et quasi-sociétés non financières, les ménages et le reste du monde L'équilibre ressources - emplois, ainsi que les principaux agrégats (PIB, PNB, Epargne Nationale, Déficit Intérieur Courant, Besoin de Financement) y figurent Le tableau économique d'ensemble y est présenté
- BANQUE DE DONNEES ECONOMIQUES ET FINANCIERES (annuelle), en trois (3) tomes issues de l'exploitation des documents de fin d'exercice fournis au C U C I (Centre Unique de Collecte de l'Information) par les entreprises soumises au plan comptable sénégalais Elle fournit des informations sur l'activité des entreprises dans les différents secteurs à travers des tableaux comptables et différents ratios de structures et de gestion économique et financière
- RAPPORT SUR LES PERSPECTIVES ECONOMIQUES (bi-annuel), qui retrace l'évolution récente de l'économie du Sénégal et ses perspectives à court terme (2 ans) Les divers secteurs étudiés primaire, secondaire , commerce extérieur et balance des paiements, finances publiques, dettes, institutions financières; sont synthétisés par l'équilibre ressources - emplois du PIB, en valeur et en volume Cette synthèse est issue du modèle de l'économie sénégalaise dont s'est dotée la Direction de la Prévision et de la Statistique Ce rapport s'accompagne d'une annexe statistique présentant les résultats sur cinq ans
- NOTE DE CONJONCTURE (trimestrielle), qui est une note d'analyse de l'évolution récente des divers secteurs de l'économie
- TABLEAU DE BORD DE L'ECONOMIE SENEGALAISE (mensuel), qui, après une brève chronologie économique, présente les données mensuelles les plus récentes concernant l'environnement international, le commerce extérieur, le secteur secondaire, les prix et les revenus, les finances publiques, la dette, les institutions financières Chaque tableau récapitulant les données sur un an est accompagné d'un graphique retraçant l'évolution des séries les plus caractéristiques Ponctuellement, d'autres informations peuvent y figurer lorsqu'elles sont disponibles ainsi, le numéro de décembre

1990 donne les premières estimations de récoltes de la campagne 1990/91

2 1 5 CENTRE NATIONAL DE DOCUMENTATION
SCIENTIFIQUE ET TECHNIQUE (CNDST) le
South Investment, Trade and Technology
Data Exchange (SITTDEC)

Dans le cadre du Groupe des 15, il est créé un Réseau d'échange Sud- Sud de données sur les investissements, le commerce et la technologie, le SITTDEC. Le point focal national pour le Sénégal (le CNDST), en véritable sous-réseau, a déjà incrémenté les bases de données d'organismes publics et internationaux qui sont

- la Chambre de Commerce d'Industrie et d'Agriculture, la Direction de l'Industrie,
- la Cellule d'Appui à l'Environnement des Entreprises,
- le Centre International du Commerce Extérieur du Sénégal,
- la Douane,
- la Direction de la Prévision et de la Statistique,
- la SONEPI,
- le Centre Régional Africain de Technologie

Un projet d'insertion des autres bases est en cours

2 1 6 La Direction de l'Industrie (DI)
Dispositif SYMPA¹⁷

La DI a mis au point le dispositif SYMPA pour apprécier des effets de la nouvelle politique industrielle (NPI) sur le comportement des entreprises industrielles sénégalaises

SYMPA se compose de cinq bases de données

* Une base de données environnementales les impacts positifs ou négatifs de la législation et de la réglementation sur l'environnement du tissu industriel,

* une base de données sur le commerce extérieur du Sénégal, mise à jour tous les trois mois par disquette fournie par la Douane Sénégalaise, elle fait le point sur les importations et les exportations en valeur et en quantité,

* une base de données sur la NPI, qui s'intéresse aux mesures envisagées avant la NPI (préparation de la libéralisation la

¹⁷ Dispositif d'Information et de Suivi de la Nouvelle Politique Industrielle (N P I), Rapport de Synthèse Trimestriel, 3^{ème} Trimestre 1991

fiscalité intérieure, la fiscalité de porte.. ,

* une base de données sur les prix, établie sur un échantillon de 150 produits en collaboration avec la Direction de la Prévision et de la Statistique (DPS), et de la Direction de l'Equipement La base est actualisée tous les trois mois. Les prix sont présentés selon deux modes de consommation: un de type africain et un de type européen Elle permet, grâce à une confrontation avec celle sur le commerce extérieur, de calculer l'inflation pour apprécier la marge bénéficiaire sur les produits importés, en vue de la régularisation du marché et la relance de la production locale

* une base de données sur les enquêtes industrielles, établie sur un échantillonnage de 120 entreprises industrielles représentatives, en collation avec la Direction de la Prévision et de la Statistique (DPS). Elle est la source de la confection du rapport de synthèse trimestriel intitulé "Dispositif d'information et de suivi de la NPI" Le rapport est distribué gratuitement, en priorité aux entreprises et organismes ayant pourvu les informations de base.

Le rapport présente des informations et données sur la consommation, les exportations nationales, et les activités des entreprises par secteur et filière, avec des tableaux statistiques et graphiques

Côté utilisation des informations, les opérateurs économiques et tout autre utilisateur potentiel, ont accès, sélectivement, aux informations du dispositif SYMPA: tout ce qui est donnée globale en termes de valeurs et de quantités est libre d'accès, le reste étant frappé du sceau de la confidentialité pour la protection des intérêts des entreprises prises individuellement.

En tout état de cause, il existe un "Club des utilisateurs de SYMPA" qui donne son avis sur le rapport trimestriel ci dessus indiqué, avant sa publication Face à l'inactivité du dispositif qui manque de moyens informatiques opérationnels, le Club ne s'est pas réuni depuis 1990

En effet, le dispositif est bloqué, suite à la panne des deux ordinateurs où est implémenté le système

2 1 7: La Chambre de Commerce et d'Industrie de Dakar (CCIAD)

De toutes les structures d'information économique et commerciale, la CCIAD est celle qui est la plus sollicitée Ses principaux utilisateurs sont:

- * - Opérateurs économiques
- * - Enseignants, étudiants, élèves
- * - Consultants

* - Agents de l'Administration

-- Les documents sont gérés en bases de données, à l'exception des statistiques et des sources d'approvisionnement autres que REPENT

* Textes législatifs et réglementaires

- le Journal Officiel de la République du Sénégal
- la FISCALITE AFRICAINE
- la FISCALITE SENAGALAISE

* Sources d'approvisionnement

La CCIAD est abonnée à ces outils de recherche et d'approvisionnement, sauf REPENT qu'elle a développée et incrémentée régulièrement

- KOMPASS, pour la France, l'Espagne, le Maroc, l'Autriche, la Suisse, le Royaume Uni, le Pays Bas Le KOMPAS est un répertoire annuel des sociétés, classé par produit et par entreprise
- ABC EUROPE concerne tous les pays européens, et recense annuellement les sociétés industrielles seulement
- REPENT est le répertoire des Entreprises Sénégalaises et recense quelque 900 unités, en indiquant la raison sociale, l'identification, l'adresse, l'importance, le domaine d'activités,

* Statistiques à l'importation et à l'exportation

- données brutes fournies par la Direction de la Prévision et de la Statistique, sous formes de sorties d'imprimantes, ces statistiques ont deux années de retard (les plus récentes sont de 1993).
- EUROSTAT, CD-ROM sur les statistiques de l'union Européenne

* Périodiques spécialisés et ouvrages généraux

- MOCI
- Marchés tropicaux et méditerranéens
- Bulletin de l'Afrique noire
- Manuels de gestion et de marketing

Conditions d'accès gratuit totale en consultation sur place, avec possibilité de photocopies à raison de 100 frs CFA la page

Outre ces documents consultables de façon informatique (bases de données, CD-ROMs) ou manuelle, il est mis à la disposition de tous utilisateurs le souhaitant, des possibilités d'interrogation en ligne de banques de données du Réseau AUPELF/UREF/SYPHED

* EUROPEENNE DE DONNEES,

* SUNISIST

* QUESTEL

- Dépêches de l'AFP
- AGRA, informations agricoles
- ESSOR, Annuaire industriel de la France

2 1 8. Le Centre International de Commerce Extérieur (CICES)

Le CICES s'occupe principalement de la mise à jour de la BOURSE DES ECHANGES

La BOURSE s'intéresse, généralement à l'occasion de foires au Sénégal ou ailleurs, aux entreprises commerciales et industrielles, y compris les PME-PMI, de toute nationalité, et fait état des données sur

- l'identification de l'entreprise, gérée avec un système de verrouillage empêchant toute indiscretion préjudiciable à ladite entreprise,
- les contacts et l'importance de l'entreprise (également verrouillés)
 - les produits offerts et/ou demandés par l'entreprise, permettant de dégager de véritables et pertinents profils d'opportunités d'affaires par le croisement des offres et des demandes.

La consultation, libre et gratuite, est ouverte à tout opérateur économique

2 1 9. Le TRADE POINT

Le projet Trade Point est bien avancé, et le pôle de commerce du Sénégal aurait dû être fonctionnel à la fin juillet 1995. Il n'est toujours pas mis en place. Il est à prévoir que des résistances se manifestent fortement au niveau de certaines administrations (Douane, Monnaie et crédit) à cause de la nécessité de transférer certaines procédures au niveau du TRADE POINT.

Les difficultés de financement jointes à ces problèmes de volonté d'engagement de l'administration, ont empêché le lancement du TRADE POINT à la date prévue. La trop forte implication de l'administration (commerce extérieur) dans le pilotage du processus

d'implantation du TRADE POINT a également joué un rôle défavorable

Le privé, à travers ses organisations professionnelles bien structurées et déjà bien engagées dans le projet, devrait à présent prendre le relais de l'administration et continuer le processus jusqu'à la création et l'exploitation du TRADE POINT

Le Trade Point est un centre d'information économique et commerciale, véritable centre de connexion aux sources les plus fiables et pertinentes d'informations économiques et commerciales.

Au Trade Point, l'opérateur économique pourra obtenir une connaissance détaillée des exigences spécifiques d'un marché avant d'orienter la production vers l'exportation, identifier l'acheteur le mieux indiqué dans les marchés extérieurs plutôt que de dépendre de contacts occasionnels.

Il permet également de connaître les réglementations d'importation ou les exigences de qualité et d'emballage avant d'expédier des marchandises, et d'identifier la source la plus compétitive pour les approvisionnements importés, en outre, le centre est aussi un lieu virtuel de rencontre et de contacts d'affaires en terme d'opportunités de création de joint ventures, d'investissement et de transfert de technologie

Ces avantages offerts à tous les trade points du monde sont rendus possibles par la mise à disposition du pôle de commerce d'un logiciel très sophistiqué et performant par la CNUCED ETO*Link

Ce matériel informatique est utilisable, via INTERNET, renforcé par la possibilité de l'utilisation du mode WORLD WIDE WEB permettant la réception et l'envoi de toutes sortes d'informations, y compris des images de haute définition très prisées dans la politique de marketing des entreprises pour une meilleure publicité et compétitivité

A ce titre, il est mis à la disposition des entreprises qui le souhaitent outre l'information commerciale ci dessus indiquée, la possibilité de home pages ou pages publicitaires pour leur promotion et celle de leurs produits ou services au niveau mondial

Enfin le bureau d'information commerciale du Trade Point est aussi un centre de conseil, d'aiguillage et d'assistance des acteurs économiques, pour leurs transactions internationales

L'importance des besoins en information économique et commerciale, la diversité des clientèles combinées avec les besoins d'appui dans les autres aspects du marketing international, nous amènent à penser qu'il s'agit d'un marché propice à une intervention du secteur privé à travers des investissements de taille moyenne pour créer des cabinets de marketing international

dotés d'une force dans le domaine de l'information économique et commerciale L'Etat pourrait soutenir une telle évolution par une politique d'incitations fiscales et financières.

2 2: STRUCTURES PRIVEES

Le secteur privé n'est pas encore entré dans le marché de l'information économique et commerciale, exception faite des banques et compagnies d'assurance qui donnent des informations ciblées à leur clientèle pour les aider à faire leurs transactions internationales

Les banques sont un point de chute d'informations sur les opportunités d'affaires et les données financières Elles les mettent gratuitement à la disposition de leurs clients

L'Etat pourrait mettre en place un dispositif d'incitations fiscales et financières pour attirer les investissements du secteur privé dans l'information économique et commerciale

2 3: Structures intergouvernementales

2 3 1: BANQUE CENTRALE DES ETATS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST (BCEAO)

Le centre d'information de la BCEAO met à la disposition des opérateurs et de tous utilisateurs un certain nombre de publications périodiques dont les plus importantes sont les suivantes

* NOTES D'INFORMATION ET STATISTIQUE. D'une périodicité mensuelle, le document recèle des informations aussi variées que

- les taux des opérations de la BCEAO et des autres banques,
- la chronologie économique et politique du ou des pays du mois,
- l'économie ouest africaine,
- les statistiques économiques et monétaires du ou des pays du mois,
- la situation de la Banque Centrale

La publication se fait par pays selon, en guise d'exemple, le calendrier suivant:

Pays	Bulletin année 1994		
Bénin	Mars	juillet	décembre
Burkina Faso	février	juin	novembre
Côte d'Ivoire	février	juin	novembre
Mali	avril	août-septe	janvier 95
Niger	mars	juillet	décembre
Sénégal	janvier	mai	octobre
Togo	janvier	mai	octobre
UEMOA	avril	août-septe	janvier 95

* ANNUAIRE DES BANQUES UEMOA

L'annuaire fait un état sommaire de la situation de l'Union monétaire, de la BCEAO et de la Banque Africaine de Développement (BAD), de la situation économique, monétaire et bancaire plus détaillée des pays membres, de la réglementation bancaire au niveau de l'Union

* RAPPORT ANNUEL

C'est le descriptif de l'exercice annuel de la BCEAO, présentant notamment:

- l'environnement économique et financier général extérieur (la conjoncture économique internationale, le marché des changes, les marchés des matières premières et les financements extérieurs) et intérieur (la production, les revenus et les prix dans l'Union et les finances publiques et dettes des Etats) ,
- la politique de la monnaie et du crédit les objectifs généraux et les moyens, l'évolution des agrégats monétaires (les avoirs extérieurs et bancaires, la masse monétaire, l'épargne intérieure) ,

- les autres activités de la Banque: la gestion de la circulation fiduciaire, l'exécution des règlements à l'intérieur et à l'extérieur de l'UEMOA, le suivi de l'évolution du système bancaire et des changes et, enfin, la coopération monétaire;
- l'administration des comptes de la Banque, faisant notamment état des comptes et bilans financiers de la BCEAO

2.3.2: La PAN AFRICAN NEWS AGENCY (PANA)

Il s'agit d'un organisme spécialisé de l'OUA dont le siège est à Dakar. La PANA fait l'objet d'un plan de redressement en cours qui doit conduire à sa privatisation en 1996. Dans cette perspective, elle a élaboré un plan ambitieux pour la mise sur pied d'un système d'information par satellite pour viser le marché de l'information économique et commercial.

Il faut dire que ce projet tout à fait à la portée de la PANA en fera le leader de l'information économique et commercial dans la sous région et en Afrique (cf annexe 1). Une de ses composantes, appelée le RAPIDE, vise à mettre en relation des opérateurs africains entre eux et avec des opérateurs américains, européens, asiatiques.

Il est suggéré vivement que le secteur privé du Sénégal s'intéresse à ce projet de privatisation pour entrer dans le capital de la PANA et pour être un utilisateur de premier rang du système d'information économique et commerciale le plus moderne et performant qui existera en Afrique.

Ainsi donc, on constate que l'offre en informations économiques et commerciales est essentiellement constituée par les structures de statut public ou semi public. Le secteur privé est très prudent pour investir dans le domaine.

Ce phénomène est un couteau à double tranchant, et peut à moyen terme compromettre voire tuer ces sources d'informations économiques et commerciales balbutiantes. Car l'information offerte gracieusement par les services de l'Etat n'est souvent pas des pertinente ou est souvent tributaire de facteurs bloquants tels que:

- le manque d'entretien du matériel informatique ou télématique (par faute de moyens que le système pourrait générer en vendant, même sans bénéfice, l'information),
- le défaut de publicité sur ce potentiel (seuls certains privilégiés sont informés de l'existence de sources au sein, par exemple, de la Direction du Commerce extérieur, du CNDST, du BTAI, de la Direction de l'Industrie .),

- l'insuffisance d'éducation des utilisateurs potentiels, souvent dominés par ceux du secteur informel, très sceptiques à l'égard de tout ce qui est du ressort de l'Administration,

- le manque de motivation ou souvent de professionnalisme et/ou de formation continuée aux techniques multi média des personnels des sources d'information

Les perspectives du marché de l'information économique et commerciale sont grandes. La mise en place des systèmes prévus (TRADE POINT, RAPIDE de la PANA, SITTEDEC en particulier) fournira une capacité de réponse adéquate aux besoins d'information exprimés par les opérateurs économiques.

Pour disposer de données sur le commerce extérieur du Sénégal et le commerce international, l'Observatoire du Conseil Economique et Social doit acheter

- un abonnement annuel à World Data, Banque Mondiale, au prix de 275 dollars US. La base de données est disponible sur CD/ROM ;
- un abonnement à COMEXT, CCI, Genève. Cette base est disponible sur CD/ROM ;
- un abonnement à TRAINS, CNUCED, Genève. La base est disponible sur CD/ROM ;
- un abonnement à AGROSTAT, FAO. La base est disponible sur CD/ROM.

Cette acquisition de bases de données sera complétée par un Lecteur de CD/ROM pour que l'Observatoire dispose d'un système d'informations sur le commerce extérieur qui sera utile aux secteurs privé et public, aux organisations internationales

La rationalisation du système d'information sur le Commerce Extérieur postule:

- l'adoption de mesures pour permettre à la DPS de collecter, traiter et publier périodiquement (tous les trois mois) les statistiques du commerce extérieur. Ces mesures portent sur la collecte et le traitement des données par les services opérationnels de la douane, l'équipement de la DPS et une stratégie de communication et d'information entre la DPS et les partenaires extérieurs, notamment les entreprises privées.

- la définition d'un dispositif intégré permettant leur fonctionnement en réseau. Le principe de la concurrence et de l'intervention plus importante du secteur privé (notamment avec des programmes d'appui spécifiques en termes financier et fiscal) devrait en être la base.

Le plan correspondant aux deux points ci dessus pourrait être déterminé à l'occasion d'un séminaire organisé par le Conseil Économique et Social, sur la base de termes de référence, en vue de rapprocher les préoccupations de toutes les parties prenantes au système d'information sur le commerce extérieur.

B: ANALYSE DE LA POLITIQUE ET DES RÉSULTATS DE LA POLITIQUE DE PROMOTION COMMERCIALE

L'État a mis en place un système d'incitation à la création d'entreprises tournées vers l'exportation et à la production pour l'exportation. Ce système est essentiellement composé des régimes d'avantages fiscaux exceptionnels contenus dans la Zone Franche Industrielle de Dakar, le Code des investissements et les régimes douaniers économiques. Nous n'examinerons pas le cadre du Code des Investissements.

1 La Zone Franche Industrielle de Dakar (ZFID), les Entreprises Franches et les Points Francs

C'est un outil d'incitation à l'investissement dans la création d'entreprises industrielles tournées vers l'exportation. Elle était conçue en 1974 comme un projet qui sous tend tout l'avenir industriel du Sénégal, c'est à dire son accession à la société industrielle en l'an 2000.

Pour permettre à des entreprises hors Zone de bénéficier de ses avantages sans subir la contrainte du lien géographique, la Zone a été étendue par une loi de 1990 qui a introduit les Points Francs et les Entreprises Franches.

La Zone peut également recevoir les entreprises de services dont l'activité complète celle des entreprises industrielles. La ZFI accorde un certain nombre de faveurs qui sont :

- des garanties.

* libération des contraintes de contrôle des changes pour le transfert à l'extérieur de la Zone Franc de toutes les sommes nécessaires à la réalisation de l'investissement agréé et de leurs opérations commerciales et financières;

* liberté de transfert des capitaux et des revenus, de transferts des salaires des expatriés, de recrutement du personnel,

* des avantages fiscaux par l'exonération de tous les impôts sur le revenu, sur le bénéfice industriel et commercial, des impôts indirects intérieurs pouvant frapper la production,

* des avantages douaniers par exonération totale de tous les droits et taxes perçus à l'importation des biens d'équipement, des matériels, des matières premières produits finis ou semi finis

Les performances de la Zone Franche n'ont pas été à la hauteur des attentes des autorités. Depuis 1992, aucun projet n'a été agréé au Point Franc en raison principalement des doutes sur la possibilité des services de douanes de surveiller les entreprises agréées qui seraient géographiquement dispersées, la proximité de la date d'expiration du régime qui a une durée de vie de 20 ans à compter de 1974. Plusieurs investisseurs ont l'impression que le régime des zones franches est suspendue

La faible attractivité de la Zone Franche s'explique par

- les coûts des facteurs élevés (eau, électricité, main d'oeuvre), des problèmes de gestion de la zone et des entreprises qui pénalisent fortement la compétitivité de la ZFID par rapport à celles de la Tunisie et de l'Ile Maurice (cf tableaux 11 et 12). Il est à noter que la dévaluation a fortement amélioré la compétitivité main d'oeuvre et énergie que les industriels qui y sont installés apprécient très positivement;

- l'absence d'études de marché fiables assurant une maîtrise convenable et préalable des marchés d'exportation;

- une discontinuité de la jouissance des avantages du régime liée à une lenteur des procédures de dédouanement au port de Dakar où les importations des entreprises franches sont soumises au droit commun de l'importation. Ainsi, elles peuvent subir un délai moyen de deux jours pour les opérations et procédures de dédouanement. Le plomb inviolable est envisagé comme solution

- non informatisation du service des douanes de la Zone,

- non représentation de certains services commerciaux (seuls les transitaires sont implantés dans la Zone) et de services publics (Trésor, Impôts, Direction du Commerce Extérieur, Direction de la Monnaie et du Crédit .).

Le marché mondial des zones franches sera transformé à court/moyen terme par l'établissement de zones franches dans les anciens pays de l'Est et le développement d'incitations internes de plus en plus consenties par les pays développés pour attirer les investisseurs

Cette évolution du contexte international des zones franches et des incitations à l'investissement pose véritablement la question de la compétitivité inter type des zones franches pour attirer les capitaux par rapport aux incitations sans zone franche et la question de la compétitivité intra type de la zone franche de Dakar par rapport aux autres zones franches existantes ou à venir. La montée des zones franches des anciens pays de l'EST est encore plus menaçante parce que l'Europe est le principal marché de la ZFID

La population de la ZFID est très faible (9 entreprises en activité) comparée à celle de l'Ile Maurice par exemple qui a le même âge que la ZFID. Les dépenses d'administration s'élèvent à plus de 350 000 000 fcfa en 1992.

2. Les régimes douaniers économiques

Le Code de Douane prévoit quatre régimes économiques, à savoir le draw back, l'admission temporaire, l'entrepôt fictif et l'entrepôt industriel.

2 1. L'admission temporaire

Il permet d'importer en suspension des droits et taxes des produits destinés à être transformés, ouvrés ou à recevoir un complément de main d'oeuvre. A leur sortie du régime, les produits compensés doivent être réexportés à 80 % sauf dérogation du Directeur Général des Douanes, ou acquitter les droits et taxes en vigueur au moment de l'entrée, dans le cas de leur vente sur le marché intérieur.

2 2. L'entrepôt industriel

Il permet l'importation en suspension des droits et taxes et des mesures de prohibition de toutes marchandises, sauf celles spécialement et limitativement désignées par arrêté du Ministre chargé des Finances.

C'est un régime pour les entreprises qui travaillent à la fois pour l'exportation (60%) et pour le marché intérieur (40%) avec acquittement des droits et taxes en vigueur au moment de la déclaration d'entrée en entrepôt.

Ainsi, les entreprises agréées à ce régime sont généralement des entreprises exportatrices pratiquant habituellement l'admission temporaire et qui ont un volume d'affaire suffisant pour justifier l'exercice douanier des usines.

L'un des objectifs que l'État poursuit avec ce régime est l'amélioration du solde extérieur en permettant aux opérateurs économiques exportateurs de contribuer à réduire le déficit extérieur.

L'arrêté no 015238 du 16 décembre 1989 déterminant les conditions d'application du régime de l'entrepôt industriel prévoit que par dérogation, il peut être accordé à des entreprises nouvelles ou intervenant dans un secteur prioritaire.

Il apparaît aujourd'hui que les industriels utilisent l'entrepôt industriel davantage parce qu'il leur permet de soulager leur trésorerie par le report du paiement des droits et taxes sur les matières premières. Ces droits et taxes suspendus sont

acquittés au fur et à mesure de la mise à la consommation des produits compensateurs.

Il est utilisé comme un mode de financement de court terme par les PME qui constituent une partie importante du tissu industriel national et qui ont de grandes difficultés à trouver sur la place financière locale les instruments de financement court et moyen termes adaptés à leurs caractéristiques

Le régime possède des contraintes que les opérateurs économiques utilisateurs ont expérimentées.

- le fort taux de réexportation obligatoire, qui est fixé à 60 % de la quantité de produits compensateurs ,
- l'ambiguïté de la méthode de définition du taux de déchets sur laquelle les administrations des douanes et de l'industrie peuvent avoir des divergences La douane a pu par exemple invoquer ses faiblesses organisationnelles pour imposer un taux de déchets de 8 % alors que l'industrie proposait un taux dégressif de 18 à 8 % sur les cinq ans nécessaires à la maîtrise d'un processus de production nouveau Manifestement, cette solution administrative pénalise la compétitivité industrielle de l'entreprise qui doit acquitter les droits et taxes sur les déchets excédant les 8 %, en sus des complications sur la tenue de la comptabilité ;
- le respect de l'engagement de mettre en oeuvre les marchandises déclarées pour les opérations ou transformations autorisées Cette obligation peut être difficilement respectée par une entreprise intervenant dans un environnement dynamique où l'état de la demande et de la technologie peut changer rapidement, exigeant une capacité de réponse rapide
- l'obligation d'une autorisation du Directeur Général des Douanes pour les cessions des produits compensateurs en vue de leur réexportation soit en l'état, soit après ouvraison complémentaire.

Un simple système d'information par déclaration de la cession par le cédant peut suffire pour permettre à la douane d'assurer le suivi de l'apurement dans le cas de la réexportation

Pour le cas de l'ouvraison complémentaire, plusieurs solutions sont possibles, sans écarter l'un ou l'autre des régimes économiques selon l'objectif de l'entreprise cessionnaire

- la fixation limitative par arrêté du ministre des finances de nature et de l'espèce tarifaire des produits dont l'importation est autorisée Cette procédure peut être remplacée par une simple déclaration de l'industriel pour tout produit nouveau entrant dans son processus de fabrication ;
- la désignation limitative par l'arrêté des établissements bénéficiant du régime. Un assouplissement peut également être apporté par un système de déclaration par l'industriel de toute usine nouvelle nécessitant le bénéfice du régime ;
- la restriction de l'autorisation de l'entrepôt industriel dans les seules localités où existe un bureau de douane ;
- en cas d'interventions successives d'entreprises distinctes dans une fabrication déterminée, chaque entreprise doit être titulaire d'une autorisation d'entrepôt industriel.

Dans une telle coopération industrielle, il y a une entreprise chef de file qui a fait l'option industrielle de travailler en entrepôt et une entreprise fournisseur dont l'option industrielle peut être tout à fait différente.

Elle peut néanmoins avoir intérêt à approvisionner le chef de file sans avoir à supporter les contraintes de l'administration du régime de l'entrepôt L'entreprise portée doit pouvoir choisir le régime économique qui convient le plus à la nature et à l'importance de ses relations commerciales et industrielles avec le chef de file

- les perturbations de la production et des ventes à l'exportation, dues aux difficultés de la procédure de prorogation du régime de l'entrepôt Ces perturbations peuvent retarder ou même compromettre les livraisons à des clients étrangers et entamer les relations de confiance établies.

Le régime de l'entrepôt industriel est d'emploi très lourd pour une entreprise utilisant plusieurs matières premières dans son processus de fabrication C'est le cas fréquent pour les entreprises du secteur de la chimie (cosmétiques, pharmacie, insecticide)

La lourdeur du régime tient à l'obligation d'ouvrir un sommier pour chaque importation de matière première. Ainsi, une entreprise comme Valdafrique qui utilise une centaine de matières premières, est confrontée à la complexité et la cherté de la gestion de plus de cents sommiers, certains produits pouvant faire l'objet de plusieurs importations dans une année

Valdafrique a pu réduire fortement les coûts et autres contraintes de gestion de l'entrepôt industriel en adoptant deux mesures :

- la création d'un service de transit interne qui a permis d'avoir un meilleur contrôle sur la mise en oeuvre des procédures de l'entrepôt industriel tout en abaissant considérablement les coûts d'intervention (une économie d'au moins 30%) d'un service de transit externe qui représentaient une grande proportion des coûts de gestion du régime, y compris les coûts de contentieux douaniers supportés par le bénéficiaire du régime. Cette stratégie permet également de réaliser un précieux gain de temps en obtenant le bon de la douane en 48 heures au lieu de 15 jours
- l'informatisation de la gestion du régime de l'entrepôt industriel. Cette première expérience peut faire l'objet d'une diffusion auprès des autres entreprises utilisatrices du régime et ayant des ressources financières leur permettant d'informatiser la gestion de leur entrepôt

La dévaluation, en renchérissant le coût des importations de matières premières, contraint les entreprises, face à la faiblesse de leurs ressources financières, à faire deux ou trois approvisionnements avec deux ou trois sommiers par année au lieu d'un seul approvisionnement avec un seul sommier. Cette contrainte ôte à l'entreprise sa capacité d'anticipation sur les cours des matières premières, notamment en faisant un approvisionnement en bloc pour se protéger contre une hausse prévue des prix des matières premières

2 3) Le Drawback permet le remboursement total, partiel ou forfaitaire des droits et taxes supportés par des produits utilisés dans la fabrication de marchandises qui reçoivent l'une ou plusieurs des destinations suivantes :

- exportées
- destinées à l'exportation (entrepôt d'exportation) ,
- consommées en mer ;
- ou cédées à des personnes physiques ou morales bénéficiant d'exonérations ou d'exemptions conditionnelles légales ou réglementaires ,

La réglementation du régime contient des dispositions qui peuvent être contraignantes :

- l'obligation de préciser dans la demande d'agrément les types de fabrication, les certificats de fabrication, le conditionnement, la présentation et la description des produits ouvrés tels qu'ils doivent être ouvrés. Elle ne devrait pas empêcher une exportation en cas de changement de la composition du produit lié à l'évolution de la demande ou des facteurs technologiques, surtout dans les industries où ces deux variables de gestion industrielle peuvent être très dynamiques
- l'obligation pour les fournisseurs locaux des entreprises demandant l'agrément de produire les mêmes renseignements ci-dessus est un obstacle au développement des échanges inter industriels, notamment par la sous-traitance. Il semble plus simple, par un principe de subsidiarité, de permettre aux fournisseurs d'entreprises agréées, de demander le remboursement des droits et taxes sur leurs ventes à ces entreprises ;
- la liste administrative des produits admissibles énumérés dans l'arrêté d'agrément devrait rester indicative ;

Des difficultés budgétaires ont empêché le remboursement des droits et taxes par l'Etat et les opérateurs ont naturellement délaissé ce régime

Dans le contexte post dévaluation pour une relance des exportations, le régime de l'entrepôt industriel semble offrir plus de souplesse à l'industrie sénégalaise.

Les régimes de fabrication sous douane sont très mal connus des opérateurs privés qui ne savent pas différencier les avantages de chaque régime et déterminer celui qui est le plus approprié pour leur projet

3 Le CICES

3 1 Fonctionnement du CICES

Le CICES est organisé en Comités sectoriels où les professionnels de chaque secteur sont représentés. La présidence des comités revient au secteur privé

Cette organisation a l'avantage d'offrir un cadre de réflexion sur les priorités et les stratégies de promotion export propres à chaque secteur. L'évaluation qu'on peut faire de la philosophie et des méthodes de ces comités sectoriels est positive

Ils garantissent la réalisation d'un consensus sur les types d'actions à cibler et à déployer pour le développement des exportations. Les faiblesses tiennent à la modicité des moyens du CICES pour financer les plans de promotion retenus par les comités et que le personnel technique du CICES est en mesure d'exécuter. Les moyens financiers semblent à leur tour être liés à la fusion des missions de foire et de promotion des exportations dans la même entité.

Les comités sectoriels concernent les secteurs suivants

- produits de la mer
- produits horticoles
- cuirs et peaux
- textiles et confection
- agro alimentaire
- chimie

Les secteurs services et produits culturels sont envisageables pour étendre le champ d'intervention du CICES.

L'avenir du CICES est posé en termes de séparation de la Foire et de la Promotion des Exportations pour aller vers la création de deux entités distinctes. Cela avait été le cas jusqu'à la fusion de la Sofidak (Foire) et du Centre sénégalais de commerce extérieur en 1981.

3 2. Appréciations des opérateurs

a) La foire n'attire pas beaucoup de professionnels parce que les frais de participation sont jugés très élevés pour les africains (billets d'avion, hôtels, restaurant, transports maritimes et ferroviaires, coût de la surface de location CICES)

b) la séparation Forum et de la Foire profite au Forum parce qu'elle permet d'avoir un cadre plus simple et plus professionnel, mais elle décote en même temps la foire parce qu'il y a moins de participants venant des pays voisins ;

c) les types de programmes non offerts par le CICES et qui pourraient fouetter les exportations :

- à l'instar des tunisiens et de marocains au Sénégal, organiser des semaines ou quinzaines commerciales, le CICES supportant 50% des pertes sur la participation à une telle action de promotion à l'étranger ,

- tarifs réduits négociés avec les compagnies de transport (Air Afrique) ;

- suivi et exploitation des banques de données du CICES où les opérateurs versent des informations individuelles

sans feed back sur les opportunités générées ;

- système d'information offrant des données sur'
 - les contacts clients et fournisseurs
 - les prix
 - les normes
 - les technologies
 - les tarifs de douane dans les pays étrangers (ex: droit d'entrée sur le concentré de tomate au Nigéria, les tissus en Côte d'Ivoire et au Nigéria)

A défaut de tenir ces informations à disposition, le CICES devrait pouvoir assister l'exportateur en lui indiquant la place où il peut les trouver.

Ces programmes permettront de mettre l'action du CICES en phase avec les besoins des exportateurs et de le faire sentir dans l'infrastructure de l'exportation.

C: Analyse de la politique et des résultats de la politique d'assurance et d'assurance crédit de l'exportation

1 Le financement des exportations

L'entreprise sénégalaise, en particulier la PME, ne possède pas des ressources financières suffisantes pour faire face aux besoins de trésorerie liés à la réalisation de courses¹⁸ de fabrication sur des commandes à l'exportation

Les PME , pour la plupart, ont des difficultés d'obtenir aisément des facilités de caisse parce que leur actif net est insuffisant. Le système bancaire ne prend pas beaucoup de risques dans le secteur de l'exportation, en raison notamment de l'absence d'un taux de réescompte préférentiel en faveur des exportations

Et il n'existe pas de programmes spéciaux de prêt adaptés aux caractéristiques financières des PME qui constituent une part importante de la valeur ajoutée nationale et possèdent des potentiels d'exportation partiellement connus et exploités

1 1. Expérience de l'AFINACE et du Fonds de bonification des crédits à l'exportation

En 1981, pour soutenir les exportations, l'État avait mis en place un système intégré de financement des exportations et d'assurance crédit. Il comportait quatre (4) composantes

1 ¹⁸ Une course de production est le lancement de la fabrication d'un lot de produits jusqu'à sa finition

- une Commission Nationale du Crédit à l'exportation et de l'assurance crédit (décret 81 635 du 6 juillet 1981)

Elle participe à la définition et à l'orientation de la politique du crédit à l'exportation, donne son avis sur le taux d'escompte du crédit à l'exportation, et sur le taux de prime des garanties de l'assurance crédit à l'exportation et examine les dossiers de demande de garantie de l'assurance crédit et du financement à taux bonifié

Cette commission ne fonctionne pas. Elle est très lourde

- un fonds de bonification et de soutien de crédit à l'exportation (décret 81 636 du 6 juillet 1981)

Ce fonds devrait permettre d'accorder un financement à taux bonifié aux exportations couvertes par une police d'assurance crédit. Ses fonctions sont la réassurance de l'organisme d'assurance crédit et la prise en charge de la compensation résultant de la réduction des taux d'intérêt pour les exportations

- une agence sénégalaise d'assurance pour le commerce extérieur (ASACE, arrêté interministériel du 19 juillet 1981)

Elle est la seule des quatre composantes à avoir fonctionné pour gérer un service public de l'assurance crédit. Outre la couverture des recettes d'exportations contre les risques commerciaux, politiques et naturels, l'ASACE intervient sur l'assurance du crédit intérieur. Ce qui peut utilement aider à reconforter la situation financière de ses clients à l'exportation

- une agence financière du crédit à l'exportation (AFINACE, arrêté interministériel du 19 juin 1981)

Cette agence qui intégrait la gestion du fonds de bonification et de soutien, était logée à la SONAGA et devait conduire à la mise sur pied d'une banque du commerce extérieur. Elle devait refinancer les banques intervenant sur les exportations et se subroger à elles pour les indemnités de l'assurance crédit.

L'insuffisance des ressources financières a empêché la mise en place de cette structure. La politique de développement des exportations après la dévaluation exige que le système de financement des exportations soit étudié comme une priorité et que les capitaux nécessaires aux incitations financières soit mis en place

1 2 Types d'entreprises et produits d'exportation

La nouvelle direction de l'ASACE qui se caractérise par son agressivité marketing, a réalisé une enquête sur les entreprises et les produits à l'export.

Les résultats ont donné une gamme très large de produits intéressants à l'exportation:

- produits alimentaires et aliments de bétail, arachides et ses dérivés, boissons, conserveries, produits de la mer ;
- produits agricoles et maraîchers, animaux vivants, cuirs et peaux, gomme arabique ;
- produits chimiques (pharmacie, cosmétiques.), extractions minières ;
- chaussures, textiles et habillement, produits de l'artisanat local ;
- articles et ouvrages en papier et carton, articles de ménage en aluminium, matériels agricoles, etc

Les entreprises ayant répondu au questionnaire de l'ASACE sont réparties dans les secteurs suivants:

- industrie alimentaire
- industrie de transformation du bois
- habillement et confection
- imprimerie mécanique
- industrie métallurgique
- pêche et transformation du poisson
- industrie chimique, cosmétique et plastique
- industrie minière
- bijouterie
- autres

1 3: Les besoins de financement des entreprises

L'exportateur doit disposer de fonds nécessaires pour préfinancer une opération d'exportation

La fabrication pour l'exportation fait énormément appel aux ressources à court terme de l'entreprise, notamment pour payer les dépenses suivantes

- achats de matières premières ;
- dépenses de main d'oeuvre

- autres dépenses accroissant le crédit que l'exportateur doit consentir à son client pour financer sur la base de son cycle commercial

- coûts de stockage des matières premières et des produits finis

L'exportateur ne dispose le plus souvent d'aucun financement pré-expédition (avance de fonds) de son client étranger

A l'expédition du produit à l'exportation, l'exportateur doit attendre un délai pour être payé par son client. Il a besoin d'un mécanisme financier lui permettant d'obtenir les capitaux nécessaires à la poursuite de ses activités industrielles et/ou commerciales

Face à une telle demande reconnue par les professionnels du financement bancaire, les banques ne jouent toujours pas un rôle actif dans le financement des exportations

1 4 Les faiblesses du système bancaire

Plusieurs facteurs expliquent les faiblesses des banques dans le financement des exportations

- l'appréciation et la perception du risque sur les exportations par les banques ,
- les banques sénégalaises n'ont pas de correspondants dans certains des pays auxquels le Sénégal est lié par de forts courants d'échanges commerciaux (Nigéria et Mauritanie par exemple) Il est de même dans certains pays vers lesquels il serait souhaitable que le Sénégal établisse et/ou développe des courants d'échanges commerciaux (Asie et Moyen Orient) ,
- le niveau élevé des taux d'intérêt ,
- le caractère strict de la réglementation des changes qui exige le rapatriement des devises dans un délai relativement court (3 mois) ,
- l'insuffisance de l'information commerciale sur les services bancaires à l'exportation

1 5 Les instruments financiers actuellement disponibles

Les banques utilisent trois instruments financiers classiques pour financer les exportations

1 5 1 La remise documentaire

Son avantage est qu'elle est une opération simple, rapide et moins onéreuse que le crédit documentaire Son coût est ainsi composé

- commission pour ouverture du dossier
- commission pour envoi DHL
- commission documentaire

Cela peut représenter 1 à 2% de la remise documentaire avec un plafond de 100 000 FCFA

1 5 2 Le crédit documentaire

C'est un contrat par lequel une banque s'engage à régler d'ordre et pour le compte d'un acheteur (importateur) le prix d'une marchandise contre remise des documents qui la représentent

Son coût est constitué des éléments suivants

- commission de confirmation 1 à 2%, minimum 15 000 fcfa
- commission de notification 1 %, minimum 10 000 fcfa
- commission de réalisation 1 à 4%, minimum 15 000 fcfa
- port fixe 4 500 fcfa
- téléx 10 000 fcfa
- taxes 7% de l'ensemble des frais

1 5 3 La lettre de crédit commerciale

A l'exportation, les banques travaillaient avec l'escompte simplement, qui était à un taux de 14,5%, avant la libéralisation des taux qui permet de les négocier avec les clients sur la base de critères objectifs La base de négociation est le taux de base de 10,75% auquel on ajoute 1 à 3 points selon les critères

A 14% de taux au Sénégal, les entreprises faisaient escompter leurs documents en France où elles pouvaient avoir un taux de 7% Elles ouvraient un compte et rapatriaient le produit de l'exportation après escompte

Cela a entraîné une détérioration des opérations des banques sur les exportations Ainsi, une banque a fait vérifier le niveau de ses produits d'exportation (voir annexe 3 pour les résultats relatifs au premier semestre de 1993 et 1994, sur la base du nombre de titres remis à l'escompte)

Constatant qu'il y a une très forte demande de financement à l'exportation par les PME/PMI, deux banques ont créé une section PME/PMI pour cibler les besoins de ces entreprises Il s'agit de la CBAO et de la BICIS

1 6 Garanties demandées par les banques

En dehors des garanties classiques, les banques utilisent ou peuvent utiliser les techniques suivantes

1 6 1. Lettre de crédit documentaire avec garantie Red Clause

L'exportateur de marchandises pour par exemple une valeur de 10 000 \$US demande à son client de lui ouvrir une lettre de crédit auprès de sa banque. La banque US donne une lettre de crédit pour une valeur de 10 000 \$US en demandant à la banque sénégalaise de l'exportateur sénégalais de préfinancer ce dernier pour 5000 \$US sur sa garantie.

Cette technique est utilisée par la BICIS

1 6 2 Garantie ASACE

Sur ses dépôts à terme au niveau des banques, l'ASACE est prête à affecter les 50% à la constitution de garanties pour les exportations de PME/PMI pour que les banques acceptent de les

préfinancer. Les taux de l'ASACE varient entre 0,9 et 3%. L'ASACE en fait actuellement la promotion auprès des banques commerciales.

1 6 3 Système de compensation par la Chambre de Compensation de l'Afrique de l'Ouest

Il est utilisé par la BICIS pour les exportations de produits (sel, produits de la mer) vers les pays hors zone franc de la sous région (Guinée Bissau, Guinée Conakry, Mauritanie, Nigéria, Ghana). Une banque réalise 1 milliard de chiffre d'affaires annuel sur le sel seulement. Le système de compensation fonctionne comme suit

- 1) l'entreprise sénégalaise reçoit les documents d'exportation,
- 2) elle les remet à sa banque locale A,
- 3) la banque A remet
 - les originaux à la banque B du client étranger dans son pays,
 - une copie à la BCEAO qui effectue le règlement
- 4) la compensation s'effectue entre les banques Centrales des pays de l'importateur et de l'exportateur

Le mécanisme est d'un fonctionnement simple et requiert très peu d'intervention de l'exportateur et de l'importateur. Il est cependant très peu, voire pas utilisé dans les exportations, n'étant pas connu des opérateurs économiques.

Il est utile pour le développement des échanges intracommunautaires entre les pays n'ayant pas la même monnaie. Ce qui rend nécessaires des actions de vulgarisation de ce mécanisme auprès des opérateurs.

Les compensations se font sur la base d'une unité de compte de l'Afrique Occidentale déterminée tous les 15 jours par un panier de monnaies de pays de la sous région.

1.7 Instruments de financement des exportations souhaitables

1.7.1. Le Change à terme

Il permet de prendre une couverture contre les risques de change pour une entreprise qui exporte. Il consiste à vendre des devises à terme à une banque locale qui garantit le taux du jour pour le paiement à l'échéance.

La réglementation de change ne permet pas cette technique de commerce internationale, sauf autorisation du Ministre des Finances. Au Sénégal l'autorisation a été donnée pour deux grandes entreprises exportatrices du secteur public.

1.7.2. L'option de change

Par exemple, une entreprise exporte avec une facture en \$ et le \$ baisse. S'il y a une option de change, la banque garantit le taux à la date de signature de l'offre (500/\$) pour l'échéance stipulée. A l'échéance, si le \$ monte de 10 points par exemple, l'entreprise peut laisser tomber l'option moyennant une prime de renonciation.

L'option requiert l'autorisation du Ministre des Finances.

1.7.3 L'accès aux programmes de financement des exportations de la Banque Islamique de Développement

La BID a lancé un programme de financement des exportations (Système de Financement A Long Terme des Exportations SFALTE) auquel le Sénégal n'a pas encore accès pour les principales raisons suivantes :

- le Sénégal doit effectuer un premier versement de 750 000 000 de dinars islamiques en trois tranches annuelles égales pour ses

droits d'adhésion Il lui restera alors à verser un reliquat de 750 000 000 de dinars islamiques à des conditions négociées avec le Conseil d'Administration de la BID ,

- le Sénégal doit désigner une banque de développement comme correspondant de la BID pour recevoir et examiner les dossiers de demande de crédit

Les conditions financières du programme sont intéressantes quel que soit le type de bien concerné

Type de biens	Délai de remboursement	Taux
Biens de consommation	inférieur ou égal à 24 mois	7%
Biens intermédiaires et matières premières	inférieur ou égal à 36 mois	7%
Biens d'équipement	inférieur ou égal à 60 mois	7%

Le programme contient des limites qui sont

- le pourcentage de financement est limité à 30-40% de la valeur FOB de l'exportation Il peut être porté à 80% si le FOB est inférieur ou égal à 3 millions de dinars islamiques ,
- le financement est limité aux exportations seulement, il ne couvre pas les dépenses avant fret ,
- la valeur de la marchandise doit être inférieure ou égale à 20% de la moyenne annuelle de la valeur globale des exportations calculée sur la base du prix FOB appliqué les trois dernières années ,

L'accès des exportateurs sénégalais au programme SFALTE leur permettrait d'alléger la contrainte de la différence des monnaies nationales avec certains des pays de la CEDEAO qui sont des clients importants du Sénégal (Guinée Conakry, Gambie, Guinée Bissau, Mauritanie qui reprend après la crise sénégal mauritanienne)

Cela est facilité par le fait que la BID achète directement le produit auprès de l'exportateur ou par l'entremise de son agence nationale, puis le vend à l'importateur

2 L'assurance crédit à l'exportation et
dispositif de l'ASACE

2 1 Le nantissement de la police d'assurance
crédit

Pour couvrir leur intervention contre les risques, les banques peuvent utiliser les polices d'assurance crédit à l'exportation de l'ASACE. Par cette technique, le droit à l'indemnisation de l'exportateur est transféré à la banque qui accepte de fournir le crédit.

La garantie directe peut être donnée à la banque pour couvrir ses prêts aux exportateurs. Dans ce cas, elle est indemnisée à hauteur du pourcentage de perte spécifique au titre de la garantie, même si l'exportateur, pour une raison ou pour une autre, n'a aucun droit au titre de la police d'assurance.

Les garanties directes couvrent la banque contre le risque de non remboursement par l'exportateur en indemnisant celle-ci à concurrence du pourcentage convenu conformément aux conditions de la garantie. Elles peuvent porter aussi bien sur le crédit pré-expédition que sur le crédit post-expédition.

2 1 Les renseignements commerciaux

Selon la CNUCED, pouvoir disposer de renseignements précis et objectifs sur la solvabilité des entreprises des pays en développement et des pays en transition est une des conditions essentielles de l'accroissement du commerce international. A l'heure actuelle, l'obtention et la diffusion de ces renseignements sont difficiles et coûtent cher. Il s'en suit que les pays exportant vers les pays en développement ou entre ces pays ont dû s'en remettre à des garanties extérieures coûteuses, telles que les lettres de crédit au lieu d'effectuer leurs opérations à compte ouvert¹⁹.

Le tableau ci-dessous montre la disparité des conditions de paiement qu'offraient en 1989 les opérateurs américains pour leurs expéditions à destination de diverses régions. L'importance de la part en pourcentage des lettres de crédit confirmées pour les exportations vers les pays en développement est due au fait que, souvent, ces exportateurs n'avaient pas les renseignements voulus pour justifier l'octroi d'un crédit non garanti et aussi parce que beaucoup d'entre eux n'étaient pas sûrs de la solvabilité des acheteurs.

¹⁹ Recommandations et principes directeurs pour l'efficacité commerciale, CNUCED, TD/SYMP TE/2, 1994, Genève

Conditions de paiement utilisées par les opérateurs américains, par région de destination des ventes, 1989

(en pourcentage)

<i>Régions de destination</i>	<i>Compte ouvert</i>	<i>Trattes à vue</i>	<i>Traite à échéance</i>	<i>Lettres de crédit non confirmée</i>	<i>Lettre de crédit confirmée</i>
Union Européenne	65	16	18	0	1
Autres pays d Europe	52	11	9	6	22
Amérique Latine	3	9	11	1	76
Afrique	0	0	0	0	0
Moyen Orient	6	10	15		69
Pays en Développement d Asie	10	15	12	14	49

Source Rapport de la Banque Mondiale (Schulling 1992)

Pour avoir compris l'importance d'une gestion efficace des risques par un dispositif de renseignements commerciaux performant, l'ASACE a mis en place un réseau de correspondants à travers le monde. Fait notable, son réseau africain couvre tous les pays qui sont significatifs dans les exportations du Sénégal (Guinée Conakry, Côte d'Ivoire, Nigéria, etc)

Ces correspondants élaborent et transmettent tous les renseignements commerciaux nécessaires à l'appréciation du risque et à la prise de décision d'engagement de l'assurance

Cela est une garantie de qualité du risque assez élevée pour que les banques acceptent d'accompagner l'assurance crédit de l'ASACE par un engagement de financement couvert par la police d'assurance. Il faut dire que par son réseau de correspondants l'ASACE a considérablement amélioré l'environnement international de la prise de risque sur les créances nées à l'étranger

Un autre fait qui mérite considération dans l'appréciation de la capacité d'innovation de l'ASACE est le lancement d'études de marché réalisées par ses correspondants à moindres coûts qu'une mission à l'étranger d'une équipe d'étude. Un exemple est l'étude du marché guinéen de l'amidon dont les résultats ont permis à l'ASACE de donner l'ordre à la PME SOPROKA de livrer à quatre (4) clients qu'elle a sélectionnés

3 Suggestions

L'État du Sénégal, à l'instar de celui du Maroc, devrait mettre en place des lignes de crédit destinées à stimuler les exportations. En 1988, l'État du Maroc a rétrocédé à la Société d'Assurance pour l'exportation, un prêt de l'USAID d'un montant de 8 millions de dollars aux conditions ci après

- durée 40 ans
- taux d'intérêt 3% pendant les 10 premières années
- et 4% pour les 30 dernières années

L'État devrait également prendre les dispositions pour mettre le secteur privé et public exportateur en mesure d'utiliser les mécanismes de financement des exportations mis en place par la BID. En particulier, il conviendrait

- de négocier avec la BID le paiement des arriérées de cotisations du Sénégal ,

- de désigner l'ASACE comme correspondant de la BID. En Tunisie, la COTUNACE qui est l'homologue de l'ASACE, est correspondant de la BID à côté de deux autres banques. La stratégie agressive et efficace de l'ASACE peut parfaitement stimuler les exportations si les fonds d'intervention sont accrus. C'est une politique qui est fortement suggérée

Une banque pourrait être retenue à côté de l'ASACE comme second correspondant

D: Procédures et réglementations commerciales sénégalaises et internationales

1 Réglementations nationales

1 1 Tronc commun de documents exigés pour une importation

1) détenir la carte import/export délivrée par le Ministre chargé du commerce sur dossier de demande déposé à la Direction du Commerce Extérieur ,

2) pour les produits soumis à autorisation, obtenir l'autorisation d'importation de l'autorité compétente. Les produits concernés sont or et alliages d'or brut en lingots, argent et alliages d'argent brut en lingots, friperie, blé, riz en brisure, farine de céréales et semoule de maïs ,

3) effectuer la domiciliation de l'importation pour tout produit auprès d'une banque ,

4) la domiciliation se fait sur présentation à la banque des documents suivants

- une facture proforma du fournisseur
- un contrat si besoin
- un certificat phytosanitaire pour les produits périssables

- une attestation d'importation
- une déclaration d'importation si la valeur de l'importation dépasse 500 000 fcfa que la banque envoie à la SGS (sauf pour les denrées périssables)
- après la domiciliation, il faut présenter les documents visés par la banque auprès de la DMC pour obtenir une attestation de change qui vaut autorisation de payer en devises en cas d'importation en origine de pays hors zone franc
- en cas de stipulation d'un acompte par le contrat, la banque ne peut procéder au virement qu'au vu de l'attestation de change
- à l'arrivée de la marchandise, prendre contact avec un transitaire et lui remettre

la facture fournisseur
 l'attestation d'importation
 l'autorisation d'importation
 l'autorisation de change
 le certificat de vérification de la Société Générale de Surveillance (SGS), sauf pour les produits périssables et pour les transactions d'une valeur inférieure à 1 500 000 fcfa

1 2 Procédures et formalités à l'exportation

- domiciliation à partir de 500 000 fcfa
 - facture + contrat du client
 - attestation d'exportation qui vaut engagement de rapatrier les recettes d'exportation
 - autorisation d'exportation pour les produits soumis à cette procédure
 - certificat d'origine
- réexportation en admission temporaire
 - certificat d'origine
- produits de la pêche, agriculture, peaux et cuirs
 - certificat de qualité
 - déclaration des douanes
- certification de vérification de la SGS pour les pays ayant un contrat avec cet organisme
- autorisation préalable
 - arachides d'huilerie
 - sucre de betterave ou de canne à l'état solide
- norme ns 06-001 (décret 94-1164 du 31 octobre 1994 qui instaure une méthode simple et rapide d'établissement des documents administratifs, d'assurance et de transport relatifs à l'exportation

L'autorisation de change pour permettre à la banque de payer le fournisseur étranger. Le dossier de la demande d'autorisation de change est ainsi composé

- un formulaire rempli de demande
- un timbre fiscal de 5000 fcfa sur le formulaire ,
- la facture proforma du fournisseur signe
- specification des conditions de paiement

2 Efficacite des services administratifs

Il semble y avoir un delai standard de 72 heures apres la demande aupres de la Direction de la Monnaie et du Credit pour obtenir une decision sur la demande Si, pour une raison serieuse ou anodine (par exemple facture fournisseur non signee), la demande est rejete, le cycle de 72 heures d'attente est repete

Certains importateurs soulignent l'indisponibilite des agents de douane qui arrêtent le travail a 12 h 30 ou 13 heures, le reprennent a 14 h 30 ou sont pris par une reunion du service

Les bureaux de douane du port ne fonctionnent pas le samedi et le dimanche, comme a l'aeroport Ce qui gene les operations des exportateurs reduits a concentrer leurs operations sur 5 jours Les transitaires qui ne terminent pas leur operations entamees le jeudi par exemple, avant le vendredi soir, attendent le lundi pour les clôturer Pour les exportations et les reexportations, cela peut entraîner un changement de navire et une attente prolongee de trois jours a deux semaines selon la frequence des navires sur la ligne exploitee Pour l'exportateur, cela peut occasionner des ta es de port et de magasinage au dela des deux jours francs

Selon des transitaires, le changement de staff de bureau (chef de bureau, inspecteurs de visite et chefs de section) peut entraîner une acceleration ou un ralentissement des operations La reaction des transitaires peut prendre plusieurs formes Ils peuvent donner des instructions a leurs fournisseurs de ne charger leurs marchandises que sur des navires qui accostent au bureau de douane ou la procedure est plus rapide Ce phenomene a ete constate entre les bureaux Dakar Port Nord et Dakar Port Sud

La formation et l'experience de certains agents de la douane ont ete jugees ameliorables par certains transitaires qui se sont heurtes a leurs interpretations paralysantes de la reglementation Il s'agit de la categorie d'agents dont l'intervention a le plus grand impact sur la fluidite des operations

Les procedures a l'exportation ont fait l'objet de rationalisation et de simplification par le Comite de Simplification des Procedures, lors de ses travaux en 1983

Ces travaux ont eu comme resultat une forte reduction du nombre de documents administratifs, commerciaux et professionnels requis a l'exportation d'un produit Or tous ces documents sont generateurs de coûts, de delais et de problemes de relations interpersonnelles entre des partenaires qui sont appeles a travailler main dans la main pour la promotion de l'exportation

Les documents ont fait l'objet d'une norme, la norme NS-06 qui vient d'être rendue obligatoire par décret. Toutefois, la norme n'est pas encore appliquée. Compte tenu de l'ampleur des changements qu'elle va induire dans le processus de travail et de la variété de structures privées et publiques qui l'utiliseront, il convient de l'appliquer par étapes et d'ajuster le système au fur et à mesure.

Le Ministère chargé du commerce, en collaboration avec les Chambres de commerce pour les aspects opérationnels et les autres partenaires concernés, devrait adopter une stratégie de mise en oeuvre de la norme NS-06. Ce qui permettra d'améliorer sensiblement les procédures et formalités de commerce extérieur et de soutenir la compétitivité des exportations par le Sénégal.

E. SYSTEMES ET METHODES DE CONTROLE DE LA QUALITE DES PRODUITS DUR LE MARCHÉ LOCAL ET A L'EXPORTATION

Le système qualité est une approche qui aide les entreprises et les pays à affronter les défis d'une globalisation grandissante des marchés et est largement accepté aujourd'hui à travers le monde. Il est de plus en plus une condition d'accès au marché des pays développés européens, américains et asiatiques.

La compétitivité export d'un pays peut être accrue par une politique de mise en oeuvre de la série de normes ISO 9000 élaborées par l'organisation internationale de normalisation. Une certification de conformité aux normes ISO 9000 permet d'établir une crédibilité à l'échelle internationale et de réduire, voire éliminer les coûts de contrôle de la qualité à la réception dans le pays d'exportation.

Au Sénégal, il y a un énorme déficit dans le domaine du système qualité. La certification n'existe pas. Une seule entreprise est certifiée conforme à la norme ISO 9002. Il s'agit de la Seigneurie Afrique. La conscience qualité n'est pas encore entrée dans la culture l'entreprise et on ne perçoit pas encore les avantages des systèmes qualité et les effets qu'ils peuvent avoir sur la rentabilité et la croissance à long terme.

La politique de protection de la production locale contre la compétition internationale et l'importance des secteurs monopolistiques de droit ont contribué largement à l'absence de considération de la qualité de l'offre au Sénégal. L'absence de compétition internationale a rendu les fabricants indifférents à tout effort d'amélioration, ce qui explique le développement de l'inefficacité et a empêché l'éclosion d'une vision de la qualité. Ceci a été renforcé par des perceptions erronées et des malentendus qui prennent la forme des expressions et sentiments suivants :

- l'amélioration de la qualité augmente les coûts,
- l'attachement à la qualité amène une baisse de la

productivité,

- la qualité peut être suffisamment assurée par une inspection des produits finis

Le nouveau contexte de libéralisation intérieure et extérieure qui donne une plus large place à la concurrence de l'offre étrangère dans le marché domestique impose l'intégration de la démarche qualité au sein des entreprises si elles veulent garder ou accroître leur part de marché. Mais il y a des difficultés à cette démarche, surtout d'ordre financier, que les entreprises ne peuvent pas toujours résoudre toutes seules, notamment les PME/PMI

Les autorités publiques, de concert avec les organisations professionnelles, les syndicats de travailleurs, les centres de formation professionnelle et les dirigeants d'entreprise, devraient lancer une consultation nationale pour adopter et mettre en oeuvre une politique de la qualité au Sénégal. Les Ministères chargés de l'Industrie et du commerce devraient en être les maîtres d'oeuvre

1 IMPORTANCE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE DE LA QUALITÉ DES PRODUITS POUR LE MARCHÉ DOMESTIQUE ET LES MARCHÉS ÉTRANGERS

1 1 Importance économique

En quelques années, les progrès réalisés dans les technologies nouvelles ont transformé les conditions de la production tant dans le domaine industriel que sur le plan agricole. Les entreprises doivent de plus en plus, si elles veulent gagner et conserver des parts de marché tant sur le plan local qu'à l'extérieur, assurer à leur produit un rapport qualité prix sans cesse amélioré. La qualité est devenue un enjeu, un atout, une exigence stratégique pour l'entreprise, quels que soient les marchés sur lesquels elle évolue.

Le rôle des pouvoirs publics est de définir une démarche favorable à la mobilisation de toutes les parties prenantes à la qualité des produits et services : opérateurs économiques, agents de l'État, organisations de consommateurs, organisations professionnelles, structures publiques et privées d'appui à la qualité.

1 2 Importance commerciale

1 2 1 Exigences des consommateurs

Aujourd'hui, le consommateur est de plus en plus averti et organisé pour sa propre protection. On n'est jamais mieux servi que par soi-même. Le choix du consommateur intègre de plus en plus les aspects prix et qualité du produit dans un cadre plus concurrentiel où l'offre étrangère a un accès plus facile au marché intérieur suite à la libéralisation du commerce extérieur.

Face à l'ouverture plus grande du marché national, les consommateurs, mais aussi les producteurs doivent être protégés contre l'importation de produits défectueux ou ne répondant pas aux normes de sécurité. D'où la nécessité d'un contrôle de la qualité des produits à l'importation, notamment en élaborant des normes sanitaires, environnementales, qualitatives, de sécurité, etc

1 2 2 Exigences qualité plus grandes des marchés extérieurs

A l'exportation, la bataille est encore plus rude pour gagner et conserver des parts de marché. Et il est absolument crucial d'avoir une considération pour les exigences de ce marché parce que nous sommes dans le cadre d'une économie mondialisée qui tend à gommer les frontières en abattant les barrières non tarifaires qui empêchaient les produits de qualité à bon prix d'entrer sur le marché

Dans ce cadre, la Société Générale de Surveillance (SGS) participe au contrôle des produits à l'exportation par un programme de contrôle préalable avant embarquement des produits d'origine ou en provenance du Sénégal vers les pays avec lesquels elle a un contrat d'Etat. Elle opère avec les normes internes de ces pays si elles existent ou les normes internationales. Cela peut être illustré par les opérations suivantes dans le cadre des activités de la SGS

PRODUITS A L'EXPORTATION	PAYS DE DESTINATION
Coton	Indonésie
Phosphates	Philippines
Sel	Mali, Côte d'Ivoire
Poisson congelé	Cameroun, Côte d'Ivoire
Poisson salé, séché	Congo

SOURCE Données de la Société Générale de Surveillance (SGS)

La SGS intervient également dans un cadre commercial avec un importateur ou un exportateur qui désire avoir une assurance de la qualité de son produit avec un certificat SGS qui donne une

garantie intéressante contre les difficultés de paiement pouvant naître des problèmes de qualité des produits

Au Sénégal, la SGS travaille avec beaucoup de laboratoires parmi lesquels ceux de l'ITA, de l'ENSUT et de privés qui sont au nombre de cinq environ

Il y a des problèmes avec les pays africains qui sont dépourvus de normes qualitatives

Les pays occidentaux sont nos principaux partenaires (59,8% de nos exportations totales se dirigent vers ces pays, dont 32,9% vers la France en 1990) Cette statistique donne toute la mesure de l'importance de la qualité dans la stratégie industrielle et agricole nationale Il ne faut pas oublier que la stratégie qualité intègre la productivité qui permet d'être performant sur les prix en même temps

2. POLITIQUE DE GESTION DE LA QUALITÉ DES PRODUITS A L'IMPORT-EXPORT ET DANS LA COMMERCIALISATION DOMESTIQUE

2 1 Dispositif juridique

Jusqu'en 1966 le contrôle de la qualité des produits alimentaires au Sénégal était régi par la loi française du 1^{er} août 1901, complétée par des règlements de produits

C'est avec la loi 6648 du 27 mai 1966 que le Sénégal a commencé à se doter d'un véritable arsenal juridique organisant le contrôle de la qualité Cette loi cadre a été complétée par des règlements produits spécifiques élargissant considérablement le champs d'application du contrôle de la qualité

Le problème est que la plupart de ces règlements produits n'ont pas été adaptés à l'évolution de l'environnement technologique et social (exigences des consommateurs en termes de qualité)

2 2 Le contrôle à l'exportation

Le contrôle de la qualité des produits à l'exportation se fait essentiellement pour les produits maraîchers, horticoles et halieutiques Trois structures administratives interviennent dans le contrôle de la qualité à l'exportation

- la Direction de Protection des Végétaux (DPV)
- la Direction de l'horticulture
- la Direction du Commerce Intérieur

Depuis 1991, la DPV s'est vu reconnaître l'exclusivité du contrôle de la qualité des produits végétaux exportés par le

Sénégal, sans que les textes juridiques ne soient modifiés dans ce sens

2 3 Normalisation et certification

La normalisation est aujourd'hui un outil important pour le développement économique. En effet, dans un contexte de libéralisation et d'ouverture accrue du marché national à la concurrence étrangère, il importe de s'assurer que les produits offerts sont de bonne qualité et aptes à s'imposer sur le marché.

Cet impératif concerne aussi bien les produits fabriqués localement que les produits importés. En même temps qu'elle est un levier pour le développement économique, la normalisation permet la protection des intérêts des consommateurs.

C'est l'Institut Sénégalais de Normalisation (ISN) qui est chargé de l'activité de normalisation. Ses missions sont :

- de mener des actions d'élaboration de normes nationales, d'information et de formation en direction des agents économiques par l'apport de connaissances relatives aux outils de la qualité, aux méthodes et procédures de leur mise en oeuvre. L'ISN doit donc aider à la définition d'une politique de la qualité.

Nous suggérons que, pour lancer un mouvement national de la qualité, une consultation nationale soit conduite, qui aboutirait, entre autres, à l'élaboration d'une CHARTE NATIONALE DE LA QUALITÉ;

- d'assurer la promotion de la qualité des produits sénégalais sur le plan national et sur le marché international par l'information, la documentation et la création de bases de données ainsi que de produits promotionnels.

A cet égard, la normalisation et la certification sont des outils indispensables que l'ISN doit de plus en plus développer et utiliser dans sa stratégie pour accomplir efficacement cette mission de première importance aujourd'hui,

L'élaboration des normes est faite par consensus au sein de comités techniques comprenant des représentants du secteur public et du secteur privé par l'intermédiaire des entreprises. En termes de résultats, l'ISN a élaboré 161 normes (voir tableau ci dessous)

SECTEUR D ACTIVITÉS	NORMES ÉLABORÉES	NORMES EN ENQUÊTES PUBLIQUES	NORMES EN COURS D ÉLABORATION
batiment/Génie civil	46		2
Électronique	1		12

Agroalimentaire	35	8	4
Environnement	59		128
Chimie	5		5
Administration et documents de commerce	1		
Normes fondamentales et générales	14		

SOURCE Catalogue des Normes sénégalaises, ISN, Edition 1944

2 3 1. Cadre institutionnel

Le cadre institutionnel est largement dominé par les structures publiques. Le secteur privé est surtout actif dans le domaine du contrôle de la qualité des produits, avec notamment des laboratoires. Il faut noter que dans le commerce international on a tendance à accorder plus de crédibilité au contrôle et à la certification effectués par des organismes privés ou mixtes avec une forte représentation du secteur privé.

2 3 1 1 Structures publiques

L'Etat a toujours tenu un rôle central dans le système de contrôle de la qualité des produits dans le commerce international. Différentes structures publiques dotées de laboratoires interviennent dans ce cadre pour établir le dispositif normatif et pour effectuer les contrôles requis. Il s'agit de

- la Direction du Commerce Intérieur
- la Direction de l'Élevage
- la Direction de l'Hygiène
- la Direction de la Protection des Végétaux
- la Direction de l'Océanographie et de la Pêche Maritime
- l'Institut Sénégalais de Normalisation

La diminution des ressources budgétaires et les contraintes des programmes d'ajustement structurels ont mis les laboratoires de ces structures dans un état délabré, souvent sans moyens pour acheter les matériels, acquérir, recycler et conserver les ressources humaines de haut niveau.

L'ISN a déjà effectué une évaluation des laboratoires et élaboré un plan de mise à niveau pour établir un réseau de laboratoires de référence. Le ministre de l'industrie, avec l'appui du ministre des finances devrait, rechercher les moyens de réaliser ce plan pour se doter d'un réseau de laboratoires de référence spécialisés qui sont nécessaires, voire indispensables pour certains produits et marchés d'exportation.

2 3 1 2 Structures privées

Il s'agit essentiellement de Véritas et de la SGS. Cependant, elles n'interviennent pas en tant que telles dans l'activité de contrôle de la qualité proprement dite.

Elles servent plutôt de relais, d'intermédiaires aux entreprises, notamment celles qui sont tournées vers l'exportation et dont les clients exigent des documents attestant (certifiant) que les produits sénégalais répondent aux normes internationales ou spécifications contractuelles.

Dans pareil cas, ces structures s'adressent à des laboratoires nationaux aux fins d'analyse, dont les résultats, s'ils s'avèrent concluants, permettent à l'entreprise exportatrice de réaliser ses transactions de commerce international.

2 4 Les laboratoires de contrôle

Plusieurs laboratoires interviennent en matière de contrôle de la qualité de produits. Le principal est celui de la DCI. D'autres laboratoires, parallèlement, sont appelés à intervenir soit à la demande de la clientèle, soit pour des analyses concernant un domaine particulier (cf annexe sur les domaines des laboratoires).

2 5 Évaluation de la politique et du système de contrôle de la qualité au Sénégal

2 5 1 Éclatement de la réglementation et des structures de contrôle

À l'évidence, le premier constat qui saute aux yeux, c'est la grande dispersion de la réglementation afférente au contrôle de la qualité, mais aussi la multiplicité des structures d'intervention. Également, nombre de domaines et de produits ne sont pas encore réglementés (additifs, contaminants, produits pour nourrissons, métaux de contact avec les denrées alimentaires, etc.).

Un défaut de coordination des actions, surtout sur le terrain, dans les rapports des services d'inspection avec les assujettis, est à déplorer comme facteur de perturbation potentiel des activités des opérateurs économiques.

2 5 2 Insuffisance de la politique de normalisation

Quelques normes seulement ont été rendues obligatoires sur les 157 qui ont été adoptées (voir tableau ci-dessus sur le Catalogue des Normes de l'ISN, édition 1994, p 81). Il y a donc une lenteur considérable quant à l'intégration des normes dans le domaine réglementaire. Une des raisons tient au fait que cela est fait par décret plutôt que par arrêté conjoint du Ministre de l'industrie et des Ministres concernés.

Par ailleurs la mission de l'ISN qui consiste à aider les pouvoirs publics à définir une politique de la qualité n'est pas entièrement remplie. En particulier, on peut noter un véritable déficit en ce qui concerne les stratégies de communication envers les agents économiques et les consommateurs pour les amener à être plus sensibles aux problèmes de la qualité et de la normalisation.

2.6 Suggestions pour améliorer la politique de la qualité

Il est essentiel de mettre l'accent sur la qualité, la normalisation et la certification pour protéger le marché national des produits importés de mauvaise qualité mais aussi pour imposer nos produits dans la compétition internationale.

Sur le plan institutionnel, sous l'égide du ministère de l'industrie, il faudra créer un organisme de coordination des politiques et stratégies des différents intervenants, délimiter de manière précise les attributions respectives des différentes structures.

Sur le plan juridique, sous l'impulsion de l'organisme de coordination, il faut procéder à la modification des textes actuels pour leur mise à jour et leur réadaptation, et élaborer les textes prévus pour les différentes catégories de produits non encore soumis à réglementation et qui présentent un intérêt pour l'économie nationale à l'importation comme à l'exportation.

Sur le plan de la normalisation, il convient d'accélérer l'adoption de textes rendant obligatoires les normes clés déjà élaborées, d'instituer un système d'adhésion volontaire aux normes par les entreprises.

D'autres mesures devraient être prises pour mettre en place un véritable réseau de laboratoires, la formation des cadres et la promotion du mouvement consumériste.

F: Analyse des problèmes d'exportation vers la France, les USA, l'Europe, le Japon et les pays de la Zone Franc.

L'offre de transport est caractérisée par son insuffisance, son inadaptation aux besoins, son irrégularité et des niveaux de tarifs élevés.

Le transport ferroviaire est un monopole de la Société Nationale des Chemins de Fer qui exploite la ligne internationale Dakar-Bamako. La qualité du service est jugée médiocre par les opérateurs économiques qui sont défavorisées par rapport à leurs homologues ivoiriens en matière d'accès au marché malien.

Ils soutiennent qu'une exploitation efficace de la ligne internationale pourrait permettre à l'exportation sénégalaise de posséder une compétitivité supérieure par rapport à l'offre ivoirienne sur le marché malien

Le transport aérien est fortement utilisé pour l'exportation des périssables (fruits, produits de la mer) La compagnie Air Afrique détient un quasi monopole sur le trafic Ce qui entraîne des inconvénients pour les exportateurs tant sur la capacité que sur le tarif et la régularité des expéditions

La contrainte de monopole a été améliorée pour la campagne 1994-1995 où la Compagnie Air Afrique a mis en place de vols charters

Il reste que cette mesure n'est qu'une atténuation des effets du monopole qu'il s'agit d'évaluer pour ouvrir le secteur à la concurrence et obtenir des tarifs concurrentiels avec un niveau de qualité de service élevé

Le transport maritime a connu une libéralisation avec la suppression des Conférences maritimes et de la règle 40/40/20 depuis mars 1995 Cette règle favorisait les armements nationaux des pays échangistes (le pays importateur et le pays exportateur) en leur réservant à chacun un droit de trafic de 40% sur le transport maritime international de marchandises Ceci restreignait la concurrence sur les 20% destinés aux armements tiers

Les organisations sénégalaises d'armement tirent sur la sonnette d'alarme en prévenant contre les arbitrages que les puissants armements étrangers qui auront libre accès au marché du trafic maritime seront tentés de faire au détriments de certains produits d'exportation et de certaines destinations d'intérêt économique et commercial pour le Sénégal

En vue de l'amélioration de l'offre de transport maritime, un effort devra être fait à plusieurs niveaux

- a) baisse des coûts de passage au port de Dakar ,
- b) installations portuaires et disponibilité de navires permettant le transport maritime de produits frais périssables ;
- c) une étude détaillée de l'offre pour évaluer les risques de la politique de libéralisation et ses contraintes prévisibles sur les exportations du Sénégal vers les pays de destination traditionnelle et les nouveaux pays

PARTIE IV. COMMERCE INTÉRIEUR

A: SYSTEMES ET MÉTHODES DE CONTROLE DES PRIX

1: Impacts de la dévaluation sur les prix de certains produits stratégiques et denrées de premières nécessité

La situation du marché des produits n'a pas été la même avant et après dévaluation, et avant et après libéralisation des importations. Pour les produits comme le ciment, la tomate, l'huile végétale, le sucre il serait intéressant d'essayer d'analyser ce que serait l'état du marché au niveau de l'offre et des prix sans l'application de la surtaxe de protection provisoire

(cf tableaux numéros 15 à 27 de prix en annexe sur le pain de froment, les produits pétroliers, le concentré de tomates, le gaz butane, le charbon de bois, le sucre)

2. Les régimes de prix par produits

L'État a opté pour une politique de prix libérale basée sur le jeu de la concurrence. Cette option est consacrée par le décret no 95- 77 du 20 janvier 1995 portant application des articles 6 et 44 de la loi 94 - 63 du 22 août 1994 sur les prix, la concurrence et le contentieux.

Toutefois, pour parer aux distorsions à la concurrence que peuvent créer des pratiques individuelles ou collectives anti concurrentielles, il est prévu que l'État peut procéder à la fixation autoritaire des prix plafond de certains produits limitativement énumérés. Deux régimes de fixation des prix sont retenus :

REGIME	PRODUITS	SERVICES
Fixation autoritaire	<ul style="list-style-type: none"> ■ riz** ■ charbon ■ hydrocarbures 	<ul style="list-style-type: none"> ■ eau-électricité ■ téléphone ■ tarifs des hopi ■ taux et cliniques ■ honoraires des ■ médecins conven ■ tionnés
Homologation	<ul style="list-style-type: none"> ■ farines de céréales ■ gaz butane ■ pain et farine de blé ■ produits pharmaceu ■ tiques 	<ul style="list-style-type: none"> ■ tarifs des ■ auxiliaires de ■ transport

**Le prix du riz a été rendu libre (décret 95 292 du 15 mars 1995 portant libéralisation du prix du riz brisé)

Une deuxième limite au recours à cette stratégie d'exception réside dans l'enfermement de la taxation des prix dans deux circonstances

- lorsque la concurrence par les prix est entravée par des situations de monopole ou de concentration du marché ;
- lorsque, dans le cadre de sa politique de santé, d'hygiène ou de protection de l'environnement, l'Etat est amené à fixer un prix plafond à la consommation

La libre concurrence repose sur des hypothèses structurelles. Du côté de l'offre, la plupart des secteurs sont en duopole. En tenant compte de la différenciation qui atténue le principe d'hétérogénéité des produits, la structure du marché de l'offre peut être moins concurrentielle.

Plusieurs des secteurs économiques clés étaient en surcapacité avant la dévaluation

- tomate
- sucre
- laits
- café
- gaz
- savon, huile
- etc

3 Émergence et influence croissante de la société civile à travers le mouvement consommériste

3.1 Dynamisme des associations de consommateurs

Des associations de consommateurs bien structurées, spécialisées pour certaines, prennent la défense des David contre les Goliath de la production et de la distribution. Depuis 5 ans environ, le mouvement consommériste sénégalais est actif.

Il devient agressif et de plus en plus prend pied dans l'environnement sociopolitique de l'activité économique. Les associations ont de plus en plus statut de meneurs d'enjeux sociaux et à ce titre, elles sont appelées à progressivement avoir une influence dans les activités des entreprises industrielles et commerciales.

Les chefs d'entreprise clairvoyants feront vite d'intégrer cette donne sociopolitique dans la stratégie de leur entreprise.

3 2 Deux exemples de réaction des consommateurs à l'inflation générée par la dévaluation

3 2 1 Les coopératives de consommation

Il s'agit de réactions notée au niveau de la Sonadis qui a eu à organiser une coopérative de consommation pour le compte du personnel de BCEAO siège Cette expérience a été interrompue malgré les employés de la BCEAO qui y trouvaient un intérêt

La Sonadis a également été approchée par le personnel de la Sénélec pour le même système d'approvisionnement et une coopérative de consommateurs de M'boro pour ravitailler ses boutiques de détaillants

Hyper Sahm a trouvé un moyen de s'adapter au changement en mettant en place le concept de boutique carton consistant à vendre les produits dans leur emballage de demi gros à des groupes de consommateurs à des prix demi gros Même certains détaillants proches s'approvisionnent auprès des boutiques cartons.

3 2 2 La prise de la Citadelle de la Distribution

C'est la stratégie consumériste radicale de s'intégrer au système de distribution directement en tant que consommateur/opérateur. Les pionniers de cette approche de défense des consommateurs sont les femmes de Guédiawaye qui ont décidé de mettre sur pied un réseau de distribution comprenant une Centrale d'achat et des boutiques de détaillants succursalistes

Cette expérience tient de la volonté de jouer le rôle de régulateur du marché Elle a enregistré des résultats dans la modération des hausses de prix Ces résultats ont allés jusqu'à la fermeture de boutiques de détaillants concurrents

Les objectifs sont de moraliser la distribution, de dégager des ressources pour des investissements sociaux au bénéfice de la communauté et de participer à la promotion des produits agricoles locaux Ce qui les amène à travailler par des protocoles d'approvisionnement avec des GIE de producteurs en milieu rural (poisson séché, huile de palme, couscous, viande bovine, etc

L'expérience fait tâche d'huile avec les femmes des Parcelles Assainies

B FINANCEMENT DE L'APPROVISIONNEMENT ET DES STOCKS DE PRODUITS COMMERCIAUX

- 1 Effets financiers de la dévaluation sur les approvisionnements en produits alimentaires de première nécessité et les produits stratégiques

1 1 L'industrie laitière et lait en poudre

L'arrêté no 10209 M F A E - DCE du 30 juillet 1970 régit la fabrication, la distribution et la mise en vente des produits laitiers et définit les conditions d'immatriculation des ateliers de traitement du lait

L'exercice de ces activités est soumis à une autorisation administrative accordée après consultation de la commission de contrôle des produits alimentaires dont l'avis favorable vaut agrément des installations et matériels utilisés pour la fabrication du produit. La Direction du commerce intérieur doit tenir un registre d'immatriculation des ateliers de traitement

Cette réglementation est inspirée par le souci d'assurer la sécurité des consommateurs par rapport à un produit dont la manipulation est délicate sur le plan de l'hygiène

L'industrie laitière compte quatre entreprises qui importent du lait en poudre pour le reconditionner. Deux d'entre elles reconditionnent le produit pour le commercialiser dans des sachets. Elles font face à la concurrence des détaillants qui reconditionnent le produit sans garantie d'hygiène dans des sachets en plastique

Elle a été avantagée par la dévaluation et la dernière mesure tarifaire qui a ramené les droits de douane de 48 à 26 % pour les approvisionnements industriels contre 26 % applicable sur la valeur CAF aux approvisionnements commerciaux. Le sac qui était dédouané à 480 fcfa avant la mesure, est dédouané aujourd'hui à 7770 fcfa

Il s'y ajoute que les coûts intérieurs (main d'oeuvre, électricité, loyer) n'ont augmenté que de 33 %, permettant une hausse modérée du prix de vente du lait poudre en sachet 22,5 g qui est passé de 30 fcfa à 50 fcfa après dévaluation

Le gain de compétitivité du produit a renforcé sa position concurrentielle sur le marché où elle a accru sa part avec une capacité utilisée qui est passée de 15 % à 35 %. Ainsi, ses clients grossistes sont passés d'une centaine à 500

L'entreprise qui déclare avoir fait des pertes depuis sa création en 1992, réalise une marge de profit de 7 à 8 % depuis la dévaluation, alors que la hausse de la demande autorisant des économies d'échelle, a fait passer la marge distributeur de 5 à 3,5%

La récente mesure tarifaire du 22 février 1995 appliquant un droit de douane de 5 % sur les approvisionnements industriels a entraîné un transfert de la demande du conditionnement par les détaillants vers le conditionnement industriel. L'objectif de l'entreprise est d'aller vers 100 % de taux d'utilisation de capacité, mais elle se heurte à des difficultés de financement.

La valeur ajoutée de l'activité industrielle de reconditionnement peut être importante, telle que le démontre l'exemple suivant pour les cartons de sachets de lait en poudre non sucré 200 sachets, 22,5 grammes

PRODUIT	VALEUR
Lait	4536
Emballage aluminium	1826
Carton vide	251
Sous emballage sachet	52
Coût de fabrication	536
Charges diverses	356
Prix de revient	7667
TVA + T E	878

La valeur ajoutée de 3131 représente 40,8 % du prix de revient. La transformation permet de collecter en plus une TVA et une T E de 878 fcfa. Le sachet est vendu au détail à 50 fcfa, 45 fcfa dans les grandes surfaces. Le même produit emballé dans des sachets en plastiques par les grandes surfaces est vendu à 1900 le kg, soit 42,75 fcfa les 22,5 grs.

Les industriels estiment que le secteur de l'emballage industriel du lait en poudre possède un important potentiel à l'exportation dans la sous-région (Mali, Mauritanie, Guinée Conakry, Guinée Bissau et Gambie).

Les perspectives du marché mondial du lait en poudre sont fortement marquées par des facteurs structurels importants :

- les mesures d'élimination des programmes de subvention à la production et à l'exportation dans le cadre des résultats de l'Uruguay Round. Dans le cadre de l'Union Européenne, la disparition progressive de la technique de préfixation périodique des quantités de production et de commercialisation permettant à la Commission de Bruxelles d'effectuer les restitutions, entraînera une instabilité dans le marché européen,
- une hausse importante de la demande des pays anciennement de l'Est qui, de la position d'exportateurs sont devenus importateurs, en particulier la Russie qui

demande des quantités importantes de beurre. Devant ce changement de la demande, les producteurs européens préfèrent fabriquer du beurre au détriment de l'offre de lait.

Ces caractéristiques structurelles qui vont marquer à long terme le marché mondial du lait sont favorables au développement d'une filière d'élevage pour le lait. Certains industriels du secteur bien avertis de cette opportunité envisagent des investissements dans cette filière. Ils rappellent que la consommation du lait en poudre au Sénégal a commencé avec la sécheresse.

Un exemple quantitatif illustre l'intérêt d'un tel investissement. Le prix du litre de lait en poudre reconstitué en liquide établit le prix minimum du litre de lait de l'éleveur traditionnel.

Prix de vente détail du kg de lait en poudre	Quantité équivalente du kg de lait en poudre reconstitué en liquide	Prix détail litre reconstitué
1 300 fcfa *	8 litres	162 5 fcfa
1 800 fcfa **	8 litres	225 fcfa

* prix du kg de lait en poudre avant la suppression de la mercuriale sociale et la hausse du droit de douane en avril 1995

** prix du kg de lait en poudre après la suppression de la mercuriale sociale

Selon les données du tableau, avant augmentation des droits de douane en avril 1995, l'éleveur aurait pu vendre le litre de lait à 162 5 fcfa sur le marché et après cette hausse de droits de douane, à 225 fcfa.

La distribution du lait

La marque Laicran est leader sur le marché national du lait. Elle a une représentation au Sénégal qui couvre les pays voisins (Gambie, Mali, Mauritanie, Guinée Conakry, Guinée Bissau et Cap Vert).

Le représentant de Laicran souligne que le lait a tendance à aller au Mali où la distribution est plus intéressante du fait que le gouvernement malien applique une fiscalité de porte plus légère sur le produit. Devant l'insuffisance de l'offre de transport ferroviaire, les importateurs maliens sont contraints de passer par Tamba en camion.

Le prix du lait étant libre, les distributeurs réalisent à peu près une marge variant entre 3 000 fcfa et 5 000 fcfa le sac, alors qu'un profit de 2 000 fcfa par sac serait suffisant.

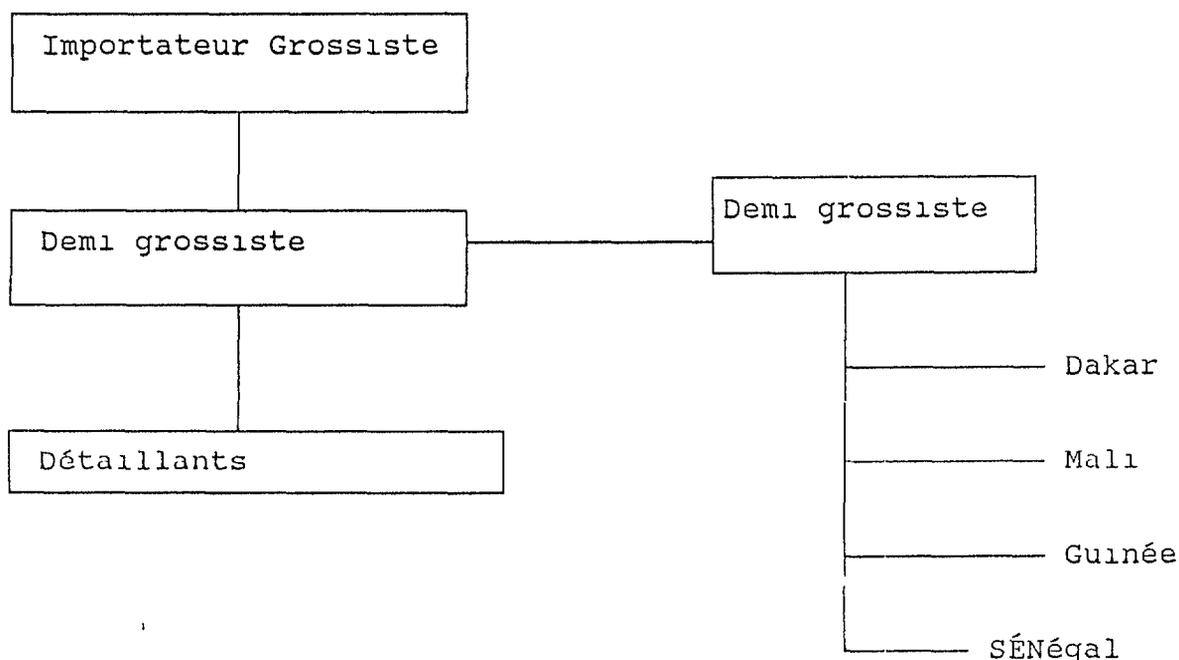
Les prix sont donnés ci après

ITEM	AVANT DÉVA	APRÈS DÉVA	APRÈS DD*	DEMAIN**
CAF DAKAR, sac	13 125	26 250	28 750	31 250
PV GROS	14 750	30 000	40 000	

* Après l'augmentation du droit de douane

** Les valeurs de cette colonne correspondent au niveau de prix consécutif à une hausse déjà appliquée sur les prochaines livraisons des cours mondiaux du lait en poudre ,

Circuit distribution du lait



La rotation des stocks a baissé deux fois après le changement de la parité du FCFA par rapport au Franc français

Les coopératives laitières importent d'importantes quantités de lait. Les importateurs connaissent sans cesse des problèmes financiers sérieux depuis la dévaluation. Avant le changement de parité de la monnaie nationale, une coopérative travaillait avec trois fournisseurs aux conditions financières suivantes

- fournisseur 1 50% crédit, 50 % à la livraison
- fournisseur 2 100 % crédit, 2 mois
- fournisseur 3 100 % crédit, 45 jours

Après le changement de parité, le fournisseur 1 a cessé après avoir exigé une lettre de crédit non acceptée par son client comme garantie. Le fournisseur 2 a exigé un crédit documentaire et le fournisseur 3 un paiement avant embarquement.

Devant ces exigences financières élevées et la baisse de la demande des consommateurs, les coopératives sans moyens n'importent plus que le tiers de leur approvisionnement antérieur. Leurs importations sont financées actuellement sur fonds propres et prêt complémentaire du banquier qui applique un taux d'intérêt ignoré par les responsables de la coopérative. Sur un prêt de 400 000 000, les coopératives ont payé un intérêt de 14 000 000 à la banque après la dévaluation.

Les pertes de changes ont été importantes après la dévaluation. Ainsi un importateur qui avait donné un ordre de transfert de fonds à son banquier 20 jours avant la dévaluation, a dû payer 800 000 sur une commande de 400 000 fcfa. Ce phénomène de perte de change a été très important.

La rotation des stocks qui était d'une semaine est passée à un mois après la dévaluation, entraînant un doublement du besoin de financement des stocks.

1 2 Distribution du riz brisé

Le Sénégal consomme des quantités importantes de riz importé (environ 400 000 tonnes par année). Les origines sont diverses (cf annexe 1). Le cours du riz sur le marché mondial est très fluctuant.

Le Sénégal est un très faible acheteur sur un marché très éclaté (0,40% des importations mondiales), mais divisé en deux groupes : les pays grands producteurs/grands consommateurs et les pays petits producteurs et petits consommateurs.

1 2 1 Politique de libéralisation de l'importation et de la distribution du riz brisé

L'État a décidé la libéralisation progressive passablement organisée de l'importation et de la distribution du riz. Le secteur privé, impliqué par l'intermédiaire des organisations professionnelles, a déjà réalisé un programme exceptionnel d'importation de 60 000 tonnes en 1995.

La mise en œuvre de la libéralisation pêche par manque de confiance dans les relations entre, d'une part l'État et la CPSP, et d'autre part, les opérateurs privés. Le privé qui est appelé à prendre la relève de la Caisse de Péréquation et de Stabilisation des Prix est entré dans un processus de discussion avec le gouvernement sans que la documentation pertinente disponible à la CPCP ou au Ministère des Finances n'ait jamais été communiquée aux opérateurs privés.

Ce manque d'information rend plus difficile l'intervention du secteur privé dans l'importation et la distribution du riz. Le Ministère des Finances qui pilote la privatisation de l'importation et de la distribution du riz brisé devrait adopter une attitude de négociation plus ouverte et plus structurée, notamment avec le partage de l'information avec les opérateurs privés afin de soutenir leur capacité à se substituer à la CPSP.

D'abord, les opérateurs privés, interrogés, ont fait savoir que dans le cadre de leur négociation avec les autorités publiques, ils n'ont jamais reçu une quelconque documentation de base sur l'économie de la filière importation-production et distribution du riz.

Cela est une lacune préjudiciable pour un plan d'insertion d'opérateurs économiques dans l'économie d'un produit extrêmement sensible tant sur les marchés internationaux que sur le marché local. L'État doit assister le privé dans l'information.

Ensuite, il y a une divergence d'approche fondamentale du calendrier de libéralisation entre les deux parties. L'État est pressé de retirer au plus vite et brutalement la CPSP, le privé réclame un retrait organisé sur 8 mois.

L'État devrait reconsidérer sa conception du facteur temps dans une réforme de politique commerciale concernant un produit aussi sensible et exigeant d'énormes moyens financiers (4 milliards sont nécessaires pour importer 11 tonnes de riz).

1 2 2 Bilan de la première opération
d'importation par le privé du riz brisé

Elle a été évaluée par les autorités publiques comme une réussite. Certaines organisations patronales (GES et UNACOIS) ont importé et vendu leur quota à l'intérieur du pays.

Le GES a pu neutraliser l'effet de la contrainte financière en important son quota par tierce détention. Technique qui lui a permis de ne payer les stocks qu'au fur et à mesure de leur enlèvement dans le magasin du transitaire local, tiers détenteur.

L'UNACOIS, a pu également opérer avec des facilités. La question est de savoir si leurs fournisseurs, qui pourraient avoir accordé des facilités pour se positionner dans le cadre de la libéralisation, continueront à consentir les mêmes avantages.

Deux problèmes demeurent sans solution, à savoir le prix du transport à l'intérieur du pays et la démarche (coopération et coordination de leur intervention sur le marché mondial) qu'adopteront les privés dans leur comportement sur le marché mondial.

La dispersion de leur intervention sur ce marché peut entraîner des signaux erronés d'accroissement de la demande et provoquer des hausses de prix.

1 2 3 Structure de prix du riz et perspectives d'évolution

Plusieurs facteurs relatifs au comportement des privés (commerçants, banquiers, fournisseurs et transporteurs notamment, se sont d'ores et déjà manifestés comme des paramètres pouvant exercer une influence sur le prix du riz,

Les commerçants ont réalisé les importations test sur de faibles quantités (60 000 tonnes pour six (06) organisations professionnelles) avec l'aide de leurs fournisseurs qui leur ont consenti un crédit. L'opinion générale (vérifiée pour certains d'entre eux auprès d'organismes fiables) est qu'ils ne possèdent pas une capacité financière requise pour importer des quantités plus importantes pour satisfaire la demande nationale de 340 000 à 400 000 tonnes par année. En outre, il n'est pas possible d'établir que les conditions financières et commerciales accordées par leurs fournisseurs et leurs transitaires seront reconduites pour des opérations commerciales courantes.

Les banquiers ont été réticents à s'engager dans les opérations de la phase test à cause de la faible capacité financière des opérateurs privés face à l'ampleur des enjeux financiers et aux risques perçus liés au manque de discipline, d'organisation et de concertation des différents acteurs du secteur privé appelés à prendre la relève de la CPSP dans l'importation. Ces lacunes pourraient avoir pour effet de perturber le marché international du riz brisé.

1 3 La tomate industrielle

Jusqu'à la libéralisation de l'importation de la tomate intervenue par décret n 94-1172 du 31 octobre 1994, la Société Nationale de Conserves Alimentaires du Sénégal (SOCAS) et la Société Nationale de Tomate Industrielle (SNTI) détenaient un monopole sur la production sur le marché local de la tomate industrielle. Les deux entreprises transforment essentiellement les tomates fraîches provenant des périmètres encadrés dans la vallée du fleuve Sénégal.

La tomate fraîche est achetée aux producteurs selon les conditions de prix prévues par l'État. Les prix aux producteurs sont passés de 30 fcfa/kg bord champ en 1993 à 32, en 1994 et à 34 f/kg en 1995. Le transport entre le lieu de récolte et l'usine évalué à 4 f/kg porte actuellement le prix rendu usine à 38 fcfa/kg.

Les prix homologués de la tomate industrielle ont été réajustés suite à la dévaluation de 33,39 % pour la boîte de 820 grammes (660 à 920 fcfa) et de 39,69 % pour la boîte de 2,200 kg (1600 à 2235 fcfa) au cours du premier trimestre.

Le prix n'ont pas évolué depuis cette date, même après la libéralisation intervenue au cours du second semestre 1994. En effet, les prix de la tomate industrielle sont plutôt fonction des

prévisions de production de tomates fraîches. Ainsi des perspectives de production intéressantes entraînent l'établissement de prix de vente assez bas, donc compétitifs

Cependant, la production nationale a fortement chuté entre 1994 et 1995 de 33943 tonne à 21645 tonnes. L'État qui intervenait sur la filière en facilitant l'octroi de crédit par la Caisse Nationale de Crédit Agricole (CNCA) et fixait les prix, s'est totalement désengagé depuis 1994, entraînant le rétrécissement des superficies exploitées

Les usines tournent largement en deçà de leur capacité. La SNTI qui a une capacité de traitement de 36 000 tonnes n'a traité que 11500 tonnes de tomates fraîches en 1993, 13425 en 1994 et seulement 10260 tonnes en 1995. Le tonnage de 1995 est très loin des prévisions ayant servi de base pour la détermination du prix de vente ex usine (13259 tonnes). Par ailleurs, le rapport de production industrielle a été porté de 6 kg de tomate fraîche pour 1 kg de tomate industrielle à 7 contre 1

Les éléments du prix de revient ont ainsi évolué depuis la dévaluation pour 1 kg de tomate

- tomate fraîche 30 f fcfa/kg à 34 f cfa, soit 13,33 % ,
- matières premières 180 fcfa/kg à 238 f cfa, soit 32,22 % ,
- transport et manutention 34 8 à 42 89, soit 23 25 % ,
- frais de personnel 45 73 fcfa/kg à 47 55, soit 4 % ,

Les industriels ont du faire face à une très forte hausse des coûts de l'emballage

	<u>1993</u>	<u>1995</u>	<u>Variation (%)</u>
Emballages métalliques			
	170 73	340 49	+ 87%
	393 45	691 33	+ 75 7%
Emballages en carton			
Boîte 820 gr	7 13	18 55	+ 109 82%
Boîte 2,200 kg	18 55	36 67	+ 97 68%

Le coût du produit non emballé représente actuellement 44 38% du prix ex usine TTC, l'emballage métallique 37 86% et l'emballage en carton 1 93%. Pour réduire les coûts de l'emballage, la SOCAS expérimente un nouvel emballage en plastique moins cher

Il faut noter que les prix de la tomate locale sont restés très compétitifs par rapport à ceux de la tomate importée vendue plus chère sur le marché intérieur (2800 fcfa la boîte de 2,200kg contre 2200 fcfa, soit + 27%)

Les prix de vente de la tomate locale pourrait baisser sensiblement durant les prochaines années en augmentant la production de tomate fraîche et en résolvant le problème du coût de l'emballage. Les paysans pourraient également bénéficier d'un meilleur encadrement et d'un meilleur accès au crédit.

La tomate importée est dédouanée à l'entrée sur la base d'une valeur minimale établie par la douane à 16 000 fcfa le carton de 30 kg. Le CAF réel facturé par les fournisseurs s'élève généralement à 13 500 ou 14 000 fcfa le carton de 30 kg.

Les taux de droits de porte appliqués sont très élevés

- Timbre douanier	5%
- Droits de douane	10%
- Droit Fiscal	30%
- TVA	10% (CAF + Droit de douane et fiscal)

Cette tarification lourde laisse aux distributeurs de faibles marges inférieures à 8%. Depuis la dévaluation la fraude a fortement baissé.

1.4 le sucre

La convention d'établissement signée entre l'État et la Compagnie Sucrière Sénégalaise (CSS) depuis 1970 accordait à la CSS le monopole sur la production, l'importation et la mise à la consommation du sucre. Certaines dispositions de la convention ont permis à la CSS d'importer du sucre roux semi fini à titre de matière première.

Suite au conflit entre le Sénégal et la Mauritanie en 1989 qui a entraîné la fermeture des frontières et l'arrêt des importations frauduleuses en provenance de la Mauritanie, la CSS a importé d'importantes quantités de sucre fini pour pallier l'insuffisance de la production locale pour satisfaire la demande.

Ces importations et la cherté du prix du sucre par rapport aux pays de la sous région ont provoqué une levée de bouclier par les industriels utilisant le sucre comme matière première et des commerçants sénégalais désireux d'accéder au marché du sucre.

A la suite de la dévaluation, les prix du sucre ont été réajustés d'environ +31% par les autorités administratives.

Prix public

- sucre en morceaux	de 340 fcfa/kg à 445 fcfa, soit + 30,88%
- sucre cristallisé	de 320 fcfa/kg à 415 fcfa/kg, soit +29,69%

Prix ex usine

- sucre en morceaux. de 321 599 fcfa/t à 426059, soit +31 17% ,
- sucre cristallisé de 301630 fcfa/t à 395698, soit + 31 17%

Cette augmentation des prix consentie par l'État ne relève pas d'une indexation des prix sur augmentation des coûts des facteurs de production et des frais de personnel ou de gestion

Les décrets 95-99 du 30-01-95 portant approbation du protocole d'accord entre l'État du Sénégal et la CSS, et 95-177 du 10-02-95 portant libéralisation de certains produits à l'importation, ont rendu libres l'importation, la mise à la consommation et les prix du sucre raffiné comme du sucre roux. Ce qui permet, théoriquement, au secteur privé d'accéder au marché du sucre

Valeur de référence: Cependant un système de protection empêche la libéralisation totale de la filière. Le sucre importé pour la consommation courante est soumis à une fiscalité lourde exceptionnelle basée sur une valeur de référence en douane servant de base de calcul aux droits de douane

- 270 fcfa/kg pour le sucre cristallisé ,
- 310 fcfa/kg pour le sucre en morceau

La valeur de référence est déterminée à partir d'une moyenne des prix garantie dans l'union européenne, aux USA, et des prix pratiqués sur des marchés non garantis. Au 01/11/1994, elle est de 270 fcfa pour le kg de sucre cristallisé avec un supplément de 40 fcfa représentant les frais de conditionnement par kg pour le sucre en morceaux

Cette valeur en douane variera annuellement à partir de 1996 en fonction des indices précités

Péréquation: Toute importation de sucre facturée par le fournisseur à un niveau de prix inférieur à la valeur de référence fait l'objet d'une correction et la différence est versée par l'importateur à l'État au niveau du cordon douanier. Ces deux dispositions constituent une véritable entrave à l'abaissement des prix et à la liberté de concurrence entre la CSS et les importateurs potentiels. Pour l'instant, les conséquences inflationnistes de ces mesures sont supportées par les consommateurs.

Fiscalité: Les taux applicables à l'importation sont les suivants

- timbre douanier 5%
- droits de douane 10%
- Droit fiscal ordinaire 20%
- TVA 10%

Ce qui représente un cumul de 48% applicable sur la valeur CAF calculée à partir des valeurs de référence prévues dans le protocole d'accord

Comparaison des prix du sucre local et du sucre importé

<u>PRIX KG</u>	<u>SUCRE CRISTALLISÉ</u>	<u>SUCRE EN MORCEAUX</u>
CAF	270 00	310 0
DROITS D'ENTRÉE	129 6	148 8
TRANSIT LOCAL	26 0	26 0

PRIX DE REVIENT (hors marge)	425 6	484 8
PRIX DE VENTE (ex usine CSS)	395 70	426 06

Dans ces conditions, le secteur du sucre à l'importation reste verrouillé et inaccessible aux importateurs privés qui avaient fondé de grands espoirs sur sa libéralisation. La disposition sur la péréquation entraîne une surfacturation des livraisons des fournisseurs et pourrait être utilisé pour couvrir un éventuel transfert préjudiciable des capitaux à l'étranger

2 Effets financiers de la dévaluation sur les approvisionnements importés des entreprises exportatrices

2 1 L'industrie textile

Le secteur textile/confection a un potentiel de développement après dévaluation qui n'est pas encore évalué. Une des faiblesses du secteur est la faiblesse de l'intégration entre ses différents composants. Ainsi, en dehors de la filature, les autres segments importent leurs approvisionnements

La confection importe du chevron, du kaki, du drill alors que des unités industrielles comme ICOTAF et SOTIBA peuvent les fabriquer. La dévaluation semble avoir eu un léger effet négatif sur le financement habituel des approvisionnements importés par le sous secteur de la confection

Avant la dévaluation, l'industriel importateur payait un acompte de 20 % et bénéficiait d'un crédit de 120 jours sur les 80 % sur la base d'une simple lettre de commande. Après la dévaluation, l'acompte est resté à 20 %, mais le fournisseur exige une traite avalisée, 2% jusqu'au règlement

L'association de la confection estime que la dévaluation a renforcé des perspectives intéressantes de sous traitance qui existaient déjà avant, notamment avec des partenaires européens

pour écouler sur les marchés de pays développés ou dans les marchés de la sous région où ils gagnent des marchés sur la base d'une compétitivité reposant sur leur capacité financière

Les handicaps du sous secteur de la confection sont

- les préférences des consommateurs sénégalais pour les vêtements confectionnés à l'étranger ,
- le comportement des distributeurs qui se limitent à distribuer les produits d'origine étrangère pour coller aux besoins des clients ,
- la faiblesse de leurs ressources financières pour compétir dans les marchés publics des pays de la sous région, de l'habillement militaire en particulier ,
- la faiblesse de ressources financières pour la promotion de leurs articles dans le marché de la sous région qu'ils jugent à leur portée ,
- le manque d'agressivité des autres segments de la filière textile (SOTIBA, ICOTAF) pour fabriquer des produits d'approvisionnement des entreprises de la confection

2 2 L'industrie du bois

La dévaluation a frappé vigoureusement le secteur de la construction, avec des hausses de prix sur des matériaux importants qui ont entraîné un niveau d'inflation (prix 1993 versus prix 1994) élevé par rapport à la moyenne nationale (voir tableau ci dessous)

PRODUITS	10/93	11/93	12/93	01/94	02/94	3/94	04/94	05/94	07/94	VAR*
Ciment CPA 325	31760			39370						+23 9
Bois Samba	82477	85209	87917	126786	134458		157867	166944		+202 4
Contreplaqué marin	5408	5499		6696		9972			11542	+213 4
bois rouges	121399	121250	129167	199278	216528		228550	234883	239885	+197 6
Contreplaqué ordinaire	946	930	969	1489	1580		1883	1921	2227	+235 4

SOURCE: Bulletin mensuels du Bureau de la Commission d'officialisation des Prix (BCO1) Ministère de l'Équipement et des Transports Terrestres Direction des travaux Publics Division de la Planification et de la Programmation

Les données ci dessus illustrent l'emballement des prix dans le secteur du bâtiment Une enquête en entreprise nous permet de faire une analyse micro-économique de l'impact de la dévaluation sur les activités du sous secteur du bois

2 4 1 Effets sur les prix et l'origine

L'industrie du bois importe sa matière première principale Sa source d'approvisionnement exclusive avant la dévaluation était la Côte d'Ivoire Le changement de parité du Franc CFA a provoqué les effets suivants (1994) sur les activités du secteur du bois

■ une première hausse de 50 % du prix décidée par les fournisseurs ivoiriens Les ventes à leurs clients européens du pourtour méditerranéen étaient libellées en devises (FF) alors que celles en zone franc l'étaient en FCFA Pour ces deux destinations les variations de prix sur le bois fraké ont été les suivantes

	<u>Zone Franc (SENEGAL)</u>	<u>Pays Européens</u>
Prix avant dévaluation (m ³)	60 000 fcfa	1 300 FF
Majoration après dévaluation	+ 50 %	+ 20 %
Prix après dévaluation	90 000 fcfa	1 560 FF
Prix en fcfa	90 000 fcfa	156 000

La variation des prix relatifs de ces deux destinations fait apparaître un avantage substantiel en monnaie locale des ventes en Europe Les fournisseurs ivoiriens ont réajusté les prix zone franc pour réduire l'écart défavorable En plus les ventes en Europe faisaient rentrer des devises

L'exportation du bois ivoirien est soumis à un système de quota qui coûtait 6000 fcfa le mètre cube avant la dévaluation, quelles que soient les essences et leur valeur Le prix du quota a été porté d'abord à 12 000 fcfa puis à 16 000 fcfa et à 20 000 fcfa.

Face à ces augmentations importantes du prix du bois ivoirien, les importations de cette provenance diminuent progressivement au profit du Cameroun Le bois de cette nouvelle origine est plus cher avec un fret plus élevé de 15 à 18 %, mais il est de meilleure qualité et donne un rendement plus élevé

2 4 2 Effets sur les conditions financières de l'activité bois

La dévaluation a conduit certains fournisseurs à mettre fin au crédit 60 jours date d'embarquement, dont 15 jours de transport, pour exiger un paiement comptant Ainsi les besoins en fonds de roulement ont été multipliés, avec un ralentissement de la rotation des stocks matières premières et produits finis

Les stocks de produits finis tournant plus lentement que ceux des produits intermédiaires, une scierie a du changer de stratégie industrielle et couper les activités de transformation pour diminuer ses stocks de matières premières

La suppression du crédit à au moins 40 % de ses clients locaux, explique la baisse de la rotation des stocks d'une entreprise du bois

C PROBLEMES DE DISTRIBUTION DES PRODUITS LOCAUX A L'INTÉRIEUR DU PAYS

1 Analyse de l'environnement de la distribution

1 1 Environnement social de la distribution

Une étude du groupe CINERGIE-BAD sur l'Afrique de l'Ouest ¹⁹, dresse les tendances sociodémographiques à l'horizon de l'an 2020. La tendance lourde est l'accentuation du phénomène urbain, notamment avec un accroissement remarquable du nombre de villes (cf annexe 2). Elle fait également ressortir une accélération de la tendance à la connexion des espaces ruraux aux marchés. Ce phénomène est mesuré par un indicateur appelé tension du marché (cf annexe 3).

Cette modification de l'environnement aura une influence cruciale sur la distribution commerciale dans les pays sur lesquels l'étude a porté, au nombre desquels le Sénégal.

Le problème peut être rendu difficile en intégrant la variable consommation liée au revenu des populations. Les projections sur le PIB et le revenu par tête à l'an 2000 annoncent une détérioration du pouvoir d'achat en milieu urbain. Ce qui peut créer des problèmes d'approvisionnement.

1 2 Environnement économique

La structure de l'offre après la dévaluation reste dominée par les importations dont les prix relatifs ont plus que doublé dans certains cas, malgré la volonté et les efforts de l'État de les maintenir dans des proportions maîtrisées.

L'offre industrielle locale a certes enregistré dans certains secteurs des gains de compétitivité, mais l'absence ou la faiblesse de mesures d'accompagnement, surtout en ce qui concerne les coûts des facteurs de production (électricité, eau, dans une moindre mesure, téléphone) n'a pas permis de maintenir les ventes.

L'inflation moyenne née de la dévaluation a pu être contenue à un taux d'accroissement inférieur à 40% en 1994. Malgré tout, la dévaluation a entraîné une détérioration considérable du pouvoir d'achat du consommateur qui a fortement réduit ses dépenses de consommation. Cela est manifestement nuisible à la relance qui doit

¹⁹ Pour préparer l'avenir de l'Afrique de l'Ouest. Une Vision à l'Horizon 2020, Éléments de Synthèse de l'Étude, Document Provisoire, septembre 1994

être tirée par la demande intérieure cruciale pour la grande majorité des entreprises locales

L'entente sociale qui jusqu'à présent régné entre les travailleurs et le patronat pour éviter des hausses de salaires remettant en cause les avantages de la dévaluation, devrait se poursuivre

L'offre nationale dans beaucoup de secteurs est caractérisée par une surcapacité qui existait avant la dévaluation et qui a de la difficulté à élever son taux d'utilisation à la faveur du changement de parité du FCFA par rapport au Franc français. La dévaluation, dans ces cas, n'a donc pas permis d'accroître la position concurrentielle des entreprises grâce à des économies d'échelle plus importantes

1 3 Environnement légal de la distribution

Cet environnement est marqué par

- la libéralisation de l'importation d'un plus grand nombre de produits. Ce qui crée ou accroît les conditions de la concurrence à laquelle sont exposés les producteurs locaux ,
- le dispositif anti dumping et anti subvention qui protège contre les importations déloyales de produits et leur distribution ,
- le dispositif légal sur la concurrence et la consommation qui vise à établir plus de transparence et de loyauté dans les transactions commerciales, notamment vis à vis des consommateurs ,

2 Problèmes de distribution liés à la production

L'analyse des options de l'Etat en matière de protection de l'industrie locale donne un éclairage important sur les problèmes de distribution des produits industriels

La politique de l'Etat a été, depuis l'indépendance d'encourager la création de petites et moyennes entreprises pour atteindre ses objectifs de croissance, par une stratégie d'import substitution qui a prévalu jusqu'en 1986. Les moyens de cette stratégie étaient

- une fiscalité de porte très élevée
- des avantages en fiscalité intérieure, allant jusqu'à l'exonération décennale

Cette stratégie d'import substitution a eu les effets suivants qui ont entraîné des difficultés de distribution des produits industriels locaux

- détérioration de la qualité des produits fabriqués sans respect strict des normes,

- niveaux de prix élevés malgré des exonérations fiscales élevées et durables. Les prix étaient soumis à homologation, mais l'administration du commerce, avec des moyens d'investigation limités, se trouvait obligée d'entériner les structures de prix présentées par les industriels

Les résultats de cette contre performance ont été

- non satisfaction des consommateurs qui se sont détournés des produits locaux, entraînant avec eux les distributeurs qui n'avaient pas intérêt à vendre des produits dont la rotation des stocks devenait de plus en plus faible,

- encouragement des importations frauduleuses en provenance des pays limitrophes, surtout dans les régions périphériques (Kaolack, Diourbel, Ziguinchor et Saint Louis)

Première vague de libéralisation 1986

En accord avec le Banque Mondiale et le FMI, l'Etat a pris les mesures de déprotection suivantes en 1986 qui se sont traduites par la NPI et la NPA

- libéralisation des importations
- libéralisation des prix

La non application des mesures d'accompagnement pour l'adaptation de l'appareil de production locale a entraîné des difficultés sérieuses à certaines industries dont la compétitivité était fortement influencée par des coûts élevés de facteurs

techniques de production et d'autres coûts externes non maîtrisables

Les niveaux très élevés de prix, en dépit de la qualité supérieur des produits, a défavorisé la production locale face à des consommateurs très sensibles aux prix

Les secteurs mécanique, laitier, textile et de la batterie ont été fortement secoués par une crise profonde

Les produits agricoles, grâce à un encadrement de l'administration, ont réussi à faire face par une politique de qualité et de prix incitatif des produits. C'est ainsi que rapidement les produits horticoles ont pu s'imposer au goût des consommateurs et à la confiance des distributeurs locaux. Cette performance devrait les mettre à l'abri de la concurrence des importations et soutenir des investissements nouveaux pour accroître le niveau de l'autosuffisance

La dévaluation a eu des effets sur la distribution

Les produits agricoles ont bénéficié des effets positifs de la dévaluation par un accroissement de leur compétitivité coûts et qualité

L'impact négatif est enregistré sur les approvisionnements importés en intrants

3 Obstacles structurels

3 1 Les obstacles géographiques

Autant la zone nord est une vaste plaine facilement accessible à l'exception de la frange maritime, zone d'horticulture par excellence couvrant la presque totalité des besoins locaux en consommation, autant la zone Sud (axe Tambacounda-Bakel-Département de Kédougou) est accidentée et pratiquement inaccessible en hivernage

L'enclavement de ces zones pose des problèmes aigus aussi bien pour l'évacuation de leur production locale que pour l'approvisionnement correct des consommateurs

- zone nord De hautes dunes de sables entourent les périmètres maraîchers sur une grande partie de la région de Louga, mais également celle de Saint Louis L'accès aux centres de distribution primaires de Potou, Kébémér et Darou Mambaye est rendu difficile par l'inexistence de pistes d'évacuation ou par la mauvaise qualité de celles existant ou par leur ensablement

Cette région réalise pratiquement 80 % des besoins de consommation en légumes du Sénégal

- zone Sud C'est la zone de production fruitière par excellence (bananes, oranges, ananas, mandarines, mangues, clémentines, pamplemousse) Les régions de Kolda, Ziguinchor et Tambacounda assurent 70% de la production fruitière du Sénégal

L'enjeu est de taille selon le CNIH, la relance de l'économie locale passe par la réussite de la politique de production horticole

L'enclavement de ces zones est à 50 % la cause de la perte de production horticole estimée à 40 % Il crée des difficultés, surtout en hivernage, pour l'approvisionnement de ces zones par les distributeurs locaux de produits tels que sucre, huile, lait, tomates, bougies, boissons, .etc)

Les boutiquiers de ces zones, notamment dans la région de Tambacounda, département de Kédougou, sont obligés de se ravitailler pour les trois mois d'hivernage pour faire face à la demande des consommateurs locaux

De sérieux problèmes de distribution se posent très souvent à cause de l'insuffisance de la surface financière des opérateurs économiques dans ces localités et se traduisent par de fréquentes ruptures de stocks

La fraude est également un facteur influençant négativement la distribution des produits locaux

L'enclavement avec ses problèmes d'accessibilité pousse les distributeurs, y compris les grossistes à s'approvisionner à partir des pays limitrophes (détournement de trafic) C'est le cas des villages de la frontière gambienne, malienne et mauritanienne, etc

Ainsi, on y trouve des quantités très importantes de produits sans factures et qui n'ont pas acquitté de droits de douane Le manque à gagner est subi aussi bien par le Trésor public (droits d'entrée et taxes sur la valeur ajoutée perçue sur la ventes de produits locaux) que par les producteurs locaux

La solution envisagée dans les années 70, à savoir les magasins témoins publics, a fait long feu L'administration voulant capter et fidéliser les consommateurs frontaliers, a financé des coopératives de commerçants villageois pour la distribution des produits locaux

Mais la vive concurrence des produits de la fraude qualitativement et à coûts plus réduits, ont fait échouer l'expérience A cela s'est ajouté le non remboursement des prêts consentis aux coopératives par l'Etat malgré l'écoulement de tous les stocks

3 2 Les obstacles organisationnels

Face au vide de distribution brutal laissé par le retrait des commerçants français et libano syriens en zone rurale au lendemain de l'indépendance, l'Etat avait mis en place une politique visant à faire face aux besoins d'approvisionnement et de distribution de ces zones

a) sociétés de commerçants à statut coopératif Ce sont des coopératives de commerçants ruraux de faible envergure financées par l'Etat par le biais de la BNDS, avec un apport modique de 25 % et un système de crédit revolving permettant d'acquérir directement auprès des usines les produits alimentaires locaux de base, afin d'en assurer la distribution à prix modique en zone rurale

Le but était de combler le vide laissé par les libano syriens et les français et de promouvoir la distribution de nos produits locaux

Les coopératives ont pu fonctionner pendant 10 ans au moins, acquérir des magasins de dépôts et moyens de transport de marchandises En 1979, la plupart d'entre elles fortement endettées auprès de la BNDS, victimes de collusions entre les présidents ou gérants de coopératives et des agents de la banque

b) La SONADIS

Cet outil a été mis en place avec un double objectif

- combler le vide commercial en milieu rural et zone enclavée
 - moderniser le commerce de détail et appuyer la politique de prix modérés de l'Etat
- Ziguinchor a connu des hausses de prix importantes tout récemment et le marché a été stabilisé grâce la reprise des activités de la Sonadis qui a apporté un coup de frein à ces mouvements haussiers

Cette structure de distribution disposait d'un dépôt important pour le stockage des marchandises mais également d'un réseau de dépôt de gros et d'un réseau de détail, appuyé par des moyens propres de transport (camions, camionnettes, fourgonnettes, etc)

En période faste, elle avait un taux de couverture géographique appréciable jusqu'au niveau des zones enclavées. L'équilibre financier était obtenu grâce au chiffre d'affaires réalisé en zone urbaine, compensant ainsi le déficit d'exploitation des zones rurales où la demande est faible pour réaliser des niveaux de ventes de point mort (le point mort est le niveau de ventes à partir duquel l'entreprise réalise des profits)

Mais la mauvaise gestion a mis en péril cet important outil de distribution. La dette cumulée s'élève à plus de 6 milliards. Un plan de redressement est en place pour rentabiliser les infrastructures existantes et importantes.

Face à la crise de la Sonadis, certains industriels ont voulu créer leur propre réseau (NESTLÉ, SOBOA, CAFAL, SIGELEC, SONACOS, SOCAS, SNTI)

Cela a occasionné des conflits avec leur réseau de distribution, notamment avec des griefs de distributeurs aux industriels pour leur reprocher d'organiser des ventes directes aux détaillants après avoir fait des ventes aux grossistes. Ce comportement est signalé aujourd'hui encore à M'bour avec le savon vendu par

l'industriel prix ex usine à des distributeurs concurrençant ses clients grossistes.

Un projet de réalisation d'un réseau de franchise est en cours, avec l'intervention du Fonds de Promotion Économique (FPE)

Par ailleurs, la Sonadis semble jouir de la confiance des consommateurs de plus en plus organisés en coopératives d'achat. Elle vient de fermer pour des raisons financières une expérience fort réussie avec les agents de la BCEAO. La Sénélec l'a également sollicitée pour approvisionner une coopérative de consommation de son personnel - Il en est de même pour une association de consommateurs de M'bao pour un approvisionnement régulier de leurs boutiques de membres.

c) Les magasins témoins

Ils répondent à un souci de modernisation des magasins, notamment au stade du détail, et de soutenir l'insertion des jeunes dans le circuit des emplois non salariés. Les avantages du circuit sont de favoriser le respect des normes d'hygiène, notamment en imposant une spécialisation des rayons de marchandises suivant leur nature (droguerie, cosmétique, quincaillerie, alimentaire) Ceci donne une plus grande sécurité de la consommation sans effet sur les prix

Le financement de ces magasins par subvention directe de l'Etat (prêt remboursable sur 4 ans, avec un différé de 3 mois pour un montant de 3 millions), a d'abord connu un essor important et un taux de remboursement de 100% de 1974 à 1984, année où le projet a été retiré de la Direction du Commerce Intérieur (DCI) pour être confié à la SONAGA-SONABANQUE

Une forte détérioration de la situation a amené l'Etat à retourner l'encadrement à la DCIP en 1989, mais le financement était à son terme et les arriérés de remboursement se chiffraient à plusieurs centaines de millions

Actuellement, il est mis fin à ce projet pourtant très important et toujours d'actualité, surtout en zone rurale

Le vide laissé par les structures créées par l'Etat a été vite comblé par des initiatives privées dont la faiblesse principale est de ne pas favoriser une politique de prix modérés Aussi est il urgent d'encourager la mise sur pied de GIE et de coopératives d'achat, en vue d'une redistribution à prix modérés des produits de consommation courante

Enfin et surtout, les structures créées par l'Etat avaient pour mission essentielle de privilégier la distribution des produits locaux par rapport aux produits importés en contrepartie de l'aide apportée par celui ci

L'initiative privée ne prend plus en compte cette préoccupation C'est à dire qu'à ce niveau le problème demeure entier, notamment avec la fermeture de nombreuses usines suite à une mévente forte liée au désintéressement des commerçants détaillants et grossistes envers leurs produits

La relance de la SONADIS et des magasins témoins pourrait permettre de rectifier cette situation dans un sens plus favorable aux produits locaux en leur assurant une certaine promotion et une base publicitaire surtout en constituant pour eux un bon support de distribution Encore faudrait il restaurer la confiance entre les distributeurs locaux et les industriels afin que ces derniers puissent s'appuyer sans grands risques sur ces premiers pour assurer l'écoulement de leurs produits

Les structures créées par l'Etat favorisaient la commercialisation des produits locaux contrairement aux distributeurs indépendants

4 Relations producteurs -distributeurs

Aussi bien les structures créées par l'Etat que les opérateurs distributeurs privés, ont accumulé des montants importants de dettes envers les banques et les fournisseurs C'est ainsi que pendant les années 70-80, l'administration a été obligée de s'immiscer dans la distribution de produits locaux, par le système de l'agrément auprès des industries locales, pour faire accepter les distributeurs locaux devenus par la force des choses incroyables.

Les européens et les libano syriens n'étaient pas concernés, continuant à bénéficier de la confiance des banques et des industriels C'est ainsi qu'une partie importante des distributeurs locaux, surtout après la dévaluation du FCFA, est obligée de se ravitailler en produits locaux en payant au comptant ses commandes Le système de crédit fournisseur ou de crédit bancaire leur est fermé

Malheureusement pour nos produits locaux, l'arrivée de baol dans le circuits de distribution commerciale qui ont pu obtenir des fournisseurs étrangers les facilités qu'ils ne peuvent obtenir au plan local, a entraîné l'envahissement de notre marché par des produits industriels étrangers

Cette situation persiste malgré la dévaluation et continue de peser systématiquement sur notre balance commerciale Le système bancaire persiste dans sa méfiance et estime que tout crédit accordé à un distributeur local doit être provisionné à 40%, le taux de remboursement étant trop faible et le marché à crédit peu solvable Il justifie le taux d'intérêt trop élevé par l'insolvabilité du marché du crédit et par la nécessité de récupérer au moins dès les 8 premiers mois une partie importante des sommes prêtées

Il est donc impérieux de doter le marche local d'un système d'assurance crédit et de système bancaire de financement des opérations commerciales adaptées aux réalités en prenant toute disposition nécessaire pour pallier tout dérapage Ce nouveau système devra être orienté vers les opérations commerciales locales de distribution de nos produits et éventuellement vers le financement des exportations de nos produits

C'est l'un des leviers essentiels pour la relance de l'industrie locale et la réduction du déficit de notre balance commerciale

5 Cas particulier du ciment et de l'industrie du bâtiment

L'importation du ciment a été libéralisée. La dévaluation a donné au ciment sénégalais une marge de compétitivité importante. Rien que le prix CAF de la tonne de ciment importé est égal à 35 000 FCFA.

Le ciment a connu une pénurie aigue de avril à août 1995. Cette pénurie a affecté le secteur du bâtiment dont le niveau d'activité a fortement baissé depuis quelques mois.

Les professionnels du secteur attribuent la crise à diverses causes, les plus fréquemment citées étant une hausse vertigineuse des exportations sans déclaration vers le Mali et la Guinée où le produit serait vendu au moins au double de son prix détail à Dakar, à l'importance de mises en chantier à Diourbel dans le cadre d'un projet urbain, à la spéculation nourrie par l'intervention d'un GIE exerçant aux portes de l'usine, une baisse de la production pour des raisons techniques, ou enfin à un accroissement phénoménal de la demande tiré par les transferts de fonds des émigrés qui investissent dans le bâtiment.

Cette série de causes devrait être analysée, notamment par une visite à l'entreprise.

ÉVOLUTION DE LA CONSOMMATION DE CIMENT (TONNES)

Destination des ventes	ANNÉES						% variation entre 92/93	% des ventes de 1993
	1989	1990	1991	1992	1993	1994		
Ventes totales au Cap Vert	217303	233269	248346	293666	309956		5,5	52,5
Sénégal sans Cap Vert								
Total Sénégal	169442	229054	252433	308318	279913		-9,2	47,4
Exportations	386745	462323	500476	601984	589869		-2	98,9
Total Ventes	4378	10493	2803	1165	120	11 900*	-90	0,02
	391123	472816	503281	603149	598989		-2,2	100,0
% variation entre 2 années consécutives	0,6	20,9	6,4	19,8	2,2			

Source DPS, 1994

* chiffre tiré du registre des certificats d'origine de la Direction du Commerce Extérieur

**IMPORTANCE DES EXPORTATIONS PAR RAPPORT AUX VENTES
LOCALES**

ANNÉES	VENTES GLOBALES (tonnes)	EXPORTATIONS	
		Quantités	%
1986	363 307	52 415	14 4
1987	369 773	17 444	4 7
1988	393 623	5 069	1 3
1989	391 123	4 378	1 1
1990	472 816	10 493	2 2
1991	503 281	2 802	0 6
1992	603 149	1 165	0 2
1993	589 989	120	0 02
1994,	n d	11 900	n a

Source DPS/SOCOCIM, 1994

Les tableaux ci dessus indiquent une baisse des ventes à l'exportation de 89 7% entre 1992 et 1993 Les exportations sont de 120 tonnes seulement en 1993 Or, le registre des certificats d'origine de la Direction du Commerce Extérieur signale une

expansion des exportations avec des ventes mensuelles supérieures à 100 tonnes en moyenne en 1994 et 1995

Les exportations de 1994 sont de 11 900 tonnes (11 240 t pour le Mali, 625 t pour la Guinée Bissau et 35 t pour la République de Guinée) contre 120 en 1993 Ceci ne peut être qu'une explication partielle et faible de la crise du ciment parce qu'on a eu profil des ventes passablement comparable en 1990, sans qu'il y a ait eu pénurie de ciment

La production de ciment a été de 697 721 tonnes en 1994 contre 539 697 en 1993, soit plus forte d'une année à l'autre Toutefois le cumul des quatre premiers mois de 1995 est légèrement inférieur à celui de 1994, sans être également une explication suffisante à la pénurie de ciment (cf tableaux 13 et 14)

Les demandes d'autorisation de construire, sans être un indicateur absolument fiable du niveau de la demande dans le secteur du bâtiment, révèlent une hausse appréciable de l'activité sectorielle Les demandes enregistrées au premier trimestre 1995 représentent 80 6% des demandes totales de 1994

1993	2492
1994	3250
1995	2621 au premier semestre

En tout état de cause, la crise du ciment affecte sérieusement l'activité du secteur du bâtiment qui a ralenti, tant au niveau des distributeurs de matériaux de construction, qu'au niveau des industriels du fer, du bois et des dalles. Les maçons sont les plus affectés avec de longues périodes d'inactivité sans revenu, et dans une moindre mesure, les menuisiers.

Une PME fabricant des dalles a connu une baisse d'activité de 20 % due des difficultés d'approvisionnement en ciment. Avant la crise du ciment ses commandes d'approvisionnement étaient livrées le lendemain ou le même jour par la SOCOCIM qui donnait la priorité aux entreprises du bâtiment.

La situation l'oblige à constituer par financement sur fonds propres un stock de sécurité d'une semaine pour lutter contre les effets de la pénurie sur son système opérationnel.

Un distributeur grossiste qui recevait des livraisons de 100 à 150 tonnes par jour ouvrable avant la crise, a d'abord été soumis à deux programmations de 70 tonnes par semaine, puis depuis deux mois, deux programmations de 70 tonnes pour deux semaines. Il prévoit des perturbations plus sérieuses à l'avenir, dans la mesure où il ignore la cause exacte de la crise qui a eu des effets désastreux sur ses ventes d'autres matériaux de construction.

- baisse de 30 % de ses approvisionnements en fer auprès des industriels locaux,
- baisse de 30 % de ses ventes en carreaux,
- baisse de 30 % de ses ventes en bois, en particulier le bois de coffrage,

6 Problèmes des distributeurs approvisionnant le secteur public et parapublic

Beaucoup de sociétés de commerce qui fournissaient l'administration (80 % environ de leurs ventes) ont réorienté leurs activités vers la clientèle privée restreinte, que l'on se dispute par une guerre de prix dévastatrice entraînant la disparition de certains compétiteurs. Leurs responsables poursuivent de la sorte une politique de qualité du chiffre d'affaires, avec moins de coûts pour le recouvrement et de risque de non recouvrement.

Le segment des fournisseurs au secteur public et parapublic est en train de se restructurer.

C'est l'informel et les petites sociétés naissantes qui se sont substitués aux grands fournisseurs traditionnels du secteur public et para public. Devant la difficulté à faire verser la TVA collectée par l'informel, l'État a décidé que la TVA sur les ventes aux sociétés nationales ne doit plus être payée aux fournisseurs, mais doit être directement versée au Trésor. Cette technique brise la chaîne de la collecte de la TVA dont la charge repose sur le fournisseur qui finance le Trésor Public sur ses ressources de court terme jusqu'au moment de la régularisation. Il faut bien penser que le fournisseur a besoin de cet argent pour ses opérations, d'autant qu'il est souvent confronté à des difficultés d'accès au crédit bancaire.

Les conséquences financières des difficultés de recouvrement des créances publiques, accentuées par les effets financiers mécaniques de la dévaluation (accroissement des besoins de fonds de roulement sur les stocks importés), ont mis les importateurs dans une extrême difficulté à honorer leurs engagements financiers à l'égard de leurs fournisseurs étrangers. Le résultat de cette situation est désastreux.

Les fournisseurs étrangers, en partie pour cette raison et en partie à cause de la dévaluation, ont sensiblement reconsidéré leurs relations financières avec les importateurs sénégalais, notamment en supprimant le plus souvent le crédit fournisseur. Il faut savoir que ce crédit qui pouvait être important, soulageait la trésorerie des sociétés commerciales et représentait une injection d'argent dans l'économie nationale.

PARTIE IV CONCLUSIONS

Le grand défi de la décennie 90 pour le Sénégal est de réussir la dévaluation en développant sa production nationale et ses exportations pour renouer avec la croissance. Pour y arriver, l'État, en concertation avec les partenaires du secteur privé et social doit définir des stratégies de développement sectorielles autour des objectifs suivants

- reconquérir les parts de marché intérieur ,
- reconquérir, consolider et développer les parts de marchés dans les pays de la sous région ,
- diversifier les destinations des exportations vers l'Amérique du Nord et l'Amérique Latine, tout en poursuivant la pénétration des marchés asiatiques

Les stratégies doivent être centrées sur

- la définition de mesures de soutien au système productif, en particulier pour le secteur agricole (crédit agricole et infrastructures agricoles), et d'un cadre incitatif pour attirer et sécuriser les investissements étrangers directs ,

- améliorer l'efficacité commerciale par la création d'un système d'information sur le commerce extérieur efficace et orienté vers la satisfaction des besoins du secteur privé, d'un système de financement et d'assurance des exportations ciblant les PME et d'un système de gestion de la qualité des produits et services échangeables

C'est à ce prix que le Sénégal pourra jouer un rôle profitable dans le commerce international et obtenir les gains de la dévaluation tout en évitant ses conséquences négatives sur l'économie nationale

PARTIE V RECOMMANDATIONS

A l'étape actuelle de l'étude, les recommandations suivantes peuvent être formulées

1 Face aux changements à moyen et long terme que le GATT va introduire progressivement dans le commerce international, le Gouvernement du Sénégal doit prendre les mesures pour évaluer et adapter son système productif en vue de définir sa stratégie d'insertion dans l'économie mondiale avec des secteurs forts appuyés par des programmes de production et de commercialisation ciblés

L'optimisation des opportunités ouvertes par la dévaluation appelle également une telle évaluation qui devrait être faite par les administrations compétentes (industrie, agriculture, commerce, pêche) au moyen d'études plus approfondies. Elles pourraient solliciter et bénéficier de l'appui du Secrétariat du GATT et de la CNUCED pour mener les études

Dans le cas du secteur agricole, le programme d'ajustement structurel du secteur (PASA) est assis sur le principe de l'abandon des interventions visant à influencer les mécanismes de prix. Ce qui est conforme aux nouvelles règles du GATT. Cependant, il est vital qu'une plus grande place soit accordée aux investissements dans les structures agricoles, en particulier dans les programmes destinés à développer les services de commercialisation et à créer des installations appropriées de stockage, accessibles aux populations rurales. En outre, face à la suppression des subventions, il est impératif de mettre en place des facilités de crédit, comme système d'allocation potentiellement plus progressif et plus facile à cibler.

Cette stratégie est valable aussi bien pour les produits agricoles d'exportation que pour les produits de substitution à l'importation. Cette opportunité à long terme d'import substitution est largement ouverte par le relèvement des cours mondiaux prévu pour les denrées alimentaires de la zone tempérée, associée à une réduction substantielle des subventions à l'exportation de ces produits. Ce qui tend à indiquer une augmentation considérable des prix payés par les pays importateurs. L'Afrique devra donc dépenser davantage de devises pour importer des céréales, de la viande et du sucre, avec de petits gains sur l'exportation des produits tropicaux (café, cacao, fruits et quelques matières premières agricoles)

Dans ce cadre, le Sénégal qui est un gros importateur de céréales (riz, blé) et de lait en poudre, cette situation renforcée par l'effet financier mécanique de la dévaluation (doublement de la valeur des importations) devrait stimuler la production de ces denrées de première nécessité à condition que les augmentations soit répercutées sur les agriculteurs. La FAO est disposée à apporter une aide à cet effet

Dans ce cadre, les aspects du commerce international touchés ou susceptibles d'être touchés par les considérations réglementaires ou sociopolitiques environnementales, doivent faire l'objet d'une étude spécifique

2 Le gouvernement du Sénégal, en accord avec les représentants du secteur privé, doit définir sa stratégie de mise en oeuvre du dispositif antidumping, notamment en identifiant les secteurs et produits sensibles sur lesquels il faut concentrer les ressources qui seront insuffisantes

La SGS devrait être mise à contribution pour optimiser l'utilisation des ressources et être efficient.

Un comité d'alerte et de concertation importateurs/producteurs au sein du Comité antidumping pourrait être mis en place pour trouver des ententes permettant de concilier les intérêts des deux groupes et d'éviter les situations contentieuses

3 Pour une plus grande fluidité des opérations du commerce extérieur, en particulier les exportations, l'efficacité des bureaux de douane du port peut être accrue par les deux mesures suivantes relevant du Ministère des Finances

a) étudier de plus près l'intérêt commercial et économique d'instituer des services de douane le samedi et le dimanche, pour éviter les ruptures d'opérations préjudiciables à la compétitivité du commerce extérieur du Sénégal Les mesures pratiques d'une telle organisation pourront être définies avec les partenaires du secteur privé (transitaires, transporteurs, exportateurs, etc) ,

b) pour lutter contre la lenteur des services (observée au port), on peut envisager d'inclure dans le système de répartition des fonds communs et autres avantages financiers, un paramètre lié à la célérité des agents des bureaux de douane mesurée par le nombre de dossiers traités L'unité de mesure peut être plus affinée pour tenir compte des réalités différentes d'un bureau à l'autre, sans y mettre de la complexité

4 Réaliser une étude plus approfondie des courants d'échanges, notamment pour identifier les facteurs de renforcement des liens commerciaux entre le Sénégal et les pays de l'Union Européenne, les facteurs qui empêchent d'avoir une approche systématique de développement des exportations dans les pays de l'Amérique Latine, de l'Amérique du Nord et de l'Asie Cette étude aiderait à déterminer un plan commercial de diversification géographique vers ces pays où les exportations du Sénégal sont faibles, voire insignifiantes

5 Pour donner une impulsion aux accords régionaux , notamment par une implication plus poussée du secteur privé, le Conseil Économique et Social du Sénégal pourrait envisager la faisabilité de l'implication des Conseils Économiques et Sociaux des pays membres de l'UEMOA et de la CEDEAO L'intérêt d'une telle démarche institutionnelle est basé sur la composition ces Conseils où le secteur privé est fortement représenté Ce qui en fait un cadre approprié pour développer la concertation secteur privé, secteur public et secteur social

Il est fait l'hypothèse que l'Assemblée des Conseils pourrait jouer un rôle important dans l'analyse et la levée des contraintes à l'intégration économique en Afrique. Son action pourrait être sanctionnée par un bilan annuel sur l'État de l'intégration remis aux différents Chefs d'Etat et aux Secrétariats des organisations

6 Les incitations économiques devraient être rationalisées et rendues cohérentes entre elles Il est proposé un système hiérarchisé

- si on garde le régime franc, il faut le réserver exclusivement aux entreprises exportant 80% ou plus de leur production Ce qui fera respecter le caractère d'élite qui doit distinguer les entreprises performantes à l'exportation ,

- l'entrepôt industriel pourrait être consenti aux entreprises exportant entre 40 et 60 % de leur production, et à des entreprises appartenant à des secteurs prioritaires préalablement définis ,

- le draw back réhabilité pourrait être réservé aux entreprises, surtout les PME, qui ont un potentiel d'exportation, font face à des commandes périodiques et manquent de ressources financières Ce régime pourrait soutenir l'entreprise pour l'amener à entrer progressivement dans les marchés extérieurs

La réhabilitation du régime viendra du fait qu'avec la typologie de la clientèle ciblée, on n'aura pas besoin de sommes importantes pour rembourser dans les meilleurs délais

7 Les systèmes d'information sur le commerce extérieur doivent être en réseau Il est proposé au Conseil de s'abonner à des bases de données sur CD/ROM pour disposer d'un système d'information sur les données macro-économiques du commerce extérieur

L'importance des besoins en information économique et commerciale, la diversité des clientèles combinées avec les besoins d'appui dans les autres aspects du marketing

international, nous amènent à penser qu'il s'agit d'un marché propice à une intervention du secteur privé à travers des investissements de taille moyenne pour créer des cabinets de marketing international dotés d'une force dans le domaine de l'information économique et commerciale. L'Etat pourrait soutenir une telle évolution par une politique d'incitations fiscales et financières.

En vue de bâtir un véritable système d'information économique et commerciale au Sénégal, le plan ci après pourrait être envisagé

a) un séminaire pour rapprocher la demande de l'offre existante, établir des relations de confiance entre les opérateurs économiques et les structures publiques (DPS, DCE, Direction de l'Industrie.) qui ont besoin de leur collaboration pour gérer leur système d'information (alimentation, traitement et diffusion des informations

b) former un véritable réseau d'information sur le commerce extérieur par la connexion des banques de données après les avoir spécialisées pour faciliter les relations entre le secteur privé fournisseur d'information et les structures d'information. La spécialisation pourrait se faire sur la base de critères sectoriels verticaux (agriculture, industrie, tourisme, pêche, élevage).

c) aider à la mise sur pied d'un système d'information économique et commerciale couvrant les pays membres de l'UEMOA et de la CEDEAO pour faciliter et développer les échanges intra communautaires, Le projet de la PANA pourrait être examinée dans cette perspective, sans oublier l'initiative du Conseil National du Patronat pour un système d'information régional

d) définir un programme d'aide aux PME pour leur liaison aux bases de données indispensables à leurs activités internationales

8 L'État devrait reconsidérer la mise en place du programme SFALTE pour le financement des exportations du Sénégal vers les pays membres de l'OCI. A l'instar de la Tunisie, et eu égard au dynamisme de l'ASACE, les fonds devraient être mis à la disposition de l'ASACE pour lui permettre d'accroître le volume de ses interventions et d'engager davantage les banques dans le financement des exportations,

9 La distribution étant un secteur où les relations distributeurs/producteurs sont conflictuels, une étude approfondie pourrait être menée pour permettre au Conseil Économique et Social, sur la base des résultats, d'organiser une concertation permanente entre ces deux secteurs de l'économie. Une coopération réussie de la production et de la

distribution permettrait au Sénégal de posséder un avantage comparatif appréciable pour la croissance et le développement de son secteur productif interne. Ce secteur pourrait ainsi être en bonne posture concurrentielle par rapport à l'offre étrangère pour accéder à la demande interne.

10) Le Ministère des Finances devrait examiner la possibilité de faire effectuer le contrôle de change par les banques commerciales sur la base des documents commerciaux.

11) Le Ministère chargé du commerce, en collaboration avec les Chambres de commerce pour les aspects opérationnels et les autres partenaires concernés, devrait adopter une stratégie de mise en oeuvre de la norme NS- 06. Ce qui permettra d'améliorer sensiblement les procédures et formalités de commerce extérieur et de soutenir la compétitivité des exportations par le Sénégal.

12) Les autorités publiques, de concert avec les organisations professionnelles, les syndicats de travailleurs, les centres de formation professionnelle et les dirigeants d'entreprise, devraient lancer une consultation nationale pour adopter et mettre en oeuvre une politique de la qualité au Sénégal. Les Ministères chargés de l'Industrie et du commerce devraient en être les maîtres d'oeuvre.

Nous suggérons que, pour lancer un mouvement national de la qualité, une consultation nationale soit conduite, qui aboutirait, entre autres, à l'élaboration d'une CHARTE NATIONALE DE LA QUALITÉ.

Le ministre de l'industrie, avec l'appui du ministre des finances devrait, rechercher les moyens de se doter d'un réseau de laboratoires de référence spécialisés qui sont nécessaires, voire indispensables pour certains produits et marchés d'exportation.

ADMINISTRATIONS ET PERSONNES RENCONTRÉES

M Famara Ibrahima SAGNA, Président du Conseil Economique et Social (CES)
 - Mme Anne WILLIAMS, Directrice de l'USAID à Dakar ,
 M Lamotte M'BAYE, Directeur de Cabinet du Président du CES,
 M Amadou Ciré Touré, Conseiller Economique du CES
 M Mamadou Bâ, Conseiller Economique du CES ,
 M Seydou Cissé, USAID ,
 M Sounka N'diaye, USAID
 o,
 M Saër SECK, Directeur Général de SAFINA
 1 M M Bengue
 Direction de la Prévision et de la Statistique
 2 M Abdoulaye Diouf,
 Institut Sénégalais de Normalisation
 M Alassane Tall,
 Direction du Commerce Intérieur
 M Amadou Cheikh Kanouté
 Consumers International, Program for West Africa & Central Africa
 M Guy Cossalter, Administrateur, Directeur Général
 S.A LE BOIS
 M Almamy Faye, Directeur
 FIBRO-MAC
 Pape Touré, Directeur
 Maintenance Industrielle
 M Donald Baron, Président Directeur Général
 SOCAS
 M Serigne Modou N'diaye
 Dakar Matériaux
 M Mohamadou Lamine Sanokho
 SÉNÉLEC
 M Oumar LY, Fondé de Pouvoir
 BICIS
 M Samba M'bow
 SGS
 M Amadou M'backé SEYE, Directeur Général
 DIPROM
 M Sidy Faye, Directeur Général
 SETIM AFRIQUE S A
 M Moustapha Diop, Président
 UNACOIS
 M Mor Maty SARR, Président
 GES S A
 M Cheikh Ahmed BOYE
 CNES
 M DEMBELÉ, Directeur Commercial
 CPSP
 M BA, Directeur Marketing
 PNA
 M Adama CISSÉ, Directeur administratif et financier
 Valdafrique
 M SÈNE, Directeur Approvisionnements
 Hyper Sahn

M Ibrahima Seck, grossiste

M Doe Suk Yang, Directeur Commercial
VENUS INDUSTRIE, INC, ZFID

M Bra M'BAYE, Directeur
SAREDICA

M Khaled HARATI, importateur

M Diouma FAYE, transitaire
UNIVERSAL TRANSIT

M Moussa N'DOYE, Président

Conseil National Interprofessionnel de l'Horticulture (C N I H)

M Abdoulaye SECK, économiste

Banque Mondiale

Mme DIATTA, documentaliste, FAO, Sénégal

SATREC

Souleymane SAMBA

UCODIS

Gora ATHIE

M Fallou GAYE,
SONADIS

TABLEAU 1

PAYS DEVELOPPES Reductions Tarifaires et Importations de Produits Agricole
(Millions de Dollars EU et Pourcentages)

Categorie de Production	VALEUR DES IMPORTATIONS		Reduction des droits en pourcentage
	Toutes Provenance	Economies en Developement	
Tous Produits Agricoles	84 240	38 030	37
Café, The, Cacao, Mate	9 136	8 116	35
Fruits et Legumes	14 575	8 887	36
Graines oleagineuses, Graisses & Huiles	12 584	6 830	40
Autres Produits Agricoles	15 585	1 233	48
Animaux et Produits d origine animale	9 596	2 690	32
Boissons et liquides alcooliques	6 608	2 012	38
Fleurs, plantes, matieres d orig vegeta	1 945	1 187	48
Tabacs	3 086	1 135	36
Epices & preparations a base de cereale	2 767	1 134	35
Sucre	1 730	1 030	30
Cereales	5 310	725	39
Produits laitiers	1 317	48	26
Produits tropicaux	24 022	18 744	43
Boissons tropicales	8 655	8 041	46
Fruits a coques et fruits tropicaux	4 340	3 672	37
Certaines graines oleagineuses, huiles	3 443	2 546	40
Racines, riz, tabacs	4 591	2 497	40
Epices, fleurs et plantes	2 992	1 987	52

TABLEAU 2

- ==

PAYS DEVELOPPES Réductions Tarifaires par Grands Groupes de Produits Industriels(*)
(Milliards de Dollars EU et Pourcentages)

Catégorie de Produits	VALEUR DES IMPORTATIONS		MONTANT DES DROITS FONDÉS EN					
			Importations de Toutes Provenances			Importation en Provenance de Economies en Développement		
	Toutes Provenances	Economies en Développement	Avant le Cycle Uruguay	Après le Cycle Uruguay	Réduction en pourcentage	Avant le Cycle Uruguay	Après le Cycle Uruguay	Réduction en pourcentage
Tous Produits Industriels	776,9	169,1	6,3	3,8	40	6,3	4,1	35
Poissons et produits à base de poissons	18,5	10,6	6,1	4,5	26	6,6	4,3	27
Poissons et pâtes à papier	40,6	11,5	3,5	1,1	69	4,6	1,7	63
Textiles et vêtements	66,4	33,2	15,5	12,1	22	14,0	11	21
Cuir, Caoutchouc et Chaussures	31,7	12,2	8,9	7,1	18	5,1	6,6	19
Métaux	69,4	24,4	3,7	1,4	62	2,7	0,9	67
Produits Chimiques et Fertilisants	61,0	3,2	6,7	3,7	44	7,1	3,3	47
Matériel de Transport	96,3	7,6	1,5	5,3	23	3,3	3,1	13
Machines non Electriques	118,1	9,3	4,3	1,9	64	4,7	1,6	66
Machines Electriques	86,0	19,2	6,6	3,5	47	6,3	3,3	43
Produits minéraux et Métallurgiques	73,0	22,2	2,3	1,1	52	2,6	0,3	67
Articles Manufacturés non classés	76,0	10,9	5,5	2,4	56	6,5	3,1	52
Produits Industriels Tropicaux	32,8	14,4	4,2	2,0	52	4,2	1,9	5
Produits Provenant de Ressources Naturelles	80,2	33,4	3,2	2,1	34	4,4	2,1	5

(*) Non compris les Produits Pétroliers

TABLEAU 3

=====
 Modification de la Progressivite des Droits pour les Produits Industriels Importes par les Economies Developpees en Provenance des Economies en développement
 (Milliards de Dollars EU et Pourcentages)

	IMPORTATIONS	PART A CHAQUE STADE	DROIT		
			Avant le Cycle d Uruguay	Après le Cycle d Uruguay	Reduction en Termes absolus
Tous Produits Industriels (*)					
Produits Bruts	36,7	22	2,1	0,8	1,3
Demi - Produits	36,5	21	5,4	2,8	2,6
Produits Finis	96,5	57	9,1	6,2	2,9
Tous Produits Industriels Tropicaux					
Produits Bruts	5,1	35	0,1	0,0	0,1
Demi - Produits	4,3	30	6,3	3,4	2,9
Produits Finis	4,9	34	6,6	2,4	4,2
Produits Provenant de Ressources Naturelles (+)					
Produits Bruts	14,6	44	3,1	2,0	1,1
Demi - Produits	13,3	40	3,5	2,0	1,5
Produits Finis	5,5	14	7,9	5,9	2,0

(*) Non compris les Produits Petroliers

SOURCE GATT, 1994

Tableau 5

EXPORTATIONS Valeurs en milliards FCFA
Volumen en milliers de tonnes
Prix FCFA/Kg

Document de travail	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
PRODUITS AGRICOLIENS	451	186	90	441	648	551	227	225	209	345	480	433	94	1	1	-
Valeur	304	139	62	328	451	425	184	167	151	222	360	353	4	-	1	1
Volume	1359	771	216	1589	1853	925	400	804	1043	1330	1508	1295	-	-	-	-
Prix	2239	1800	2870	2063	2433	4596	4608	2077	1449	1669	2394	2226	-	-	-	-
Produits agricoles	127	43	19	107	168	84	42	56	56	122	108	75	-	-	4	-
Valeur	2583	999	319	1959	2749	989	727	1248	1517	2523	1851	1853	140	-	11	1
Volume	490	427	596	545	610	850	578	449	370	484	582	405	-	1	1	1
Prix	20	05	09	06	30	42	01	02	01	01	12	05	11	-	1	1
Graines	102	27	39	46	247	161	02	11	08	10	80	36	1	-	11	1
Valeur	1961	1852	2308	1304	1213	2615	5000	1818	1818	1000	1561	1389	144	14	1	1
Prix	156	178	180	219	237	286	260	234	198	226	222	192	140	14	14	14
Prosopines	18180	14833	11656	11028	14320	16460	15755	16688	16760	18040	15611	15701	14710	1111	111	111
Valeur	86	120	154	199	166	174	165	140	118	125	142	122	14	1	111	144
Volume	194	212	300	257	373	511	506	542	522	458	607	546	96	4	1	111
Prix	130	139	183	153	211	292	309	392	358	311	444	382	41	4	3	1
Produits halieutiques	459	598	569	472	533	663	619	627	670	452	672	835	1019	-	106	111
Valeur	2831	2324	3209	3248	3959	4401	4992	6252	5337	6881	6610	4578	4	44	4	11
Volume	64	73	118	104	162	219	197	150	164	147	163	164	4	4	4	4
Prix	119	116	169	139	196	251	211	193	185	162	206	209	44	1	1	111
Produits et produits frais	5384	6293	6974	7450	8265	8724	9336	7772	8865	9074	7906	7854	760	74	7	7
Valeur	23	28	24	50	53	60	59	46	29	28	25	25	11	11	1	5
Volume	1000	1254	1955	2700	1855	1867	1733	1321	966	1144	1296	829	714	77	11	14
Prix	230	223	125	185	285	321	341	351	300	245	193	296	91	47	11	47
Coton	29	21	20	41	71	69	87	25	20	54	65	61	4	-	11	111
Valeur	85	56	42	88	136	91	133	70	53	123	141	116	172	14	177	146
Volume	3450	3733	4762	4703	5220	7582	6541	3571	3773	4426	4610	5258	4918	4524	4	7411
Prix	11	24	44	22	41	27	36	14	13	12	20	18	20	2	21	43
Engrais	188	201	160	228	370	490	496	530	420	338	548	610	550	699	699	1313
Valeur	1140	1005	1381	1125	1289	2655	2086	1977	1719	1790	2315	2198	2035	1427	1803	3946
Volume	122	114	142	74	10	23	226	298	297	231	104	236	229	265	232	451
Prix	1018	891	1523	1649	2309	2612	2312	2275	2016	2021	2420	2433	2325	2192	2035	4407
Produits petroliers (SAR)	692	787	1113	1227	1272	1297	1437	1357	1313	1354	1516	1514	1522	1507	1534	3148
Valeur	87	155	563	465	506	518	230	191	145	138	119	69	43	7	11	61
Produits des US	00	00	00	00	00	122	184	170	164	191	230	243	282	254	199	505
Valeur	188	201	160	228	370	490	496	530	420	338	548	610	550	699	699	1313
Autres produits	1140	1005	1381	1125	1289	2655	2086	1977	1719	1790	2315	2198	2035	1427	1803	3946
Commerce SPECIAL FOR	122	114	142	74	10	23	226	298	297	231	104	236	229	265	232	451
Commerce GENERAL FOR	1018	891	1523	1649	2309	2612	2312	2275	2016	2021	2420	2433	2325	2192	2035	4407
EXPORT SERVICES NON FACTEURS	692	787	1113	1227	1272	1297	1437	1357	1313	1354	1516	1514	1522	1507	1534	3148
EXP B et S NON FACTEURS	1078	2657	2876	2876	3581	3910	3748	3652	3529	3375	3936	3947	3847	3639	3569	7555

BEST AVAILABLE COPY

Tableau 6

Exportations de marchandises, par grande catégorie de produits 1980-1990
(en millions de dollars des Etats Unis et en pourcentage)

	1980	1986	1987	1989	1990
TOTAL MONDIAL (millions de dollars des Etats Unis)	1037,9	960,9	1023,4	1534	1620,4
	Pourcentage du total				
Agriculture	25,5	24,2	23,2	26,8	30,5
Produits alimentaires	24,6	23	21,4	25,5	28,7
Matières premières agricoles	0,9	1,3	1,8	1,3	1,8
Industries extractives	25,7	26,5	19,7	25,4	18,2
Minerais	0,2	2,4	1,9	1,4	1,9
Métaux non ferreux	0,2	0,3	0,5	0,5	0,4
Combustibles	25,3	23,8	17,4	23,5	15,9
Produits manufacturés	48,3	49,3	57,1	47,7	51,3
Produits chimiques	7,7	8,8	10,7	9,7	9,8
Textiles	2,7	3,4	3,3	2,7	2,8
Fer et acier	2,3	3,3	3,5	3,2	4
Autres demi produits	6,6	7,2	8,8	7,7	8,8
Machines génératrices	1,7	0,8	1,2	1,4	1,5
Machines agricoles	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
Machines de bureau	0,4	0,6	0,7	0,8	1,1
Autres machines non électriques	7,6	7,8	7,2	5,7	7
Appareils de télécommunication	1,6	0,9	1,7	1,1	0,9
Autres machines électriques	3,6	2,4	3,8	3,3	3,8
Produits de l'industrie automobile	5,5	7	7,8	7	6,3
Produits matériels de transport	2,7	2,5	3,2	0,8	0,4
Meubles	0,6	0,3	0,4	0,4	0,8
Sacs et articles de voyage	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Vêtements	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
Chaussures	0,4	0,1	0,1	0,2	0,2
Autres produits manufacturés divers	4,2	3,5	3,9	3,2	3,2
Autres					

Source: BSNU base de données Contrade

BEST AVAILABLE COPY

TABLEAU 8

Exportations, par principales destinations, 1980 - 1990
(Millions de Dollars EU et Pourcentages)

	1980	1986	1987	1989	1990
TOTAL MONDIAL (millions de dollars EU)	476,7	624,8	604,6	750,9	782,6
	Pourcentage du total				
AMERIQUF	0,3	0,3	0,5	0,6	0,3
Etats - Unis	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
Canada	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
Autres pays d'Amérique	0,0	0,1	0,1	0,4	0,0
EUROPE	52,7	44,4	45,5	50,9	53,5
CEEa	49,0	43,4	45,1	50,6	53,3
France	32,0	28,8	33,0	33,4	34,9
Italie	1,9	2,7	3,5	6,2	7,0
Pays - Bas	0,4	4,2	1,3	3,0	5,3
Espagne	0,6	2,4	2,9	4,0	2,9
RFA	2,5	0,6	1,2	1,1	0,8
Grece	2,3	0,7	0,4	1,0	0,8
AELE	2,7	0,4	0,2	0,0	0,0
Autres pays d'Europe	1,0	0,6	0,1	0,3	0,1
ASIE ET OCEANIE	5,5	13,6	7,2	16,5	16,7
ASIE					
Asie de l'Est sans chine	0,7	1,9	3,0	2,9	2,2
Phillippines	0,0	1,2	1,5	2,1	1,8
Asie du Sud sans Inde	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Moyen - Orient	0,0	0,0	0,1	0,4	1,8
Iran	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8
Japon	2,3	2,9	1,2	3,8	2,0
Chine	0,4	0,0	0,1	0,1	0,1
Inde	1,2	8,7	2,8	9,3	10,6
OCEANIE					
Australie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AFRIQUE	30,9	18,4	18,9	22,6	20,1
Afrique Subsaharienne	30,3	18,3	18,5	22,1	19,5
CEDEAO	27,8	14,9	14,9	18,4	15,7
Guinée	0,4	1,0	1,1	2,2	2,0
Gambie	1,2	0,5	0,7	1,2	0,9
CEAO	20,9	11,7	11,9	12,4	10,9
Mali	5,9	2,7	2,9	6,5	7,1
Côte d'Ivoire	7,5	4,0	3,8	2,8	2,8
Cameroun	1,4	2,2	2,6	2,5	2,5
Autres pays d'Afrique	0,7	0,2	0,4	0,5	0,6

a y compris le territoire de l'ex- République démocratique allemande
SOURCE BSNÜ, base de données Contrade, 1988, Direction de la Prévisio
et de la Statistique, Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan,

TABLEAU 9

Importations, par principales destinations, 1980 - 1990
(Millions de Dollars EU et Pourcentages)

	1980	1986	1987	1989	1990
TOTAL MONDIAL (millions de dollars EU)	1 037,9	960,9	1 023,4	1 534,0	1 620,4
	Pourcentage du total				
AMERIQUE	9,7	5,1	7,9	9,0	8,3
Etats - Unis	4,4	3,8	3,9	5,9	5,3
Canada	0,7	0,7	2,5	1,3	1,1
Autres pays d Amerique	4,6	0,6	1,5	1,8	2,0
EUROPE	55,6	53,8	56,8	52,4	59,8
CEEa	52,2	51,1	53,6	49,4	56,1
France	34,1	30,0	31,5	28,6	32,9
Italie	3,2	5,0	4,9	5,0	6,5
Espagne	1,4	3,1	3,5	4,5	4,2
RFA	1,1	2,6	3,4	3,7	3,6
Pays - Bas	3,4	4,8	4,6	2,8	3,6
Belgique-luxembourg	6,1	1,1	0,9	2,5	2,9
Royaume- Uni	6,5	1,9	2,0	1,6	1,7
AELE	2,8	1,9	1,9	1,7	2,1
Europe Orientale et URSS	0,5	0,6	1,0	0,9	1,2
Autres pays d Europe	0,1	0,2	0,3	0,4	0,3
ASIE ET OCEANIE	18,6	9,3	9,8	13,6	13,6
ASIE					
Asie de l Est sans chine	7,0	2,4	2,6	4,7	5,4
Thaïlande	2,5	3,3	2,7	3,0	3,1
Asie du Sud sans Inde	1,4	0,7	1,4	2,5	1,5
Pakistan	1,4	0,7	1,4	2,5	1,5
Moyen - Orient	7,1	1,0	0,1	0,4	0,6
Japon	1,1	2,6	3,4	3,7	3,6
Chine	1,9	2,3	1,3	2,2	2,3
Inde	0,0	0,2	0,3	0,1	0,1
OCEANIE					
Australie	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Nouvelle- Zelande	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
AFRIQUE	14,7	17,4	13,1	23,4	16,1
Afrique Subsaharienne	11,1	11,6	11,8	22,5	15,7
CEDEAO	10,4	11,3	7,4	12,8	12,4
Nigeria	7,4	7,4	2,8	8,1	7,5
CEAO	2,9	3,9	4,6	4,6	4,7
Côte d'Ivoire	2,9	3,8	4,4	4,4	4,5
Gabon	0,1	0,1	0,1	7,7	2,7
Autres pays d Afrique	3,6	5,8	1,3	0,9	0,4

a y compris le territoire de l'ex- République démocratique allemande
SOURCE BSNU, base de données Contrade, 1988, Direction de la Prévision
et de la Statistique, Ministère de l'Économie, des Finances et du Plan, Se

125

Tableau 10
BALANCES DES SERVICES
Interets la dette exterieure nets annulation (en milliards de FCFA)

Tableau des services	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	
CREDIT	769	878	1214	1332	1411	1405	1539	1460	1405	1454	1648	1636	1649	1637	1666	3390				
Fret et assurances	17	20	24	33	33	51	62	54	46	47	50	31	1							
Autres transports	175	220	245	355	273	272	260	250	247	225	286	314								
Voyages et tournées	184	209	226	250	307	338	380	398	392	439	452	456	111							
Revenus des investis	32	45	42	50	78	50	29	28	20	30	65	60								
Autres biens serv & revenu	361	384	677	644	719	694	808	730	700	713	795	775								
dont																				
Gouvernement	303	307	392	370	405	384	487	501	479	467	446	415	411	411	411					
Autres	58	77	285	274	314	310	321	229	221	246	349	360								
DEBIT	832	990	1674	1759	1978	2236	2258	2287	2173	2224	2364	2194	2229	2210	2229	4180				
Fret et assurances	201	280	378	365	477	488	487	417	392	389	434	432	424	423	411					
Autres transports	109	127	126	174	156	160	174	176	169	163	170	225	230	235	230					
Voyages et tournées	116	126	135	153	172	183	173	170	166	226	190	285	290	295	290					
Revenus des investissements	202	256	313	383	471	601	600	600	616	662	718	596	620	610	610					
Inter Udetta exteneure	99	139	185	242	349	448	500	528	522	528	586	446	450	440	440					
Autre	103	117	127	141	122	153	100	72	94	134	132	150	145	140	140					
Autres biens serv et rev	204	228	722	684	703	804	824	924	830	784	852	656	650	650	650					
dont																				
Gouvernement	84	97	453	486	492	563	577	714	581	597	612	420	410	410	410					
Autres	120	131	269	198	211	241	247	210	249	187	240	236	230	230	230					
SOLDE DES SERVICES	63	112	459	428	568	831	719	827	768	769	716	558	580	573	563	790				
EXPORT SERVICES NON FACTEURS	692	787	1113	1227	1272	1297	1437	1357	1313	1354	1516	1514	1522	1517	1514	3148				
IMPORT SERVICES NON FACTEURS	617	719	1293	1303	1434	1550	1572	1580	1470	1472	1554	1535	1577	1572	1572	3148				
SOLDE SERVICES NON FACTEURS	74	67	180	77	162	253	135	223	156	118	38	21	45	44	25	173				
EXPORT SERVICES FACTEURS	78	91	101	105	139	108	102	103	91	100	132	122	127	110	112	247				
IMPORT SERVICES FACTEURS	215	271	381	456	545	685	686	707	703	752	810	659	672	670	670	1705				
SOLDE SERVICES FACTEURS	137	180	280	351	405	578	584	604	612	651	678	537	555	539	541	303				

TABLEAU 11

TABLEAU COMPARATIF DES COUTS DE FACTEURS TECHNIQUES DE PRODUCTION (UNITES DEVALUATION)

FACT TECH PROD	SENEGAL 94		TUNISIE		VALEUR RELATIVE		VALEUR RELATIVE	
	VALEUR ABSOLUE	VALEUR RELATIVE	VALEUR ABSOLUE	VALEUR RELATIVE	en %	en %	en %	en %
ELECTRICITE	1 = 77,64F/kWh	1 = 17,20F/kWh	54,44 F	412,42	1 = 24,00F/kWh	2,30	312,70	
	2 = 112,40F/kWh	2 = 112,40F/kWh	80,64 F	724,77	2 = 24,80F/kWh	27,24	711,77	
EAU	0-20M ³ = 148,08F/M ³	0-20M ³ = 34F/M ³	114,08 F	775,12	120F/M ³	26,08	23,47	
	20-150M ³ = 505,85F/M ³	20-150M ³ = 102F/M ³	407,26 F	62,62	120F/M ³	78,59	21,57	
PRODUITS PETROLIERS	Essence S = 455F/L	Essence S = 174,9F/L	280,10	164,14	148,8F/L	105,20	205,77	
	Gas-oil = 700F/L	Gas-oil = 102,7F/L	197,70	197,2	60,74F/L	11,96	18,48	
TELECOMMUNICATIONS	Dakar/Paris = 880F/mn	Tunis/Paris = 880FM	556,60	17,17	172,10			

Source Rapport étude Banque Mondiale sur les incitations fiscales au Sénégal, 1995

TABLEAU 12

=====

TABLEAU COMPARATIF DES COÛTS DE FACTEURS TECHNIQUES DE PRODUCTION (APRES DEVALUATION)

FACT TECH PROD	ECHANTILLONNAGE			ECHANTILLONNAGE			
	SENEGAL	TUNISIE 92	ILE MAURICE 92	TUNISIE	SENEGAL	ILE MAURICE	
				SENEGAL	ILE MAURICE	SENEGAL	
			VALEUR ABSOLUE	VALEUR RELATIVE en %	VALEUR ABSOLUE	VALEUR RELATIVE en %	
ELECTRICITE	11 = 61,17F/kWh	11 = 17,20F/kWh	11 = 24,80F/kWh	11=47,97	76,10	76,7	146,49
	12 = 88,22F/kWh	12 = 26,40F/kWh	12 = 24,80F/kWh	12=1,82	274,16	55,42	255,72
EAU	0-20M3 = 113,91F/M3	0-20M3 = 74F/M3	0-250M3 = 120F/M3	79,91 F	275,02	171,53	209,60
	21-81M3 = 789,15F/M3	20-150M3 = 102F/M3		286,52 F	279,17		
PRODUITS PETROLIERS	Essence S =250F/L	Essence S =174,9F/L	Essence S =148,8F/L	77,10	42,97	101,20	68,01
	Gas-oil =156,716F/L	Gas-oil =102,7F/L	Gas-oil = 86,4F/L	54,416	57,19	70,376	61,91
MAIN D OUEVRE	Sem oe 40n = 8774F	Sal nebdo 40n =3555F	Sal nebdo 40n =257	179,00	145,00	6214,00	241,00
TELECOMMUNICATIONS	Communicat* Inter Dakar/Paris = 800F/mn	Tunis/Paris = 274FM	/	556,60	172,10	/	/
TRANSPORT	Fret maritime (contenaire 20pieds) DyR/Fr = 95 000F	Tunis/Fr = 296 250F	Fort L/Fr 622 656F	618,7	208,06	292 750	14 675 000
	Fret aérien (produits de la mer) + 1000) = 322 F/t	Fret aérien (produits de la mer) Tunis/Fr = 141,24F/t	/	198,76	140,72	/	/
		95,04F/t		226,96	278,90	/	/

Source SENELEC, Etudes et Prévisions, 1995

TABLEAU 13
 =====
 PRODUCTION DE CIMENT
 (EN TONNES)

MOIS	1992	1993	1994	1995
Janvier	54 765	59 598	54 444	63 164
Fevrier	52 211	52 056	59 929	56 595
Mars	56 481	47 626	57 183	51 448
Avril	49 321	56 771	62 541	57 265
Mai	55 382	50 645	57 317	
Juin	43 430	48 658	60 542	
Juillet	48 931	50 564	61 593	
Août	46 917	43 759	56 251	
Septembre	47 233	39 980	52 234	
Octobre	38 493	43 286	51 241	
Novembre	55 305	46 754	62 608	
Decembre	53 039		61 838	
TOTAL	601 508	539 697	697 721	228 472

Source SENELEC, Etudes et Prévisions, 1995

TABLEAU 15

STRUCTURE DU PRIX DU CHARBON DE BOIS
SAC DE 42 KG AVEC REDEVANCE FORESTIFRE DE 500F LE SAC

LEGENDE	PRIX REEL AVANT DEVALUATION ET UNE REDEVANCE FORESTIERE DE	PRIX APRES DEVALUATION ET UNE HAUSSE DE LA TAXE FORESTIERE A
1°) Redevance Forestiere	250 F	500 F
2°) Salaires Manoeuvres	750 F	1 000 F
3°) Chargement Dechargement	75 F	125 F
4°) Frais Divers	200 F	300 F
COUT AU LIEU DE PRODUCTION	1 275 F	2 175 F
5°) Transport au lieu de production	800 F	1 000 F
6°) Marge Grossiste	250 F	350 F
PRIX DE VENTE DE GROS A DAKAR	2 325 F	3 525 F
7°) Marge 1/2 Grossiste	250 F	350 F
PRIX DE VENTE DEMI GROS A DAKAR	2 575 F	3 875 F
8°) Marge Détaillant	200 F	300 F
PRIX DE VENTE DETAIL A DAKAR	2 775 F	4 175 F
	Soit 66,07 F/Kg	Soit 93,45 F/Kg

Observation Lorsque le kg de charbon etait officiellement de 66 fran l'Etat, du fait de la fraude operee sur la quantite par les charbonnie genèralement des Guineens, a fini par baisser le prix a 40 francs

Après la devaluation, le prix du charbon a ete arrondi a 95 francs le

TABLEAU 16

=====

PRODUIT	RIZ BRISE
IMPORTATEUR	C P S P
Date d'Importation	Fevrier 95
Mise a la Consommation	Avril 95

DECOMPTE DE PRIX EN FRANCS CFA
(Quantite concernee 1 Tonne Metrique)

STRUCTURE	MONTANT	POURCENTAGE (%)
Assurance	1 789 F	
Frêt ou Coût et Frêt	149 050 F	12 % CF
C A F	150 839 F	
Valeur en Douane	150 839 F	
Timbre Douanier		5 %
Droits de Douane		10 %
Surtaxe Frais CPSP	19 000 F	
DROIT D ENTREE	24 436 F	16,20 %
Transit	4 353 F	
PRIX DE REVIENT	198 633 F	
Marge Beneficiaire		
T V A	exonoree	
T P S		
TAXES INTERIEURES	exonoree	
PRIX DETAIL MOYEN OU COURANT	225 F	
PRIX DETAIL MINIMUM releve sur le marche libre	250 F	

Observation 1) a) 1US\$ = 550 F CFA different du taux de reglement,
b) CF = 27 F (non compris marge du four)
CF equivalent au cours CF debourse par les prives
c) Droits de Douane d'entree 16,20% au lieu de Droit de
de Douane de 10%, Timbre Douanier 5% Officiels
2) Cette structure de prix est ainsi determinee officiellement
par la CPSP Cependant, a aucun niveau, elle n est conforme au decret
61 094 du 8 mars 1961 et les valeurs prises en consideration sont souvent a
tout point de vue subjective
3) Cette structure fait l objet d un commentaire particulier

TABLEAU 17

=====

PRODUIT	CONCENTRE DE TOMATE
MARQUE	ITALIANA
ORIGINE	ITALIE
IMPORTATEUR	HARATI rue Raffenel
Date d'Importation	Juin 95
Mise a la Consommation	Avril 95

DECOMPTE DE PRIX EN FRANCS CFA
 (Quantite concernee 1 Carton de 26,4kg net ou de 12 Boites de 2,2kg)

STRUCTURE	MONIANT	POURCENTAGE (%)
Coût ou FOB		
Assurance	25 F	
Frêt ou Coût et Frêt	14 400 F	
C A F	14 425 F	
Valeur en Douane	16 000 F	
Timbre Douanier	800 F	5 %
Droits de Douane	1 600 F	10 %
Droits Fiscal	4 800 F	30 %
Taxe d Egalisation		
Surtaxe	3 200 F	20 %
DROIT D ENTREE	8 800 F	
Transit	1 050 F	
PRIX DE REVIENT	24 275 F	
Marge Beneficiaire	3 485 F	14 %
T V A	2 240 F	10 %
T P S		
TAXES INTERIEURES		
PRIX DE VENTE 1/2 GROS	30 000 F	
	2500 F/boite	ou 1136 F/kg
PRIX DETAIL MOYEN OU COURANT	2800 F/boite	ou 1272 F/kg
PRIX DETAIL MINIMUM		
PRIX DETAIL MAXIMAL		
releve sur le marche libre		

TABLEAU 18

=====

PRODUIT	CONCENTRE DE TOMATE
MARQUE	FIAMMETTA
ORIGINE	ITALIE
IMPORTATEUR	HARATI rue Raffenel
Date d'Importation	Juin 95
Mise a la Consommation	Avril 95

DECOMPTE DE PRIX EN FRANCS CFA
 (Quantite concernee 1 Carton de 19,2kg net ou de 24 Boites de 800 grs)

STRUCTURE	MONTANT	POURCENTAGE (%)
Assurance	20 F	
Frêt ou Coût et Frêt	11 900 F	
C A F	11 920 F	
Valeur en Douane	13 200 F	
Timbre Douanier	660 F	5 %
Droits de Douane	1 320 F	10 %
Droits Fiscal	3 960 F	30 %
Surtaxe	2 640 F	20 %
DROIT D ENTREE	8 580 F	65 %
Transit	850 F	
PRIX DE REVIENT	21 350 F	
Marge Beneficiaire	2 002 F	9,38 %
T V A	1 848 F	10 %
TAXES INTERIEURES	1 848 F	
PRIX DE VENTE 1/2 GROS	25 200 F soit 1312 F/kg	
PRIX DETAIL MOYEN OU COURANT	1200 F/boite	
PRIX DETAIL MINIMUM		
PRIX DETAIL MAXIMAL		
releve sur le marche libre		

TABLEAU 19

=====

PRODUIT	LAIT EN POWDRE
MARQUE	NOUVELLE ZELANDE
ORIGINE	HOLLANDE
IMPORTATEUR	CIFAQUI rue Vincens \ Galandou Diouf
Date d'Importation	Decembre 94 - Juin 95
Mise a la Consommation	

DECOMPTE DE PRIX EN FRANCS CFA
 (Quantite concernee 1 Carton de 19,2kg net ou de 24 Boites de 800 grs)

STRUCTURE	DECEMBRE 94		JUN 95	
	MONTANT	POURC- CENTAGE(%)	MONTANT	POURC- CENTAGE(%)
C A F	12 500 F		28 750 F	
Valeur en Douane	1 500 F		28 750 F	
Timbre Douanier	75 F	5 %	1 436 F	5 %
Droits de Douane	150 F	10 %	2 875 F	10 %
Taxe d Egalisation	45 F	3 %	863 F	3 %
DROIT D ENTREE	270 F	18 %	5 174 F	18 %
Transit	580 F		700 F	
PRIX DE REVIENT	13 350 F		34 625 F	
Marge Beneficiaire	2 485 F	18,61 %	3 069 F	8,87 %
T V A	165 F	10 %	3 306 F	10 %
TAXES INTERIEURES	165 F		3 306 F	
PRIX DE VENTE 1/2 GROS	16 000 F le sac		41 000 F le sac	

Observations

1) Valeur en douane mercurialisee en Decembre 94
 Abandon de la mercuriale en 95

2) En general le lait en poudre est revendu par sac aux utilisateurs directs
 - Transformateurs en lait caille
 - Menages a l occasion de ceremonies familiales

Des Intermediaires percoivent parfois une commission de 500 a 1000F par sac

TABLEAU 20

=====

PRODUIT	SUCRE EN MORCEAUX
MARQUE	GERMAN
ORIGINE	ALLEMAGNE
IMPORTATEUR	ASSAD ET FRERES
Date d'Importation	Mai 95
Mise a la Consommation	

DECOMPTE DE PRIX EN FRANCS CFA
 (Quantite concernee - 1 Tonne)

STRUCTURE	MONTANT	POURCENTAGE (%)
C A F	325 000 F	
Valeur en Douane	310 000 F	
Timbre Douanier	15 500 F	5 %
Droits de Douane	31 000 F	10 %
Droits Fiscal	62 000 F	20 %
DROIT D ENTREE	108 500 F	35 %
Transit	23 726 F	
PRIX DE REVIENT	457 226 F	
T V A	40 300 F	10 %
TAXES INTERIEURES	40 300 F	
PRIX DE VENTE 1/2 GROS	426 000 F	

Observations

Le prix de vente fourni par l importateur a savoir 426F le kilo est largement inferieur au prix de revient reel de la marchandise n ayant fait l objet d aucun prelevement de marge 497526
 Il apparait evidemment soit une surfacturation due au prelevement par l'etat de l eventuel perequation positive, soit une pure perte due au droit de douane eleve

TABLEAU 21

=====

PRODUIT	SUCRE CRISTALLISE
MARQUE	SAINT LOUIS
ORIGINE	FRANCE
QUANTITE	107,5 TONNES
IMPORTATEUR	ASSAD ET FRERES
Date d Importation	Mai 95
Mise a la Consommation	

DECOMPTE DE PRIX EN FRANCS CFA
 (Quantite concernee 1 sac en vrac de 50 kg)

STRUCTURE	MONTANT	POURCENTAGE (%)
C A F	14 000 F	
Valeur en Douane	13 500 F	
Timbre Douanier	675 F	5 %
Droits de Douane	1 350 F	10 %
Droits Fiscal	2 700 F	20 %
DROIT D'ENTREE	4 725 F	35 %
Transit	1 200 F	
PRIX DE REVIENT	19 925 F	
T V A	1 805 F	10 %
TAXES INTERIEURES	1 805 F	
PRIX DE VENTE 1/2 GROS	21 300 F soit 426 F le kg	

Observations

Le prix de revient hors marge = 21 730 435 F/kg
 Le prix de revient declare = 21 300 426 F/kg
 Le prix de revient superieur au prix de vente declare,
 Il implique soit une surfacturation, soit une faillite de l operation

TABLEAU 21 BIS

STRUCTURE DU PRIX DU PAIN DE FROMENT AVANT DEVALUATION

STRUCTURE	DETAIL	CUMUL	
MATIERES PREMIERES			
Farine (145 x 600)	87 000 F	95 212 F	
Levure	7 838 F		
Acide ascorbique	144 F		
Sel	230 F		
MAIN D OEUVRE			
1 Gerant responsable d atelier (321x1,15)	3 696 F	52 862 F	
1 Contremaitre (1930x1,15)	2 220 F		
4 Ouvriers (7532x1,15)	8 662 F		
2 Apprentis (525x1,15)	604 F		
1 Boutiquier caissier (1616x1,15)	1 858 F		
1 Manoeuvre (1008x1,15)	1 159 F		
4 Gardien (184x1,15)	1 247 F		
2 Chauffeurs livreurs (3232x1,15)	3 717 F		
12 Vendeurs (14196x1,15)	16 325 F		
Supplement Contremaitre (709x1,15)	815 F		
Indemnité de conge (2920x1,15)	3 358 F		
Charges sociales (7136x1,15)	8 206 F		
Supplement 7 jours de conge payes(865x1,15)	995 F		
TRAVAUX FOURNITURES ET SERVICES EXTERIEURS			
Loyers	2 333 F	26 688 F	
Entretien materiel et vehicules	2 300 F		
Assurance materiel et vehicules	734 F		
Honoraires cabinet comptables	1 666 F		
Frais telephone	575 F		
Electricite	4 031 F		
Eau	352 F		
Gasoil detaxe	7 567 F		
Essence pour deux vehicules	6 095 F		
Papier pour emballage	1 035 F		
PRIX DE REVIENT HORS TAXES ET AMORTISSEMENTS			
Marges 8%	18 500 F		174 762 F
Impots et Taxes	752 F		
Patentes et taxes annuelles 200 000F/an			
Patentes sur transport 2 vehicules 7 800F/an			
Vignette 2 vehicules 2 400F/an			
Taxes sur Kiosques (13x3000/an)			
AMORTISSEMENTS			
Fours et accessoires	4 109 F	201 773 F	
Vehicules et Kiosques	3 650 F		
PRIX HORS TVA			
TVA 7%	14 124 F		
PRIX DE VENTE TTC	215 897 F		
PRIX DE VENTE UNITAIRE			
Pain 280grs (2631) =	82,05 F		
Pain 440grs (1674) =	128,97 F		

$(82,05 * 200) / 280 = 58,60$ arrondi a 60 F

$(128,97 * 300) / 400 = 87,93$ arrondi a 90 F

$(128,97 * 400) / 440 = 117,24$ arrondi a 115 F

Après la dévaluation l'Etat du Sénégal n'a pas procédé à un nouveau calcul de prix, mais a appliqué un prix d'indexation d'environ 33,01% sur le prix préc

TABLEAU 22

STRUCTURE DU PRIX DU BUTANE A COMPTER DU 23 01 94

STRUCTURE	DETAIL
BUTANE 38 KG ET 12,5 KG	
1 Prix ex SAR HTT	140 825 F
2 Droits de Porte	21 124 F
3 Base TVA SAR (1+2)	161 949 F
p m TVA SAR	160 186 F
4 Stabilisation	-36 818 F
5 Prix Vente SAR HTVA	126 181 F
p m Prix Vente SAR TTC	141 326 F
6 Marge du distributeur	110 213 F
7 Base TVA (3+6)	272 162 F
8 TVA	27 216 F
9 Prix TTC (7+8+4)	262 560 F
10 Marge detaillant	18 240 F
11 Prix Vente au Consommateur	280 800 F
PRIX BOUTEILLE 12,5 KG	= 3 510 F
PRIX BOUTEILLE 38 KG	= 10 670 F
BUTANE 6 KG ET 2,7 KG	
1 Prix ex SAR HTT	140 825 F
2 Droits de Porte	21 124 F
3 Base TVA SAR (1+2)	161 949 F
p m TVA SAR	16 195 F
4 Stabilisation	-137 030 F
5 Prix Vente SAR HTVA	24 919 F
p m Prix Vente SAR TTC	41 114 F
6 Marge du distributeur	76 139 F
a- Pertes en depot	498 F
b- Frais de pass depot	24 000 F
c- Marge distributeur	51 641 F
7 Base TVA (3+6)	238 088 F
8 TVA	23 809 F
9 Prix TTC (7+8+4)	124 867 F
BUTANE 6 KG ET 2,7 KG	
1 Prix ex SAR HTT	140 825 F
2 Droits de Porte	21 124 F
3 Base TVA SAR (1+2)	161 949 F
p m TVA SAR	16 195 F
4 Stabilisation	-136 574 F
5 Prix Vente SAR HTVA	25 375 F
p m Prix Vente SAR TTC	41 570 F
6 Marge du distributeur	76 149 F
a- Pertes en depot	508 F
b- Frais de pass depot	24 000 F
c- Marge distributeur	51 641 F
7 Base TVA (3+6)	238 088 F
8 TVA	23 810 F
9 Prix TTC (7+8+4)	125 334 F

TABLEAU 23

STRUCTURE DES PRIX DES PRODUITS PETROLIERS A COMPTER DU 23 01 94

STRUCTURE	DIESEL OIL	DIESEL SENELEC	FUEL 180 CST	FUEL 380 CST	DIESEL SENELEC
1 Prix ex SAR HTT	113 068 F	113 068 F	58 324 F	51 900 F	51 900 F
2 Droits de Porte	28 267 F	28 267 F	14 581 F	12 975 F	12 975 F
3 Base TVA SAR (1+2)	141 335 F	141 335 F	72 905 F	64 875 F	64 875 F
p m TVA SAR	28 267 F	28 267 F	14 581 F	12 975 F	12 975 F
4 Stabilisation	5 585 F	28 999 F	7 340 F	9 366 F	17 420 F
5 Prix Vente SAR HTVA	146 920 F	112 336 F	80 245 F	74 241 F	47 455 F
p m Prix Vente SAR	175 187 F	140 603 F	94 826 F	87 216 F	60 430 F
6 Marge du distributeur	19 047 F	19 047 F	19 047 F	19 047 F	19 047 F
Dont Marge Transpo	1 797 F	1 797 F	1 797 F	1 797 F	1 797 F
7 Base TVA (3+6)	165 967 F	131 383 F	99 292 F	93 288 F	52 002 F
8 TVA	33 193 F	26 277 F	19 858 F	18 657 F	10 400 F
9 Prix Vente au Conso (en F CFA la Tonne)	199 160 F	157 660 F	119 150 F	111 945 F	62 402 F

TABLEAU 24

STRUCTURE DES PRIX DES PRODUITS PETROLIERS A COMPTER DU 23 01 94

STRUCTURE	SUPER CARBURANT	ESSENCE ORDINAIRE	ESSENCE PIROGUE	PETROLE LAMPANT	GASOIL
1 Prix ex SAR HTT	9 290 F	8 490 F	8 490 F	10 108 F	9 929 F
2 Droits de Porte	3 252 F	2 972 F		3 538 F	3 475 F
3 Base TVA SAR (1+2)	12 542 F	11 462 F	8 490 F	13 646 F	13 404 F
p m TVA SAR	2 508 F	2 292 F		2 729 F	2 681 F
4 Stabilisation	21 309 F	19 139 F	10 869 F	1 121 F	7 738 F
5 Prix Vente SAR HTVA(3+4)	33 581 F	30 601 F	19 359 F	14 767 F	21 142 F
p m Prix Vente SAR TTC	36 359 F	32 893 F	19 359 F	17 496 F	23 823 F
6 Marge du distributeur	3 191 F	3 191 F	3 191 F	3 191 F	3 191 F
Dont Marge Transporteur	747 F	747 F	747 F	747 F	747 F
7 Base TVA (3+6)	37 042 F	33 792 F	22 550 F	17 958 F	24 333 F
8 TVA	7 408 F	6 758 F		3 592 F	4 867 F
9 Prix Vente au Detail	44 450 F	40 550 F	22 550 F	21 550 F	29 200 F
10 Marge Detaillant	1 050 F	950 F	950 F	950 F	800 F
11 Prix Vente au Consommat					
En CFA par hl	45 500 F	41 500 F	23 500 F	22 500 F	30 000 F
En CFA par litre	455 F	415 F	235 F	225 F	300 F

TABLEAU 25

STRUCTURE DES PRIX DES PRODUITS PÉTROLIERS A COMPTER DU 01/01/91

STRUCTURE	SUPER CARBURANT	ESSENCE ORDINAIRE	ESSENCE FINE	PETROLE LAMPANT	GAZOLIN THERME	GAZOLIN MER	GAZOLIN PECHE
1 Prix ex SAR HT	5 191 F	5 049 F	5 049 F	6 000 F	5 722 F	5 722 F	5 722 F
2 Droits de Fort	2 471 F	2 272 F	0 F	2 700 F	2 970 F	0 F	0 F
3 Base TVA SHH (1+2)	7 962 F	7 321 F	5 049 F	7 700 F	7 297 F	5 722 F	5 722 F
p m TVA SHH	2 707 F	2 469 F	0 F	1 741 F	2 821 F	0 F	0 F
4 Stabilisation	14 761 F	14 603 F	7 244 F	7 941 F	4 908 F	7 864 F	7 402 F
(Prix Vente SHH HTVM (3+4)	22 723 F	21 924 F	12 293 F	12 518 F	13 205 F	1 506 F	9 124 F
p m Prix Vente SHH TTC	25 430 F	24 413 F	12 297 F	14 703 F	16 026 F	1 706 F	9 114 F
5 Marge du distributeur	2 725 F	2 460 F	2 382 F	2 111 F	1 944 F	1 794 F	1 376 F
A) Frais de passage	142 F	142 F	142 F	142 F	142 F	240 F	240 F
B) Pertes en dépôt	180 F	170 F	98 F	50 F	50 F	54 F	75 F
C) différentiel de transport	650 F	650 F	600 F	500 F	650 F	100 F	100 F
D) Frais de distribution	295 F	228 F	226 F	155 F	101 F	101 F	101 F
E) Frais généraux	646 F	628 F	528 F	410 F	746 F	410 F	410 F
F) Frais de financiers	641 F	606 F	606 F	517 F	544 F	476 F	476 F
G) Bénéfice	169 F	130 F	130 F	160 F	106 F	110 F	116 F
7 Base TVA (3+5)	25 440 F	24 394 F	14 675 F	14 729 F	15 149 F	1 000 F	10 000 F
8 TVA	8 552 F	6 291 F	0 F	2 495 F	5 111 F	0 F	0 F
9 Prix vente au détail	34 100 F	32 675 F	14 675 F	17 675 F	20 000 F	1 000 F	10 000 F
10 Marge Détaillant	700 F	920 F	925 F	625 F	700 F	0 F	0 F
11 Prix Vente au Consommateur							
En CFA par litre	35 000 F	33 500 F	15 500 F	18 500 F	1 000 F	1 000 F	10 000 F
En CFA par litre	35 000 F	33 500 F	15 500 F	18 500 F	2 100 F	1 500 F	10 000 F

TABLEAU 2b

STRUCTURE DES PRIX DES PRODUITS PÉTROLIERS A COMPTER DU 01/01/90

STRUCTURE	DIESEL OIL	DIESEL SENELEC	FUEL 180 LST 60	FUEL 180 FST 60	FUEL 780 DST 1	FUEL 780 DST 2	FUEL 780 SENELEC
1 Prix ex SAR HTT	65 771 F	65 721 F	4 187 F	4 167 F	79 785 F	79 808 F	7 055 F
2 Droits de Porte	29 574 F	29 571 F	18 964 F	18 981 F	4 840 F	4 840 F	4 240 F
3 Base TVA SAR (1+2)	95 295 F	95 295 F	61 171 F	61 171 F	47 271 F	47 271 F	49 271 F
p m TVA SAR	6 671 F	6 671 F	4 282 F	4 282 F	446 F	446 F	446 F
4 Stabilisation	77 719 F	77 752 F	8 015 F	78 255 F	47 522 F	47 777 F	6 110 F
5 Prix Vente SAR HTVA (3+4)	168 617 F	168 847 F	99 184 F	99 466 F	52 757 F	52 968 F	11 044 F
p m Prix Vente SAR TTC	175 284 F	175 518 F	103 466 F	103 740 F	90 199 F	90 514 F	8 727 F
6 Marge du distributeur	17 516 F	17 941 F	12 171 F	12 164 F	11 568 F	11 601 F	7 255 F
A) Frais de passage	1 269 F	857 F	1 258 F	1 268 F	1 255 F	1 216 F	85 F
B) Pertes en dépôt	674 F	475 F	198 F	199 F	186 F	186 F	111 F
C) Différentiel de transport	1 567 F	1 767 F	1 567 F	1 567 F	1 567 F	1 567 F	1 567 F
D) Frais de distribution	1 402 F	942 F	927 F	927 F	925 F	925 F	72 F
E) Frais généraux	5 127 F	7 445 F	7 583 F	7 589 F	7 500 F	7 780 F	7 297 F
F) Frais financiers	5 851 F	4 049 F	7 674 F	7 684 F	7 427 F	474 F	2 078 F
G) Bénéfice	1 672 F	2 654 F	1 163 F	1 164 F	1 176 F	1 177 F	1 729 F
7 Base TVA (3+5)	196 131 F	196 798 F	111 755 F	111 740 F	104 621 F	104 944 F	64 800 F
8 TVA	17 027 F	8 591 F	7 706 F	7 706 F	7 721 F	7 740 F	4 277 F
9 Prix Vente au détail	199 160 F	199 763 F	119 100 F	119 466 F	112 541 F	112 294 F	69 775 F
10 Marge Détaillant	0 F	0 F	0 F	0 F	0 F	0 F	0 F
11 Prix Vente au Consommateur							
En CFA par hl							
En CFA par litre							
En CFA par tonne	199 160 F	199 763 F	119 100 F	119 466 F	112 541 F	112 294 F	69 775 F

TABLEAU 27

STRUCTURE DU PRIX DU BUTANE A COMPTER DU 01 01 90

STRUCTURE	DETAIL
BUTANE 38 KG ET 12,5 KG	
1 Prix ex SAR HTT	98 493 F
2 Droits de Porte	44 322 F
3 Base TVA SAR (1+2)	142 815 F
p m TVA SAR	9 997 F
4 Stabilisation	30 139 F
5 Prix Vente SAR HTVA	92 677 F
p m Prix Vente SAR TTC	102 674 F
6 Marge du distributeur	91 612 F
7 Base TVA (3+6)	234 427 F
8 TVA	16 410 F
9 Prix TTC (7+8+4)	200 699 F
10 Marge détaillant	16 200 F
11 Prix Vente au Consommateur	215 899 F
PRIX BOUTEILLE 12,5 KG =	2 700 F
PRIX BOUTEILLE 38 KG =	8 205 F
BUTANE 6 KG	
1 Prix ex SAR HTT	98 493 F
2 Droits de Porte	44 322 F
3 Base TVA SAR (1+2)	142 815 F
p m TVA SAR	9 997 F
4 Stabilisation	126 965 F
5 Prix Vente SAR HTVA	15 940 F
p m Prix Vente SAR TTC	25 947 F
6 Marge du distributeur	63 351 F
7 Base TVA (3+6)	206 166 F
8 TVA	14 432 F
9 Prix TTC (7+8+4)	93 633 F
Prix ex distributeur	561,9 F
Marge grossiste	64,2 F
Prix ex grossiste	626,0 F
Marge détaillant	99,0 F
Prix au Consommateur	725,0 F
BUTANE 2,7 KG	
1 Prix ex SAR HTT	98 493 F
2 Droits de Porte	44 322 F
3 Base TVA SAR (1+2)	142 815 F
p m TVA SAR	9 997 F
4 Stabilisation	126 965 F
5 Prix Vente SAR HTVA	15 940 F
p m Prix Vente SAR TTC	25 947 F
6 Marge du distributeur	63 351 F
7 Base TVA (3+6)	206 166 F
8 TVA	14 432 F
9 Prix TTC (7+8+4)	93 633 F
Prix ex distributeur	252,8 F
Marge grossiste	32,2 F
Prix ex grossiste	285,0 F
Marge détaillant	40,0 F
Prix au Consommateur	325,0 F

ANNEXE 1

 =====
 COMMERCE MONDIAL DE RIZ
 (En Millions de Tonnes)

	1993		1994		1995	
	FAO	USDA	FAO	USDA	FAO	USDA
EXPORTATIONS	14,9	14,7	15,1	15,9	14,7	14,9
Dont						
Asie	10,4		10,7			
Thaïlande	4,8	4,8	4,8	4,7		4,6
Etats - Unis	2,6	2,6	2,6	2,7		2,8
Vietnam	1,8	1,8	2,2	2,0		2,0
Pakistan	0,9	0,9	1,2	1,2		1,3
Chine	1,5	1,4	1,5	1,5		0,5
Inde	0,6	0,6	0,8	0,8		0,8
IMPORTATIONS	14,7	14,7	15,3	15,9	14,7	14,9
Dont						
Asie	6,2	5,7	8,1	7,7		6,4
Japon	0,2	0,2	2,4	2,3		0,3
Iran	1,1	1,1	0,6	0,5		0,8
Irak	0,5	0,7		0,3		0,5
Arabie Saoudite	1,1	0,8	0,8	0,7		0,8
Malaisie	0,4	0,4	0,5	0,4		0,4
CEI	0,6	0,4	0,3	0,2		0,3
AFRIQUE	3,8	3,5	3,0	3,4		
Côte d'Ivoire	0,3	0,3	0,2	0,2		0,3
Madagascar	0,1	0,1	0,1	0,1		0,1
Nigeria		0,4		0,3		0,4
Senegal	0,4	0,3	0,3	0,4		0,4
AMERIQUE LATINE	2,3	2,2	2,1	2,2		2,2

 COMMERCE MONDIAL DE RIZ
 (En Millions de Tonnes)

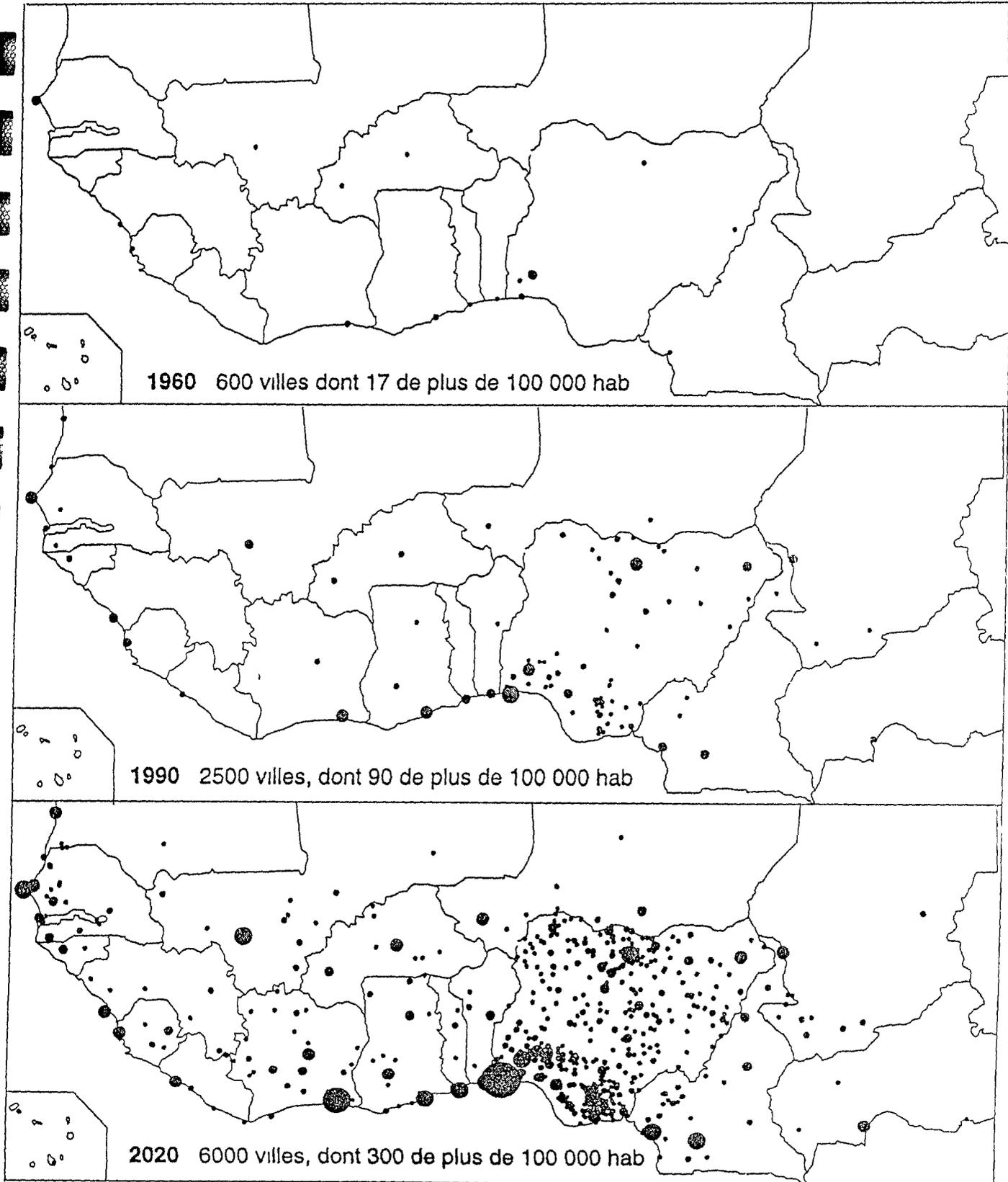
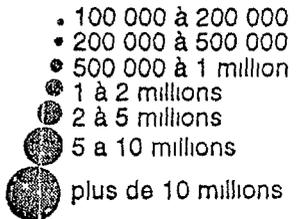
	1993		1994		1995	
	FAO	USDA	FAO	USDA	FAO	USDA
TOTAL MONDIAL	62,4	54,7	57,0	49,8	53,5	46,5
Exportateurs	18,7		15,1		13,3	
Autres pays	43,7		41,9		40,2	
% Consommation	18%		16%		15%	

Redigee par P Mendez del Villar (OSIRIZ)

145

POPULATION
DES VILLES

**EVOLUTION DU RESEAU DES VILLES
DE PLUS DE 100 000 HABITANTS
EN AFRIQUE DE L'OUEST
1960-1990 ET PROJECTION 2020**



Mesurer la connexion des espaces ruraux au marché

Pour mesurer l'intensité des interactions villes campagnes, on a créé un indicateur représentant l'intensité du signal émis par les villes en direction de l'espace rural. L'indicateur élaboré, appelé "tension de marché", prend en compte le poids des différents marchés, l'éloignement de ces marchés,

l'hétérogénéité du coût de franchissement des distances, due aux infrastructures, au relief, à l'hydrographie, les conditions de l'offre de surplus agricoles (caractéristiques agro climatiques, niveau de peuplement rural), les effets de concurrence entre les différents marchés dans l'allocation de ces surplus, les éventuels effets de "clapet" qui limitent les tensions de marché à un certain niveau, au delà duquel les produits importés deviennent plus compétitifs.

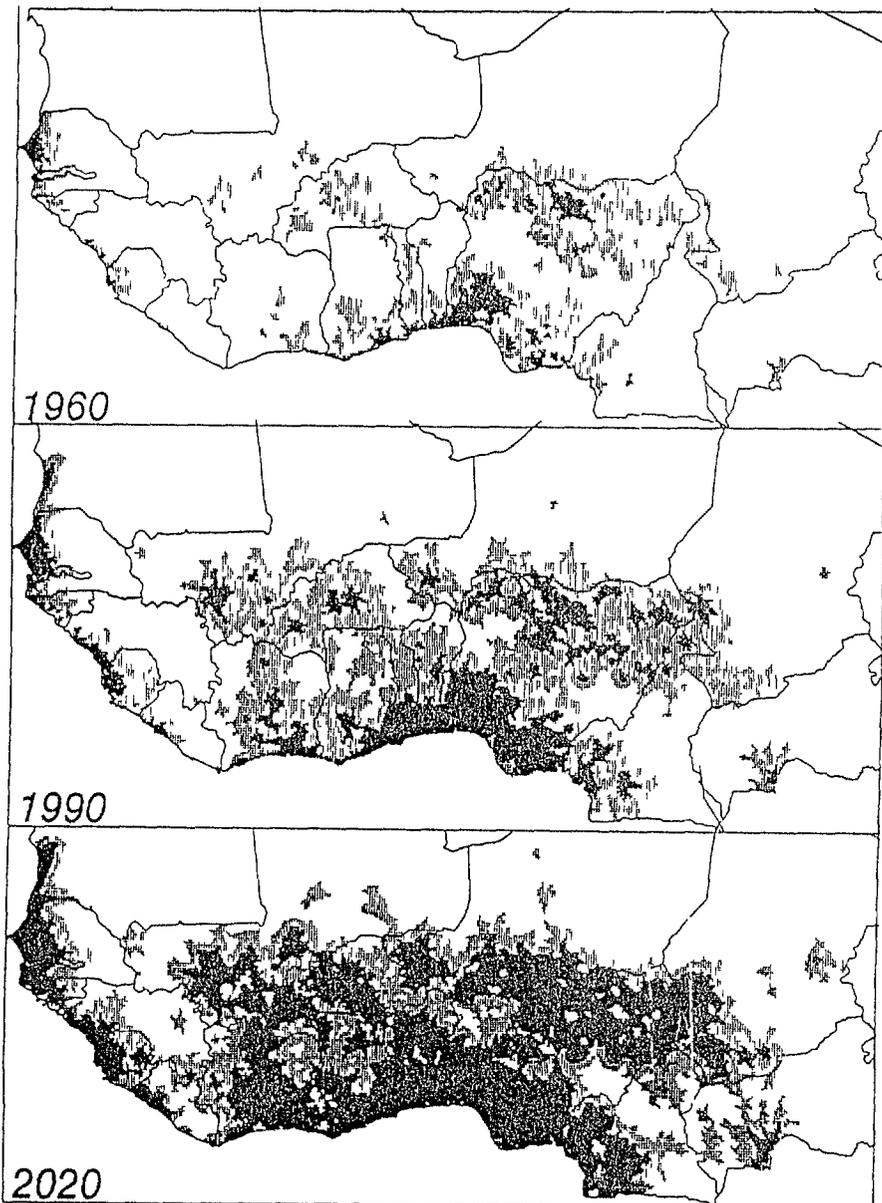
Les trois cartes ci contre donnent une représentation schématique de la valeur de cet indicateur pour 1960 et 1990. On a utilisé les projections du peuplement et un jeu d'hypothèses complémentaires pour réaliser une image 2020 (Ninnin, 1994). Les zones en noir sont fortement connectées au marché, les zones en gris modérément, et les zones en blanc très peu.

On a ensuite étudié les liens existant entre les variations dans l'espace des tensions de marché et d'autres variables pour lesquelles on disposait de données spatialisées. On a ainsi montré que

la densité du peuplement rural est très bien corrélée avec la tension de marché. Plus une zone est exposée au marché, plus sa densité de population est élevée. A l'échelle ouest africaine, cette relation permet beaucoup mieux d'expliquer les fortes variations de densité de peuplement que les critères agro écologiques, qui n'interviennent de façon très significative qu'aux densités élevées de population.

la production par hectare et par habitant rural est également apparue étroitement corrélée aux "tensions de marché". Ces dernières permettent ainsi d'expliquer d'importantes différences de productivité entre régions aux mêmes conditions agro écologiques.

les cartes de tensions de marché permettent en outre de visualiser les bassins de marché, les zones appartenant à un même marché. On voit sur les cartes ci contre que, jusqu'à présent, les principaux marchés restent disjoints. Ils ne se connectent fortement qu'à l'horizon 2020, époque à laquelle le commerce agro alimentaire sera pour moitié d'origine régionale.



ANNEXE 4
 =====

EVOLUTION DES VENTES HT EN kWh ET EN FRs

	1993						1994					
	JANVIER	FEVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN	JANVIER	FEVRIER	MARS	AVRIL	MAI	JUIN
TOTAL DES TITRES REHIS A L'ESCOMPTE	2,891	1,900	1,662	1,757	1,249	1,627	1,507	2,777	1,892	1,780	2,142	1,895
DONT												
REMISE DOCUMENTAIRE	28	12	19	23	25	2	19	16	22	10	1	14
CREDIT DOCUMENTAIRE	700	12	61	77	55	29	77	61	0	72	97	47

I HISTORIQUE

Le 12 Janvier 1994, les 14 Chefs d'État de la zone Franc ont pris la décision de dévaluer leur monnaie commune lors d'un sommet tenu à Dakar. La parité du Franc CFA par rapport au Franc français était réduite de 50%, de 50 F CFA à 100 F CFA = 1 FF

Suite à cette importante mesure, il faut s'attendre à un changement significatif de l'environnement macro-économique, la situation est aussi plus appropriée pour la mise en oeuvre d'un ajustement structurel de l'économie sénégalaise longtemps reporté, et pour la création de conditions propices à la compétitivité et la croissance. Cependant, il est nécessaire d'identifier, d'analyser et de gérer les risques et les opportunités de cette nouvelle situation afin de minimiser les difficultés économiques et d'éventuelles tensions sociales au niveau des populations les plus affectés par l'ajustement.

Les problèmes à traiter comprennent entre autres les pertes court terme du pouvoir d'achat, les niveaux de l'emploi et des salaires, l'investissement, la production intérieure et les exportations, la gestion des importations, la dette intérieure et extérieure, etc.

Au lendemain de la dévaluation, un comité de suivi de la situation économique a été créé au sein du Ministère des Finances.

L'Assemblée Nationale a aussi voté des lois d'habilitation pour permettre au Chef de l'État de prendre immédiatement et directement les mesures nécessaires à la gestion de l'après-dévaluation.

Le Conseil Économique et Social (CES) estime aussi avoir un rôle important à jouer dans la mobilisation de la société civile pour soutenir l'ensemble du processus d'ajustement de l'économie sénégalaise à travers une participation active et des discussions.

II. LE CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL

Le CES est une assemblée représentative et consultative indépendante des pouvoirs exécutif et législatif. Son rôle est de conseiller le Chef de l'État sur toutes les questions relatives au développement économique et social du pays. Ses membres comprennent des représentants du gouvernement, du secteur privé, des secteurs informel et de l'artisanat, des syndicats et de la société civile.

Pour mieux assumer son rôle, le CES souhaite mettre en place un observatoire multisectoriel pour mener des études socio-économiques en vue d'un meilleur suivi de l'après-dévaluation.

Cet observatoire mobilisera l'expertise nationale de la société civile, des dirigeants d'entreprises et des opérateurs économiques ainsi que des consultants internationaux pour élaborer des recommandations indépendantes à soumettre au Président de la République

Un comité spécial a été créé en Mars 1994 par le bureau du CES et fonctionne depuis lors. Ce comité bénéficiera de l'appui de consultants nationaux et internationaux ainsi que d'experts de la société civile qui rejoindront des chefs d'entreprises et opérateurs économiques pour effectuer les travaux, leurs conclusions constitueront les recommandations indépendantes au Président de la République

III OBJECTIF DE L'ETUDE

L'objectif de l'étude est de jeter les bases d'un suivi global des tendances économiques et sociales actuelles et de recommander des orientations et des priorités en matière de politiques pour le développement à moyen et long termes du Sénégal

L'étude nécessitera la prise en charge de modules relatifs

- au prix (au consommateur, au producteur, à l'importation, à l'exportation des produits) au plan domestique et au plan international en distinguant ceux de la zone CFA et de la zone non CFA dans l'optique d'une intégration économique et monétaire,

- aux niveaux de consommations de biens de première nécessité et des biens intermédiaires,

- aux volumes et structures des exportations, y compris la diversification des exportations,

- aux niveaux des salaires, à l'emploi, et à la productivité de la main d'oeuvre,

- à l'évolution de la compétitivité des secteurs productifs,

- à l'évolution des coûts des intrants agriculture et industrie,

- à l'évolution des investissements nationaux et étrangers,

- à l'évolution des taux d'intérêt,

- à l'évolution de la structure du budget de consommation des ménages en milieu rural en milieu urbain,

- le nouveau rôle du secteur des micro-entreprises (informel et formel),

- à la fiscalité appliquée d'une part aux importations de biens d'équipement, de produits intermédiaires et biens de consommations et d'autre part aux productions locales,

- à la mobilisation de l'épargne (publique et privée) et des transferts des immigrés,

- à la mobilisation du calendrier de la répartition et de la gestion de flux d'aide extérieure attendus servant de mesures d'accompagnement,

- à l'évolution de la structure du Budget de l'État,

- à la balance des paiements, et

- aux tendances démographiques et à leurs implications

Le présent document de termes de références ne couvrira qu'une partie de l'étude globale. D'autres bailleurs de fonds et institutions spécialisées sont sollicités pour fournir des contributions complémentaires

L'étude commencera par la collecte de données et la présentation des tendances économiques avant la dévaluation, ensuite elle procédera à une analyse des contraintes et opportunités économiques et sociales de l'après dévaluation. Un des résultats de l'étude devrait être l'identification de critères de prise de décisions en matière de politiques publiques incorporant l'impact social aussi bien que les considérations économiques. L'étude devrait également fournir les informations et données de base en vue de la mise au point d'un modèle multisectoriel pour le suivi et la gestion de l'après-dévaluation.

Les modules de suivi découlant de l'étude pourront être utilisés par le Comité de Suivi du Ministère de l'Economie, des Finances et du Plan, par les comités spécifiques et spéciaux mis en place, ou par l'observatoire multisectoriel pour suivre la période de l'après-dévaluation. Il pourront aussi être utilisés comme références pour d'autres pays africains de la Zone Franc désirant mettre en place un mécanisme de suivi similaire.

IV JUSTIFICATION DE L'ETUDE

L'étude fournira aux membres du Conseil Économique et Social des informations détaillées dont ils ont besoin sur les questions économiques et sociales, ce qui leur permettra de participer pleinement aux activités et travaux de l'Observatoire multisectoriel et des comités du Conseil. Elle permettra au Conseil de fournir des avis pertinents au Chef de l'État sur les décisions à caractère économique et social nécessaire à une gestion équilibrée d'une économie compétitive.

V. ORGANISATION DE L'ETUDE

L'étude est composée de deux volets comportant chacun trois études (1 e six études) un volet sur la situation macro-économique en général, et un volet sur le secteur agricole. Chaque volet sera exécuté par trois consultants comme indiqué ci-dessous

Pour les études macro-économiques

- un consultant international Macro-économiste,
- un consultant national Macro-économiste, et
- un consultant national Spécialiste du Commerce extérieur

Pour les études agricoles

- un consultant international Économiste agricole,
- un consultant national Économiste agricole, et
- un consultant national Agronome/Specialiste en horticulture

Les consultants internationaux et nationaux travailleront en étroite collaboration pour identifier le niveau de détails requis dans les différents domaines de l'étude pour permettre aux consultants internationaux de faire la synthèse du travail des consultants nationaux

A Introduction

Cette étude fait partie de deux volets de trois études (1 e six études) un volet sur la situation économique en général, et un volet mettant l'accent sur le secteur agricole. Chaque volet sera exécuté par trois consultants, comme indiqué ci-dessous

- pour études macro-économiques un consultant international macro-économiste, un consultant national macro-économiste, et un consultant national spécialiste du commerce extérieur,

- pour les études agricoles un consultant international économiste agricole, un consultant national économiste agricole, et un consultant national agronome/spécialiste en horticulture

Les six études contribueront à l'étude globale visant à améliorer la capacité du Conseil Économique et Social de comprendre et d'analyser les questions actuelles relatives au développement économique et social après la dévaluation du Franc CFA. En conséquence, les consultants internationaux et nationaux travailleront en étroite collaboration pour identifier le niveau de détails requis dans les différents domaines de l'étude pour permettre aux consultants internationaux de faire la synthèse du travail des consultants nationaux

B But du contrat

Apporter un appui au Conseil Économique et Social pour réaliser des études et analyses de base de l'Observatoire multisectoriel dans le cadre des travaux du comité spécial chargé du dossier de la dévaluation

C Tâches

La responsabilité du consultant national "commerce extérieur" sera d'assister le Comité spécial dans la production d'avis et de recommandations sur les effets attendus à moyen et long termes de la dévaluation et pour ce qui concerne le secteur commercial sénégalais

A cet effet, il travaillera au sein du Comité spécial du Conseil Économique et Social et en étroite collaboration avec les consultants macro-économiste et agro-économiste

Spécifiquement, le consultant national spécialiste du commerce extérieur devra

a) Au niveau du Sénégal

- fournir, après consultation avec les consultants macro-économiste et agro-économiste et les membres du Comité spécial, un rapport analytique sur la politique commerciale du Sénégal,

- dresser la balance commerciale et la structure des exportations par produits et par région,

- étudier la politique et les résultats de la promotion commerciale, du crédit à l'exportation, de l'assurance-crédit,

- évaluer, en relation avec les structures intéressées les systèmes et méthodes de contrôle des prix et de qualité des produits distribués sur le marché local ou destinés à l'exportation,

- évaluer le système d'informations disponible sur les échanges extérieurs et proposer un mécanisme de suivi adapté,

- étudier les problèmes de distribution des produits locaux à l'intérieur du pays et proposer des recommandations,

- étudier le financement de l'approvisionnement et des stocks de produits commerciaux, et

- assurer des relations de travail avec le Ministère chargé du commerce et de l'artisanat et avec les groupes socio-professionnels du secteur

b) Au niveau de l'environnement économique international

- apprécier les taux de couverture des produits industriels dans la sous-région et analyser l'évolution des coûts d'exportation vers France, Europe, USA, Japon et Zone CFA,

- procéder à une analyse comparative des procédures et réglementations commerciales sénégalaises et internationales en vue de proposer des recommandations pour une plus grande compétitivité,

- étudier les contraintes nouvelles, les défis et les perspectives de développement du commerce sous-régional,

- évaluer les coûts d'importation et de distribution de la pomme de terre et de l'oignon, et

- analyser les échanges extra et intra Zone CFA

D Qualifications

- Diplôme universitaire en gestion et/ou études commerciales avec une solide expérience professionnelle des politiques et pratiques commerciales nationales et internationales et de développement des secteurs artisanal et informel avec une excellente maîtrise des problèmes du monde des affaires sénégalais

Le candidat devra, par ailleurs, avoir une grande habitude des relations de travail avec les organisations professionnelles du monde des affaires et des Administrations (services du commerce, des douanes, de la normalisation, des transports)

Une bonne connaissance de l'économie de certains sous-secteurs industriel et agricole des sous-systèmes d'appui à la commercialisation des produits au Sénégal sera appréciée

- Grandes dispositions à travailler dans une équipe pluridisciplinaire

- Une bonne connaissance du fonctionnement des administrations publiques sénégalaises sera également un atout

E Langues

Français (couramment), Anglais (accessoire)

F Rapports

1 Trois semaines après notification du contrat, le consultant soumettra à l'USAID une esquisse de rapport détaillée en Français en six copies. L'esquisse sera basée sur les tâches spécifiques définies ci-dessus au paragraphe C.

Cette esquisse de rapport sera examinée conjointement lors d'une réunion par l'USAID et le Conseil Économique et Social en présence du consultant.

2 Six semaines après notification du contrat, le consultant soumettra à l'USAID un rapport préliminaire en Français et en six copies.

Ce rapport sera examiné conjointement lors d'une réunion par l'USAID et le Conseil Économique et Social en présence du consultant.

3 Huit semaines après notification du contrat, le consultant soumettra à l'USAID le rapport final en Français et en quatre copies.

Ce rapport sera examiné conjointement lors d'une réunion par l'USAID et le Conseil Économique et Social en présence du consultant.

G Durée du Contrat

Huit (8) semaines (six jours de travail par semaine)

H Paiements

Les paiements seront effectués par chèques libellés en francs CFA.

1 Un premier paiement équivalent à 30% du montant du contrat sera effectué après réception et approbation de l'esquisse de rapport détaillée.

2 Un deuxième paiement équivalent à 30% du montant du contrat sera effectué après réception et approbation du rapport préliminaire.

3 Le dernier paiement équivalent à 40% du montant du contrat sera effectué après réception et approbation du rapport final.

REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- 1) La Politique Commerciale du Sénégal (1970 - 1990), Gérard CHAMBAS, Anne Marie GEURJON, Centre d'Etudes et de Recherches sur le Développement International, étude réalisée à la demande de la CNUCED, décembre 1992;
- 2) Communauté Economique de l'Afrique de l'Ouest, Étude approfondie des entraves de procédures aux échanges intracommunautaires dans les États membres de la CEAO, André Guichard, mission d'étude Centre de Commerce International (CCI), CNUCED/GATT, Genève, 1992,
- 3) Promotion du commerce intra africain, Robert D Dunning & Hendrik G Roelofsen, Centre de Commerce International (CCI), Genève, 1992;
- 4) Systèmes de financement des exportations, Ivan Nyiri, Centre de Commerce International (CCI), Genève, in Forum 4/1993;
- 5) GATT Acte Final de Marrakech, 1994;
- 6) Convention de Lomé IV;
- 7) Traité de l'UEMOA
- 8) L'analyse des données commerciales au niveau des entreprises pour le développement des échanges, CCI, Genève, 1986;
- 9) Le Contrôle de la qualité des denrées alimentaires à l'importation et à l'exportation, Actes de l'Atelier FAO - INS, Dakar, 1989;
- 10) Recommandations et Principes directeurs de base pour l'efficacité commerciale, CNUCED, 1994;
- 11) Recueil de recommandations relatives à la facilitation du commerce, CNUCED, 1994;
- 12) Guide pour l'évaluation des programmes de promotion des échanges commerciaux, CCI, Genève, 1987;
- 13) Le commerce intra islamique, Centre Islamique pour le Développement du Commerce, Rapport Annuel, 1993,
- 14) Publications de la BCEAO. Structures du commerce extérieur par pays et par zones de destination,
- 15) Publications de la Direction de la Prévision et des Statistiques;

- 16) Global Economic Prospects and the Developing Countries, World Bank, 1994 ;
- 17) L'Ajustement en Afrique, Réformes, Résultats et Chemin à parcourir, Banque Mondiale, 1993 ;
- 18) Dossiers Conserveries de poissons, impacts de la suppression de la subvention à l'exportation sur l'industrie de la conserve de thon sénégalaise, CNES, 1993 ;
- 19) Evaluation Préliminaire de l'Accord relatif à l'Agriculture de l'Uruguay Round, Nations Unies, Conseil Economique et Social, Tunis, octobre 1994 ,
- 20) Recherche sur les études portant sur les impacts environnementaux sur les exportations du Sénégal, Oumar DIOP, Fondation Friedrich Ebert, décembre 1994 ,
- 17) Ateliers sur le rôle du secteur des transports dans le développement du commerce intra -régional, Secrétariat Exécutif de la CEDEAO, mai 1995 ;
- 18) Programme de libéralisation des échanges et programmes connexes de la CEDEAO, Secrétariat Exécutif de la CEDEAO, mai 1995 ;
- 19) Pour préparer l'Avenir de l'Afrique de l'Ouest. Une Vision à l'Horizon 2020, Elements de Synthèse de l'étude, Document Provisoire, Cînergie-BAD, septembre 1994 ;