

FACILITER LE COMMERCE DANS LA CEDEAO

ENSEIGNEMENTS DE L'ENQUÊTE DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

DOCUMENT DE TRAVAIL POUR LA TABLE RONDE RÉGIONALE
DE HAUT NIVEAU SUR LES MNT À ABIDJAN, 14-15 JUIN 2016



FACILITER LE COMMERCE DANS LA CEDEAO

ENSEIGNEMENTS DE L'ENQUÊTE DE L'ITC SUR LES MESURES NON TARIFAIRES

Document de travail pour la Table Ronde régionale de haut niveau sur les
MNT à Abidjan, les 14 et 15 juin 2016

Version préliminaire

**Traduction libre du document "Facilitating trade in ECOWAS - Insights from the ITC
business surveys on non-tariff measures", ITC, juin 2016.**

Préface

Le présent document apporte un regard nouveau sur l'intégration régional dans la Communauté Economique Des Etats de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). A travers les enseignements des enquêtes sur les mesures non tarifaires (MNT) auprès des exportateurs et importateurs du Bénin, du Burkina Faso, de la Guinée, du Mali et du Sénégal, ce document souhaite contribuer aux discussions actuelles sur le potentiel de l'intégration en mettant en lumière les obstacles persistants au commerce de la région et les possibilités pour les surmonter. Plus particulièrement, cette étude servira de document de travail à la table ronde régionale de haut niveau sur les MNT qui se tiendra à Abidjan les 14 et 15 juin 2016. Ce document est le fruit d'une collaboration entre l'ITC et la Banque africaine de développement (BAD).

Table des matières

Introduction	1
1. Aperçu régional de la CEDEAO	2
1.1. La CEDEAO en tant que Bloc régional	2
1.2. Performance commerciale de la région CEDEAO	5
2. Enquêtes de l'ITC sur les MNT dans la CEDEAO	11
2.1. Méthodologie et mise en œuvre des enquêtes	11
2.2. L'enquête dans la CEDEAO	13
3. Les défis liés aux mesures non tarifaires dans les pays de la CEDEAO	15
3.1. Perspectives des entreprises sur les MNT dans CEDEAO	15
3.2. Les MNT contraignantes dans le commerce intra-régional	19
3.3. Raisons pour lesquelles les MNT sont perçues comme une contrainte au sein de la CEDEAO	22
3.4. Les obstacles procéduraux au sein de la CEDEAO	23
4. Principaux MNT contraignantes liés au commerce intra-CEDEAO	28
4.1. Les obstacles techniques au commerce	28
4.2. Obstacles non techniques au commerce	33
4.3. Obstacles au commerce liés aux réglementations nationales	41
Conclusion	45

Liste des tableaux

Tableau 1 : Le commerce intra-CEDEAO en pourcentage du total des exportations	6
Tableau 2: Enquêtes relatives aux MNT dans les Etats membres de la CEDEAO	12
Tableau 3 : Obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs dans les agences nationales	26
Tableau 4: l'incidence des obstacles procéduraux liés à des MNT techniques sur les exportations par type et institution concernée	31
Tableau 5: Incidence des obstacles procéduraux liés à des MNT non techniques sur les exportations par type et institution concernée	36
Tableau 6 : Entreprises et produits approuvés par le SLEC dans quatre Etats de la CEDEAO interrogés	39
Tableau 7: Incidence des obstacles procéduraux liés à la réglementation de la maison sur les exportations par type et institution concernée	44
Tableau 8: Sommaire des principaux obstacles au commerce intra-CEDEAO	46

Liste des figures

Figure 1: Chevauchement des accords commerciaux notifiés en Afrique	4
Figure 2: Part des exportations des pays étudiés dans les exportations totales de la CEDEAO	14
Figure 3: Répartition des entreprises enquêtées dans la CEDEAO, selon leur taille et leur secteur	15
Figure 4: Répartition des cas de MNT affectant les exportateurs des de la CEDEAO, selon les pays/régions partenaires	17
Figure 5: Part des cas de MNT contraignantes versus part des exportations selon le pays de destination, par secteur	18
Figure 6: Type de MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires de la CEDEAO, par secteur	19
Figure 7: Types de MNT nationales affectant les exportations	21
Figure 8: Origine des MNT contraignantes affectant les exportateurs, par secteur et par pays partenaire au sein de la CEDEAO	22
Figure 9: Les OP liés aux MNT appliquées par la CEDEAO aux exportations des pays étudiés	25
Figure 10: Mesures techniques contraignantes appliquées par les partenaires de la CEDEAO aux exportations des pays étudiés	29
Figure 11: Origine des MNT contraignantes appliquées par les partenaires de la CEDEAO au secteur agricole	30
Figure 12: Types d'obstacles procéduraux liée à aux MNT techniques	30
Figure 13: Les MNT non techniques contraignantes appliquées par les partenaires de la CEDEAO aux exportations des pays étudiés	34
Figure 14: Les raisons rendant les MNT non techniques appliquées par les partenaires de la CEDEAO contraignantes	35
Figure 15: Les types d'obstacles procéduraux liés à des MNT non techniques	35
Figure 16: Les MNT contraignantes appliquées par la maison pour les exportations	42

Figure 17 : Les raisons emmenant à considérer de contraignants les MNT dans le pays hôte lourde	42
Figure 18: Types d'obstacles procéduraux liés à la réglementation dans les pays hôtes	43

Introduction

L'intégration régionale des économies de l'Afrique figure depuis longtemps au premier rang de l'ordre du jour des dirigeants africains. Elle représente une opportunité pour les pays africains d'assurer une répartition plus équitable des avantages de la libéralisation du commerce et par conséquent, d'assurer un développement économique cohérent et équitable entre les pays. Dans cette quête de prospérité, les pays africains ont entrepris plusieurs initiatives, qui tantôt se chevauchent, pour créer un environnement favorable au développement. Toutefois, l'intégration régionale n'est pas un processus simple; elle exige une volonté de coopération soutenue et des actions au sein de groupements afin d'atteindre l'intégration régionale "de jure"¹. En effet, seules quelques une des initiatives entreprises ont été en mesure de montrer un impact mesurable sur les relations commerciales entre les pays membres.

Parmi les initiatives, qui ont connu une mise en œuvre effective, celle de la Communauté économique des Etats d'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) illustre bien les efforts continus et soutenus en vue de l'intégration régionale sur le continent africain. Cette communauté économique régionale (CER) a été créée il y a plus de quatre décennies. Elle a également donné naissance à un certain nombre d'institutions et d'organismes affiliés, qui non seulement favorisent l'intégration économique, mais également élargi le champ de la coopération à d'autres domaines tels que la justice et la sécurité. Comprenant 15 pays, la CEDEAO représente plus de 30 pourcent de la population africaine et un quart de l'ensemble de la production du continent africain provient de cette région.

De même que les cycles de négociations multilatérales, les d'accords régionaux se sont focalisés sur la réduction des tarifs douaniers et ont contribué à une amélioration significative des conditions d'accès aux marchés. Toutefois, aujourd'hui, l'accès aux marchés n'est pas uniquement lié aux tarifs douaniers. Les échanges commerciaux sont également soumis à un certain nombre de procédures et les marchandises échangées doivent être conformes aux règles édictées par les différentes juridictions. Les procédures et les règles qui sont appliquées et liées au commerce, sont connus comme des mesures non tarifaires (MNT). La plupart des réglementations ne sont pas des dispositions visant à protéger les marchés, mais à contrôler la circulation et la consommation des produits pour des raisons sanitaires et environnementales, entre autres. Cependant, ces mesures sont perçues comme de grands défis de l'intégration régionale. Les expériences recueillies auprès du secteur privé ont révélé que la mise en conformité avec ces exigences peut être une démarche périlleuse notamment pour les petites et moyennes entreprises (PME). Cette perception a contribué à une augmentation d'intérêt pour les MNT. A l'inverse des questions relatives aux tarifs, la mise en œuvre des MNT est un processus moins «simple». Généralement, plusieurs organismes ou institutions sont impliquées dans chacune des mesures. Ces actions reliées, pourraient être une source de complexité pour les exportations et éventuellement contrecarrer les efforts d'intégration régionale.

Ainsi, le Centre du commerce international (ITC) a développé un programme pour faciliter la transparence relative au MNT. Ce Programme de l'ITC sur les MNT, vise à contribuer efficacement à cette transparence, à travers la collecte de données officielles relatives aux MNT, en offrant aux entreprises la possibilité de partager leurs expériences liées aux MNT, et aussi le suivi continu et la vulgarisation qu'ils en font afin de les sensibiliser des aspects liés qui leur sont liés. Les enquêtes constituent un des volets important du programme de l'ITC sur les MNT. Ces enquêtes visent à améliorer la compréhension des expériences des entreprises liées aux MNT,

¹. Yang and Gupta (2005). - L'intégration régionale de jure est un processus institutionnel par lequel deux ou plusieurs Etats décident, par des accords appropriés, de constituer un espace économiques homogène

afin d'informer toutes les entités compétentes des goulots d'étranglement potentiels. Elles ont également pour objectif de permettre la création d'un environnement favorable au commerce dans les pays étudiés par le biais des recommandations politiques ciblées. Tant que les conditions d'accès aux marchés s'améliorent, elles contribueront activement à l'intégration commerciale des pays à l'économie mondiale.

À la mi-2016, le programme relatif aux MNT de l'ITC a mené des enquêtes dans six des 15 pays de la CEDEAO. Au vu des retours positifs reçus pour chacune des enquêtes et leur ampleur dans la région, le besoin d'évaluer l'intégration régionale au sein de la CEDEAO est devenu une évidence. Aussi, l'objectif de cette étude est de sensibiliser sur les perspectives d'affaires et les expériences sur les questions liées aux MNT, afin de fournir un aperçu des goulots d'étranglement qui pourraient entraver l'intégration commerciale. Ce type d'analyse transversale peut apporter des informations additionnelles pertinentes pour une plus grande intégration des pays de la CEDEAO. Il peut aussi permettre d'aborder directement et efficacement les obstacles commerciaux pertinents pour le commerce inter-régional.

Ce document vise à alimenter les discussions durant la rencontre régionale sur les MNT qui se tiendra à Abidjan les 14 et 15 mai 2016, et qui réunira des représentants des ministères de commerce au sein des régions, des membres des organismes de normalisation, des institutions douanières, des organisations internationales et des bailleurs de fonds. L'objectif de la table ronde est de développer un plan d'action afin de surmonter les obstacles engendrés par les MNT qui plombent les échanges entre les États membres de la CEDEAO, en particulier en ce qui concerne la qualité des produits, les procédures d'inspection et de contrôle, et l'application des règles et accords commerciaux. Les résultats contribueront également à la mise en œuvre d'activités de suivis spécifique, par secteur et par produit, visant à réduire les coûts de mise en conformité avec les formalités d'exportation, d'importation et de transit.

1. Aperçu régional de la CEDEAO

1.1. La CEDEAO en tant que Bloc régional

La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) a été créée le 28 mai 1975 par le traité de Lagos. Selon ce traité, la CEDEAO a pour objectif de favoriser et de promouvoir la coopération et le développement des États membres, en assurant l'harmonisation et la coordination des politiques nationales relatives aux activités économiques, sociales, culturelles et politiques. La CEDEAO compte 15 pays membres, tous issus de l'Afrique occidentale. La composition de la CEDEAO a légèrement changé dans le temps, avec l'adhésion du Cap – Vert en 1977 et le retrait de la Mauritanie en 2002².

Du fait de la faible progression de la CEDEAO vers une intégration économique complète, le traité de Lagos a été révisé en Juillet 1993 à Cotonou vers une collaboration plus souple. L'objectif principal de cette révision était d'accélérer le processus d'intégration économique conformément au modèle mis en œuvre par l'Union européenne (UE). La nécessité de réviser le traité a été principalement motivé par le besoin de la CEDEAO de s'adapter aux changements sur la scène internationale, afin de maximiser les avantages potentiels de l'intégration économique.

Une autre initiative économique liée au commerce dans la région est l'Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA), regroupant huit pays francophones ; tous membres de la CEDEAO. La Zone monétaire ouest - africaine (ZMAO) comprenant six États membres,

² Pazzanita, Anthony (2008) « Historical Dictionary of Mauritania », Scarecrow Press; 3 édition.

dont cinq pays anglo-saxons, vise la mise en place d'une monnaie commune et plus stable dans la région. Cependant, l'accent n'est pas centré sur l'intégration commerciale de la CEDEAO et de l'UEMOA. L'UEMOA et la ZMAO travaillant tous les deux sous l'égide de la CEDEAO et jouent un rôle de facilitateurs pour une intégration souple et à plus grande échelle. Il existe une coopération croissante entre les (sous-) groupes, et les effets négatifs escomptés de multi-adhésion ont été réduit au minimum.³ La CEDEAO sert « d'organisation-parapluie » sous laquelle les autres initiatives d'intégration régionale fonctionnent.

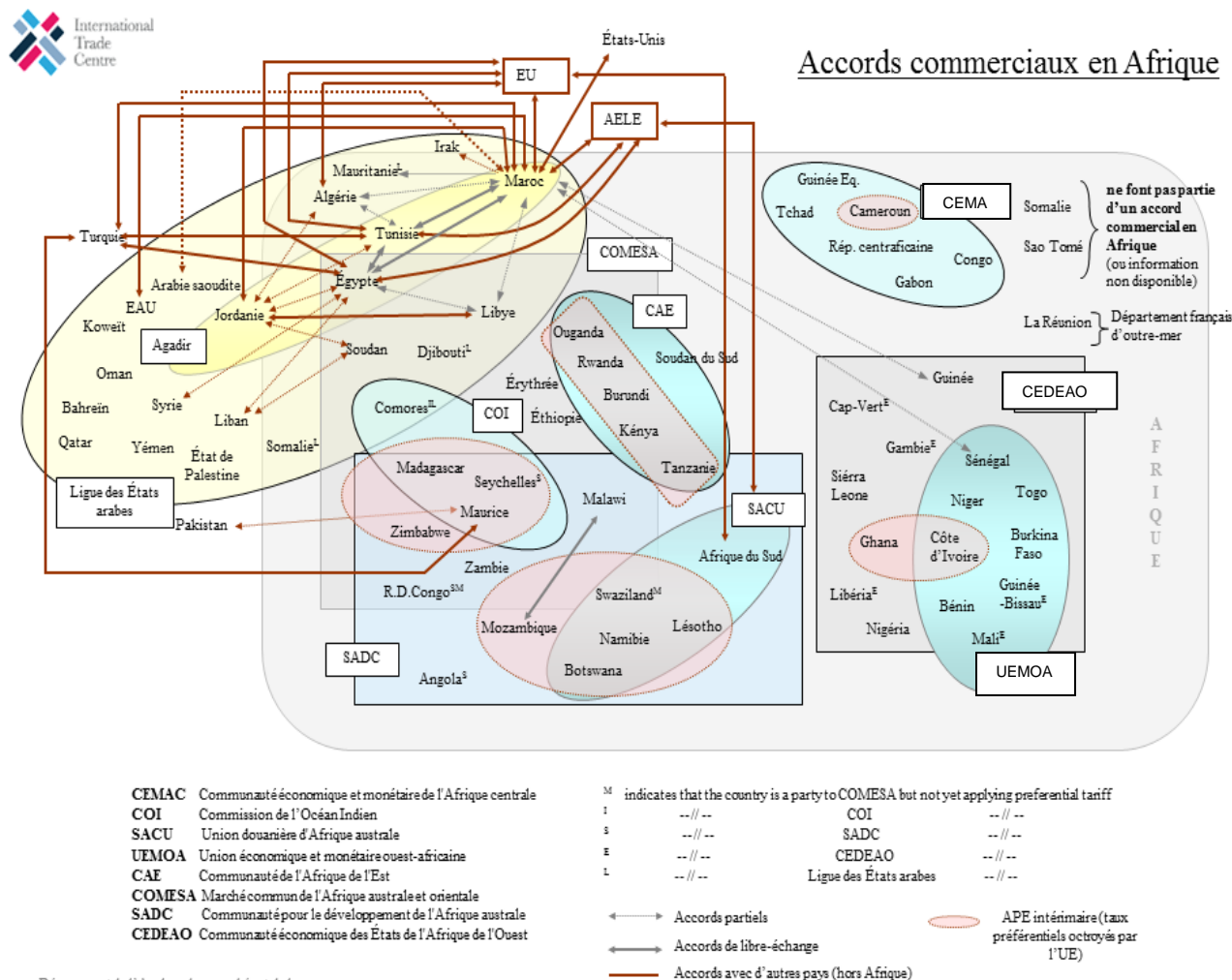
Bon nombre d'Etats membres de la CEDEAO, sont ou ont été impliqués dans d'autres initiatives d'intégration dans la région. La plupart d'entre eux ont une portée plus petite que la CEDEAO. Par exemple, l'Union du fleuve Mano⁴ ou le Conseil de l'Entente ont précédé la création de la CEDEAO et étaient des précurseurs pour l'intégration régionale en Afrique de l'Ouest. Cependant, la plupart de ces accords initiaux n'ont pas atteints l'état d'avancement de la mise en œuvre de la CEDEAO et ne sont ni partiellement mises en œuvre, ni notifiées à l'Organisation mondiale du commerce (OMC). D'autres initiatives économiques liées à la coopération telle que le Comité permanent inter- États de lutte contre la sécheresse dans le Sahel (CILSS) sont active dans la région, mais leurs champs d'actions ne sont pas axés sur le commerce.

La Figure 1 mets en évidence l'ampleur des adhésions multiples et des chevauchements de différents accords commerciaux au l'échelle du continent africain. Cependant, on observe que ce phénomène est moins significatif en Afrique de l'Ouest. En principe, les adhésions multiples sont susceptibles de générer des complexités et des duplications inutiles notamment sur les questions liées aux règles d'origine (RoO). En effet, elles portent atteintes à l'engagement des pays membres, qui ensuite affecte négativement le commerce intra-régional entre les blocs régionaux.⁵ Individuellement, les Etats membres de la CEDEAO bénéficient d'un accès préférentiel non réciproque aux marchés des économies développées et en développement, à travers le système généralisé de préférences et d'autres régimes similaires.

³ Afesorgbor et Bergeijk (2014) montrent que l'impact du chevauchement des membres dépend des caractéristiques des accords commerciaux régionaux qui se chevauchent. En particulier, ils trouvent un impact positif si l'adhésion supplémentaire complète le processus d'intégration de l'initiative économique régionale initiale.

⁴ L'Union du fleuve Mano est le regroupement de quatre pays d'Afrique de l'Ouest à des fins de coopération et d'intégration régionale le Liberia et la Sierra Leone, r la Guinée et la Côte d'Ivoire

⁵ Yang et Gupta (2005).

Figure 1: Chevauchement des accords commerciaux notifiés en Afrique

Source: Centre du commerce international (2015)

Remarque: Cette figure montre l'ampleur des adhésions des pays africains qui se chevauchent. La région Afrique de l'Ouest est moins affectée par plusieurs adhésions et, par conséquent, la portée des incohérences entre les accords et la complexité de la mise en œuvre sont limitées dans la région.

La Guinée et le Sénégal bénéficient d'un accès préférentiel spécifique du marché, de portée partielle, accordée par le Maroc, qui applique également un traitement préférentiel pour les pays les moins avancés (PMA) à tous les autres pays de la CEDEAO, à l'exception du Nigeria. De même, le Bénin, le Ghana et la Guinée bénéficient d'un accès préférentiel accordé par l'Egypte⁶.

En outre, la CEDEAO a participé activement aux négociations de l'accord de partenariat économique entre le groupe des États d'Afrique des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et de l'UE. Cet accord a été paraphé et est actuellement en cour de signature. Ainsi, la région de la CEDEAO continue de bénéficier d'un accès préférentiel aux marchés non réciproque dans les pays

⁶ Market Access Map, Centre du commerce international (2015)

européens⁷, mais pourrait commencer à appliquer les termes de réciprocité de l'accord ACP-UE dans les années à venir⁸

1.2. Performance commerciale de la région CEDEAO

Malgré une approche cohérente et consolidée sur l'intégration commerciale dans la CEDEAO, le fait stylisé selon lequel les accords commerciaux (régionaux) entre les pays en développement ont un impact limité sur le volume des échanges, reste valable pour la région.

Le tableau 1 montre que le commerce intra-régional, les exportations et les importations, reste relativement faible. En 2014, il comptait pour moins de 10% des exportations totales émanant de la région. Bien que, depuis le milieu des années 70, la CEDEAO a réussi à tirer profit du commerce intra-régional, les exportations intra-régionales ont tout de même stagné en termes relatifs, ces trois dernières décennies. Plusieurs facteurs contribuent à l'explication de cette faible performance dans le commerce intra-régional

L'importance du Nigeria et sa richesse en combustibles minéraux biaisent les statistiques du commerce de la région dans son ensemble. Les exportations du Nigeria, qui sont concentrées à plus de 90% dans les produits dérivés du pétrole, représentaient près de 70% des exportations de la région en 2014.⁹ Il est évident qu'une telle manne pétrolière ne saurait pas trouver de marché dans les économies voisines, mais plutôt dans les pays désireux d'importer ces ressources. Dans une moindre mesure, une tendance similaire est observée pour l'exportation de l'or brut, de diamants et de minerais. Dans l'ensemble, les exportations de la CEDEAO sont concentrées dans des pays consommateurs en ressources tels que l'Inde, L'UE, les Etats-Unis, la Chine et d'autres économies émergentes comme le Brésil, l'Afrique du Sud et de l'Indonésie. En outre, les exportations régionales pour chacun de ces produits ont tendance à être fortement concentrées dans quelques - unes des destinations ci-dessus. Parallèlement, il est intéressant de noter que plus de la moitié des exportations intra-régionales¹⁰ est constituée principalement par les combustibles minéraux en provenance des pays riches en ressources naturelles comme le Nigeria et la Côte d'Ivoire à destination des pays qui consomment le plus tel que le Burkina Faso, la Sierra Leone, le Ghana, Sénégal et au Mali.

⁷ Le Ghana et la Côte d'Ivoire ont négocié les accords commerciaux intérimaires avec l'UE alors que les négociations ACP-UE sont conclues.

⁸ Le cadre négocié entre ACP et l'UE prévoit un délai, jusqu'à 15 ans, pour la mise en œuvre des accords pas les pays ACP. Une période de 25 ans est exceptions pour la mise en œuvre et les produits sensibles font également partie de l'arrangement.

⁹ TradeMap, ITC.

¹⁰ En effet, les exportations de combustibles minéraux, l'or brut et d'autres minéraux représentent 60 pour cent du commerce intra-régional de la CEDEAO.

Tableau 1 : Le commerce intra-CEDEAO en pourcentage du total des exportations

Année	1970	1980	1990	2000	2010	2014
Exportations	3,0%	10,7%	8,7%	8,3%	9,3%	8 0,4%
Importations	2,8%	12,8%	12,0%	11,7%	9,5%	9 .8%

Source: Direction des statistiques du commerce (FMI) et TradeMap (ITC).

Remarque: Ce tableau montre la part des flux de commerce intra-régional avant et après la création de la CEDEAO en tant que bloc régional. Le tableau indique que, bien que la part du commerce intra-régional soit encore faible, il y a une intensification des relations commerciales dans la région par rapport aux niveaux des années 70.

(a) Actions calculées pour 2014 sont basées sur des données de TradeMap.

En excluant les combustibles et leurs dérivés, l'or brut et le diamant, la part des exportations intra-régionales augmente de 8,4 à 15 pour cent de toutes les exportations de la CEDEAO en 2014. D'autre part, les importations intra-régionales ne représentent que 4,3 pourcent (au lieu de 9,8). Cela indique que proportionnellement la région ne consacre qu'un dollar pour les importations régionales tandis qu'elle débourse 19 dollars pour les importations extra-régionales. La structure des exportations de produits non minéraux révèle des faits intéressants pour le développement de la région.

Les marchés extra-régionaux demeurent les principales destinations pour certaines exportations traditionnelles telles que le cacao, le coton, les noix et le caoutchouc. Ces produits restent encore absorbés par les pays développés ou les pays émergents à cause de leur forte dépendance aux matières premières, utilisées comme intrants pour leurs industries. Malgré les conditions favorables d'accès au marché¹¹ pour un grand nombre de produits, accordés à presque tous les pays de la CEDEAO, la structure des exportations montre que la diversification des exportations sur ces marchés n'est pas encore pleinement réalisée.

En ce qui concerne le commerce intra-régional, des pistes intéressantes et prometteuses pour le développement sont envisageables. Entre autres, le ciment, les produits de beauté, les soupes et bouillons, huile de palme raffinée, les plastiques, les dérivés de métaux, engrais, essences de café et Thé et savons sont les produits les plus commercialisés dans la région.¹² Cela démontre que la région peut effectivement commercialiser d'autres produits que les matières premières à faible valeur ajoutée. Selon Trade Map, les 30 principaux produits exportés dans la région représentent, à eux seuls, la moitié des exportations intra-régionales et les trois quarts de ces produits sont expédiés aux partenaires régionaux. De plus, malgré le degré élevé d'absorption de ces produits, leur demande reste élevée. En

Le Schéma de Libéralisation des Echanges de la CEDEAO (SLEC) régit la Zone de Libre Echange. L'objectif du SLEC est de créer un marché commun grâce à « la libéralisation des échanges à travers l'abolition, des droits de douane prélevés sur les importations et exportations et la suppression des barrières non tarifaires parmi les Etats membres. Bien que le SLEC ait été prolongée de l'agriculture, à artisanat; des produits non transformés aux produits industriels, ces derniers doivent se conformer aux règles d'origine négociées dans l'accord de la CEDEAO.

Source: site web de la CEDEAO

¹¹ Système généralisé de préférences et les traitements préférentiels

¹² Dérivés du tabac sont également intensivement des produits échangés dans la région.

moyenne, les importations de la CEDEAO ne représentent que 40 pour cent de toute valeur importée par la région.

Les critères appliqués par le SLEC des règles d'origine sont trois: marchandises entièrement produites, le changement de position tarifaire, et la valeur du contenu ajouté.

Les Marchandises produites entièrement ne peuvent pas avoir moins de 60 % des matières premières de la région. Les produits finis nécessitant exclusivement des intrants sous une autre ligne tarifaire différente (HS4) du produit final (sauf exceptions) sont éligibles. Les produits finis dont les intrants recevoir une valeur ajoutée d'au moins 30 % du prix départ usine sont considérés comme originaires de la région.

Source: site web de la CEDEAO

Tout cela suggère qu'il existe des possibilités inexploitées dans des secteurs autres que le secteur minéral dans la CEDEAO. Il est donc nécessaire d'encourager le commerce intra-régional des produits non traditionnels dans les secteurs agricole et manufacturier, afin de renforcer la compétitivité, d'apprendre en exportant et d'accroître la capacité de production de la région. Les exportations vers la région représentent le moyen optimal de diversification étant donné les conditions d'accès préférentiel aux marchés dans la région, ainsi que les coûts commerciaux liés aux proximités géographiques et culturelles.

En termes de tarifs, le traité initial de la CEDEAO visait la libéralisation du commerce des produits agricoles et de l'élevage, l'artisanat traditionnel et les produits non

transformés. Initialement, les produits transformés n'étaient pas couverts par l'accord, mais au terme du Schéma de libéralisation des Echanges de la CEDEAO (SLEC), en 1990, il a été convenu que les produits industriels pourraient faire partie du régime s'ils recevaient l'approbation du pays. Les règles d'origine (RoO) qui définissent si un produit manufacturé est «originaire» de la région ont finalement été adoptées en Janvier 2003. Les produits industriels qui satisfont aux critères des RoO sont éligibles pour bénéficier de le SLEC et pourraient bénéficier d'un accès en franchise de droits après un processus de vérification¹³. Une entreprise dont le produit est éligible peut faire une demande au comité d'approbation nationale du pays concerné, qui évalue toutes les demandes concernant sa compétence et soumet les demandes retenues à la Commission de la CEDEAO pour réévaluation. Ce dernier communiquera les décisions finales après son examen et les entreprises sont ensuite informées de conditions d'origine de leur produit.

En théorie, toutes les marchandises produites dans la région et satisfaisant aux règles d'origine selon le SLEC bénéficient d'un accès en franchise de droits dans la région. Cela se traduit par une marge préférentielle importante pour les producteurs de la CEDEAO vu l'insularité de la région par rapport à d'autres accords commerciaux¹⁴.

Pourtant, malgré les conditions favorables pour les exportateurs régionaux, une part importante des 30 principaux produits sont importés par des partenaires extrarégionaux. Cette inadéquation entre la demande et l'offre régionale pourrait être due à plusieurs facteurs qui empêchent les entreprises de la CEDEAO de profiter pleinement du marché régional. Entre autres, les capacités limitées de production, le manque des infrastructures, le manque de distribution d'informations et de connaissances à travers les frontières, les procédures et les règles d'exportation pénibles, ainsi que les insuffisances de l'environnement des affaires pour les commerçants, peuvent être des facteurs sous-jacents à cette observation.

¹³ Les marchandises fabriquées dans les zones franches ou les régimes économiques spéciaux ne sont pas admissibles

¹⁴ Même si, cette attractivité régionale pour les producteurs de la CEDEAO pourrait être réduite par l'accès préférentiel accordé par des partenaires extra-régionaux.

Avec la réduction des tarifs douaniers unilatéraux, bilatéraux ou multilatéraux, les réglementations non tarifaires sont de plus en plus visibles et sont souvent désignées comme des obstacles au commerce indépendamment de la capacité d'approvisionnement des exportateurs. En fait, les mesures non tarifaires (MNT) représentent un défi majeur pour toute initiative d'intégration commerciale et la CEDEAO est aussi exposée que les autres REC. À l'échelle mondiale, les MNT bénéficient d'une attention particulière. Par exemple, le World Trade Report 2012 met en évidence la pertinence des MNT dans le commerce moderne, ainsi que la façon dont elles peuvent être hostiles au commerce mondial si elles ne sont pas gérées et régulées correctement. Toutefois, il convient de noter que la plupart des réglementations ne sont pas des dispositions visant à protéger les marchés, mais à contrôler la circulation et la consommation des produits pour des raisons sanitaires et environnementales. La complexité des MNT provient de la diversité relative à leur mise en œuvre et les préoccupations qu'elles abordent.

Les MNT comprennent un large éventail de politiques commerciales autres que les tarifs douanier ordinaires, qui pourraient avoir une incidence sur le commerce international. Dans un effort de transparence, l'ITC et d'autres organismes internationaux ont mis sur pied une classification internationale pour les mesures non tarifaires appliquées aux échanges de marchandises qui fait une distinction entre les mesures techniques et non techniques liées au commerce.

Bien que conforme aux MNT, les exigences techniques relatives aux produits peuvent garantir la protection des consommateurs, accroître leur satisfaction et finalement conduire à stimuler la demande. Par contre, les MNT et les procédures qui leur sont liées peuvent augmenter les coûts commerciaux. À titre d'exemple, la mise en œuvre des NTM est complexe, pour une seule procédure, elle nécessite plusieurs organismes ou institutions de coordination. Elle dépend des tests de laboratoire dont les résultats ne sont pas immédiats. Ces résultats sont à leur tour soumis à des procédures de vérification qui impliquent des séries d'étapes administratives, pour assurer leur reconnaissance dans d'autres pays. Il est nécessaire que la qualité et les caractéristiques des produits soient conservées au cours des procédures. En fait, une MNT peut être perçue comme onéreuse en raison des procédures et pas forcément à cause des conditions requises par la mesure.

A travers les enquêtes de grande échelle mis en œuvre par le Programme de l'ITC sur les MNT dans plus de 30 pays en développement, l'ITC vise à collecter des informations sur le type d'obstacles au commerce lié aux MNT en compilant des expériences rencontrées par les entreprises eux-mêmes dans leurs activités quotidiennes. Les résultats agrégés¹⁵ montrent que les MNT constituent un défi majeur, en particulier pour les

Les mesures techniques sont des mesures spécifiques aux produits ou leurs processus de production qui définissent des aspects tels que l'identité du produit, la qualité et la performance, les limites de tolérance, l'étiquetage et le marquage, les conditions sanitaires et d'hygiène, les normes environnementales, et leur évaluation de conformité correspondante. Ils visent à assurer l'innocuité et la sécurité des produits ou à protéger l'environnement grâce à des caractéristiques étroitement liées aux produits eux-mêmes ou leurs processus de production.

Les mesures non-techniques sont d'autres exigences commerciales au-delà du produit et du processus de production. Ils concernent des questions telles que les formalités d'entrée et les contrôles aux frontières, les contrôles des quantités, la fiscalité et les politiques de contrôle des prix, des mesures liées à l'investissement, les règles d'origine, ainsi que toute autre

¹⁵Obstacles invisibles au commerce (2015)

petites et moyennes entreprises (PME) dans les pays en développement, car elles sont moins préparées à faire face financièrement et pratique à surmonter ces obstacles. En effet, les PME sont fragilité, disposent de peu d'expérience en tant qu'exportateur, et leur capacité de production est souvent limitée. Néanmoins, les PME sont cruciales pour la croissance économique et la diversification des exportations. Elles représentent la source majeure d'emplois dans les pays les moins avancés (PMA). Le succès et la survie des PME joueront un rôle majeur dans l'amélioration de la compétitivité commerciale des économies ouest-africaines et leur développement permettra aux pays d'être moins dépendants des exportations de produits de base et de leurs cycles économiques inhérents. Dans ce sens, le soutien adéquat des gouvernements nationaux est nécessaire pour garantir que les PME évoluent dans un environnement propice aux affaires et que leur succès et leur survie ne soient pas entravés par des obstacles inutiles qui alourdissent leurs activités.

Pour les Etats membres de la CEDEAO et en tenant compte de la structure des échanges intra- et extra-régionaux décrit ci-dessus, il est important de comprendre si les MNT et les aspects pratiques qui leurs sont liés, pourraient expliquer certains des faits observés. De toute évidence, il y a un manque de compétitivité sur les marchés extrarégionaux pour les produits ouest-africains en dehors des matières premières dérivées du cacao, le coton, les noix, le caoutchouc naturel, et le sésame. Les MNT peuvent également contribuer à l'explication de la structure des exportations extrarégionales par le fait que les pays développés et d'autres destinations pourraient imposer des réglementations non tarifaires dont la mise en œuvre est complexe, en dépit des conditions d'accès aux marchés favorables sur les tarifs. D'autres facteurs tels que la distance, les infrastructures de transport et de la logistique sont également des moteurs de la compétitivité mondiale. Par exemple, le Nigeria ayant la meilleure performance de la CEDEAO, ne se classe qu'au 75^{ième} rang pour l'indicateur de performance logistique de la Banque mondiale¹⁶ et la région obtient le score le plus bas en 2014. Compte tenu des capacités de production observées dans la région, il est probable que la capacité d'exportation limitée à l'étranger est due à un faisceau de variables liés à la connectivité.

D'autre part, nous observons que le commerce régional montre une diversification prometteuse dans les produits manufacturés, même si les importations extra-régionales continuent à satisfaire la majorité de la demande régionale pour ces produits. Certaines questions se posent à partir de ces observations :

- Quels facteurs empêchent les producteurs régionaux d'exporter des volumes plus élevés dans la région?
- Comment les pays d'Afrique occidentale pourraient faire un meilleur usage de leur marché régional comme une pépinière pour la compétitivité mondiale?
- Comment la CEDEAO peut-elle utiliser à son avantage le succès de sa longue initiative d'intégration comme un marché naturel pour la diversification des exportations et une source pour la stabilité macroéconomique et le développement durable? Comprendre le rôle joué par les MNT dans les flux du commerce intra-régional est donc important, en particulier pour favoriser la création, la survie et la croissance des PME.
- Les MNT se traduisent-elles par des obstacles réglementaires ou de procédure dans la région de la CEDEAO?

Les réglementations non tarifaires ne sont pas des compromis de protection en soi et les accords commerciaux fournissent des canaux pour contester ceux qui pourraient être discriminatoires ou mal exploités. Cependant, il n'y a pas de meilleure façon de comprendre les obstacles possibles

¹⁶Logistics Performance Index, World Bank (2014), <http://pi.worldbank.org/>

que l'écoute de ceux qui s'y confrontent dans leurs activités quotidiennes. Par conséquent, les perceptions sont des informations précieuses et seraient certainement instructives pour les décideurs politiques ainsi que les exécutants de toute initiative visant à faciliter les échanges commerciaux.

Les enquêtes de l'ITC auprès des entreprises montrent qu'en dépit des règlements clairs et bien intentionnés, la plupart des goulots d'étranglement sont liés à leurs procédures de mise en œuvre des mesures. En fait, les procédures administratives et la bureaucratie, l'inefficacité et la corruption dans les ports, les délais aux douanes, les mauvaises conditions des réseaux de transport et d'autres contraintes peuvent transformer une réglementation non tarifaire simple, en un obstacle commercial insurmontable. Ces contraintes se traduisent en coûts commerciaux plus élevés pour la région et les mesures et les procédures entravent directement la compétitivité régionale et pourraient être un obstacle majeur à l'intégration et au développement régional en Afrique de l'Ouest. En outre, d'importantes possibilités inexploitées pourraient être révélées, à travers l'élimination et la rationalisation des mesures non tarifaires dans la région de la CEDEAO. Ce dernier devrait permettre la diminution des coûts commerciaux dans la région et pourrait servir d'outil pour la prospérité du commerce et l'intégration régionale.

Ainsi, l'analyse de l'impact des MNT pour la CEDEAO en utilisant les résultats capturés par les enquêtes sur les expériences et les perceptions des petites et moyennes entreprises (PME) à la fois dans les secteurs agricole et manufacturier, fournit des leçons pertinentes sur la façon de relever les défis posés par ces mesures et pratiques. Dans cette étude, les principaux objectifs sont de documenter la façon dont les entreprises engagées dans l'exportation et l'importation de certaines activités perçoivent les MNT et d'analyser la façon dont ces obstacles commerciaux perçus pourraient entraver les flux commerciaux intra-régionaux au sein de la CEDEAO. Les enquêtes auprès des entreprises de l'ITC sur les MNT couvrent actuellement six pays d'Afrique de l'Ouest, à savoir le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Mali et le Sénégal. Des enquêtes additionnelles dans la région sont envisagées à l'avenir.

2. Enquêtes de l'ITC sur les MNT dans la CEDEAO

2.1. Méthodologie et mise en œuvre des enquêtes

Les enquêtes MNT menées par l'ITC auprès des entreprises visent à recueillir des informations sur les expériences du secteur privé par rapport aux mesures non tarifaires contraignantes. En plus de fournir une meilleure compréhension de la façon dont les MNT affectent les flux commerciaux à un niveau très détaillé (HS 6), les enquêtes capturent également des informations sur les obstacles procéduraux¹⁷ possibles, rendant la mise en œuvre des MNT contraignantes.

La conduite des enquêtes ainsi que l'analyse des données sont basées sur une méthodologie globale commune à tous les pays, avec toutefois une partie adaptée aux spécificités de ces derniers. Cette approche a été utilisée dans plus de 35 pays en développement. L'échantillon initial de l'enquête a été réalisé à partir de sources nationales, notamment les registres du commerce. Les échantillons d'entreprises exportatrices utilisés doivent assurer la représentativité des entreprises du pays¹⁸, et représenter au moins 2 pourcent des exportations. L'enquête porte sur un échantillon d'entreprises exportatrices dans les secteurs représentant cumulativement au moins 90% de la valeur totale des exportations (hors minéraux et les armes¹⁹). L'enquête elle-même se déroule en deux temps. Une première étape consiste en des entretiens téléphoniques de filtrage qui vise à identifier les entreprises faisant face à des mesures non tarifaires contraignantes ou à d'autres obstacles au commerce. Une deuxième étape consiste ensuite en des entretiens face-à-face auprès des entreprises confrontées à des obstacles non tarifaires afin de saisir en détail les problèmes rencontrés²⁰.

Afin de saisir la diversité des MNT et leur spécificité selon les pays et les produits concernés, chaque réglementation contraignante est ensuite classée selon le système de classification internationale des MNT qui a été développée par l'équipe multi-agences de soutien des Nations Unies (MAST) et adaptée à la dimension entrepreneuriale pour l'enquête.²¹ Chaque plainte rapportée au cours des entretiens en face-à-face est considérée comme une MNT contraignante pour le produit et la destination spécifiés ; Il s'agit d'un « cas de MNT contraignante ». Un exportateur à lui seul peut signaler plusieurs cas de MNT si l'un de ses produits est affecté par des réglementations contraignantes dans plusieurs destinations ou même si plusieurs réglementations onéreuses affectent la relation produit - destination. Le cas de MNT (contraignante) est l'unité de base pour l'analyse qui suivra ; il est différent du ratio des entreprises affectées, qui est calculé au niveau de l'entreprise. En outre, chaque cas de MNT peut être lié à un ou plusieurs obstacles procéduraux (OP). Les OP font référence aux défis pratiques qui sont directement liés à l'application des MNT, par exemple de problèmes issus du manque d'information, des pots de vin, d'un délai ou d'une documentation excessive à fournir pour obtenir une licence. Le MAST des Nations Unies a également développé une taxonomie pour les obstacles procéduraux. Cette dernière est adaptée pour les besoins et utilisée par l'ITC. Dans le cas où plus d'un OP est enregistré pour un cas de MNT, cela impliquerait un plus grand nombre de cas d'obstacles procéduraux qui est calculé selon un autre barème dans notre analyse.

¹⁷ Les obstacles procéduraux sont des défis pratiques directement liés à la mise en œuvre des mesures non tarifaires.

¹⁸ Treize secteurs ont été définis par l'ITC en vue d'assurer la comparabilité internationale des résultats.

¹⁹ Les exportations de minéraux et des armes sont exclus de toutes les tables et graphiques liés au commerce

²⁰ Les entreprises pourraient refuser de participer à l'entretien en face-à-face et, par conséquent, le nombre d'entretiens en face-à-face rapporté correspond à des entrevues réalisées.

²¹ Cette classification se compose de 120 mesures spécifiques regroupées en 16 catégories.

Ces informations détaillées permettent de comprendre les contraintes liées aux MNT par secteur- l'agriculture et le secteur manufacturier- ainsi que par les partenaires commerciaux, - intra-CEDEAO et extra-CEDEAO. Ainsi, les enquêtes permettent d'identifier et de distinguer les perceptions et les expériences d'affaires en ce qui concerne les mesures non tarifaires dans des secteurs spécifiques de chaque économie. Elles évaluent l'impact différentiel des MNT sur les différentes catégories de produits. En outre, elles fournissent des informations sur l'impact différentiel des MNT entre les partenaires commerciaux. Par conséquent, les enquêtes MNT fournissent des réponses aux questions suivantes:

- Pourquoi les MNT sont-elles perçues comme contraignantes ?
- Qui est affecté par des MNT contraignantes, et dans quelle mesure ?
- Quelles MNT sont perçues comme contraignantes ?
- À quels obstacles procéduraux sont liées les MNT contraignantes ?
- À quels obstacles procéduraux les exportateurs/importateurs sont-ils confrontés ?
- Où les problèmes se produisent-ils ?

Les détails du travail de terrain pour les enquêtes dans les six Etats de la CEDEAO sont fournis dans le tableau 2, qui résume la couverture de l'enquête, le nombre d'entretiens et le pourcentage des entreprises touchées par les MNT contraignantes. Ces enquêtes sont réalisées par l'ITC avec le soutien financier du Département du Royaume-Uni pour le développement international (DFID). Toutes les enquêtes nationales ont été menées en collaboration avec les organismes officiels de l'Etat sous la supervision de l'ITC. Les enquêtes menées dans la région de la CEDEAO ont été menées entre 2010 et 2016. Le questionnaire ITC standard a été traduit en français et les entretiens ont été menés en français puisque tous les pays étudiés sont des pays francophones.

Tableau 2: Enquêtes relatives aux MNT dans les Etats membres de la CEDEAO

Etudes des MNT de la CEDEAO	Période d'entretien	Nombre d'entreprises composant l'échantillon	Nombre d'entretiens		Pourcentage d'entreprises touchées par les MNT contraignantes
			Au téléphone	En Face-à-face	
Bénin	déc 2014-sep 2015	3 777	360	237	60%
Burkina Faso	mar-août 2010	442	172	69	60%
Côte d'Ivoire	mai - oct 2012	800	587	215	72%
Guinée	juin -oct 2012	1 129	331	165	95%
Mali	mai – oct 2015	413	219	99	54%
Sénégal	oct 2011- jui 2012	3 253	260	162	63%

Source: Programme de l'ITC sur les mesures non tarifaires (MNT).

Remarque: Ce tableau résume les informations sur les organisations qui ont mis en œuvre les enquêtes, la période de temps consacré à la collecte de données et également le pourcentage des entreprises touchées par les MNT contraignant dans les six pays étudiés. Par exemple, le niveau de d'entreprises touchées est de 95% en Guinée comparativement à 60% au Burkina Faso, 63% au Sénégal ou 72% en Côte d'Ivoire. Le niveau moyen d'entreprises touchées parmi les six Etats étudiés est de 73%. La Guinée présente le taux le plus élevé d'entreprises touchées parmi les Etats de la CEDEAO interrogés.

Pour l'analyse des résultats globaux pour la région de la CEDEAO et étant donné les différentes tailles d'échantillon par pays interrogés (172 interviews au Burkina Faso contre 360 au Bénin), un ajustement en deux étapes est fait afin d'attribuer une représentation égale à chaque pays dans

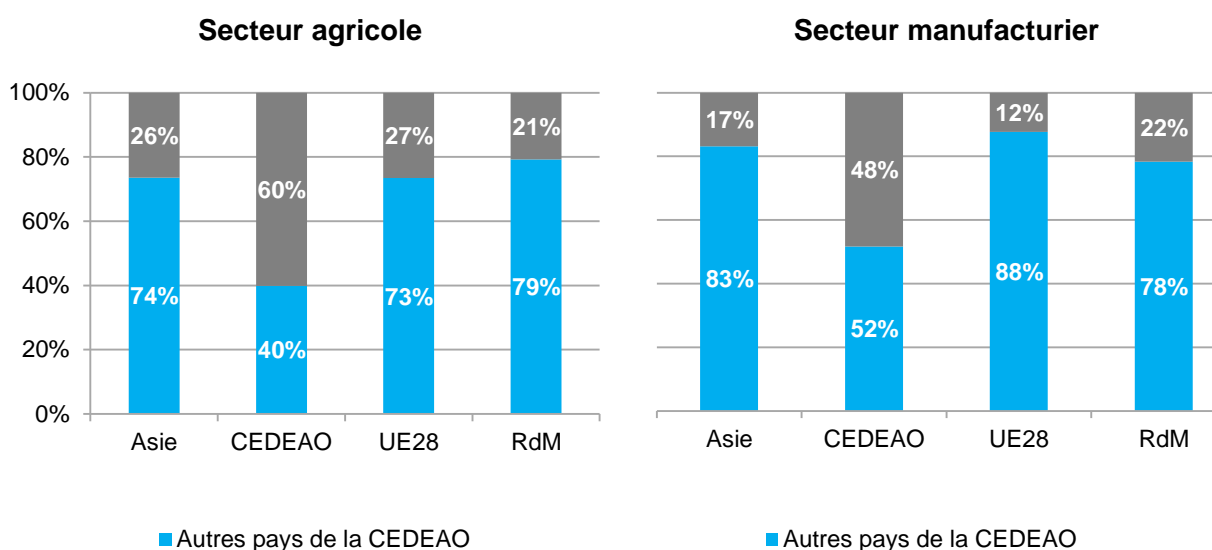
l'échantillonnage de la CEDEAO. Le nombre d'entreprises participant aux entretiens téléphoniques dans chaque pays est ajusté à une taille standard (choisie arbitrairement à 1000 entreprises). La part des entreprises touchées par les MNT (similaire à celle révélée par les entretiens téléphoniques) reste inchangée. Ensuite, le taux de participation à l'étape des entretiens face-à-face est également ajusté à une valeur standard (choisie arbitrairement à 100%).

Cet échantillonnage repose sur une première pondération, celle des taux des entreprises affectées pour obtenir des données statistiques pour les entretiens téléphoniques, alors que les statistiques pour les entretiens face-à-face, à savoir les cas des OP et MNT sont compilées en combinant les pondérations. La procédure de pondération supprime les différences entre les pays étudiés provenant de différentes tailles d'échantillon à l'étape de l'entretien téléphonique ainsi que les différences issues de différents taux de participation à l'étape de l'entretien en face-à-face.

Compte tenu de la couverture du commerce intra-régional, les résultats basés sur ces six pays de la CEDEAO serviront de base pour fournir les connaissances régionales nécessaires à des tables rondes régionales public-privé. Cela permettra d'en tirer une meilleure compréhension des MNT existantes, et d'explorer les changements possibles dans les règlements et les pratiques qui peuvent entraver le commerce intra-régional.

2.2. L'enquête dans la CEDEAO

Considérant le secteur et la destination des exportations régionales, les six pays étudiés, à savoir le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée, le Mali et le Sénégal, représentent une part importante des exportations agricoles et manufacturières dans la région de la CEDEAO. La Figure 2 montre la part des Etats de la CEDEAO interrogés dans les exportations agricoles (panneau de gauche) et les produits manufacturiers (panneau de droite) de la CEDEAO pour quatre groupes de destinations: la CEDEAO, l'Asie, l'Union européenne (UE) et le reste du monde (RdM).

Figure 2: Part des exportations des pays étudiés dans les exportations totales de la CEDEAO

Source: Les données commerciales pour 2014 de TradeMap, l'ITC. La valeur des exportations hors minéraux et l'exportation d'armes.

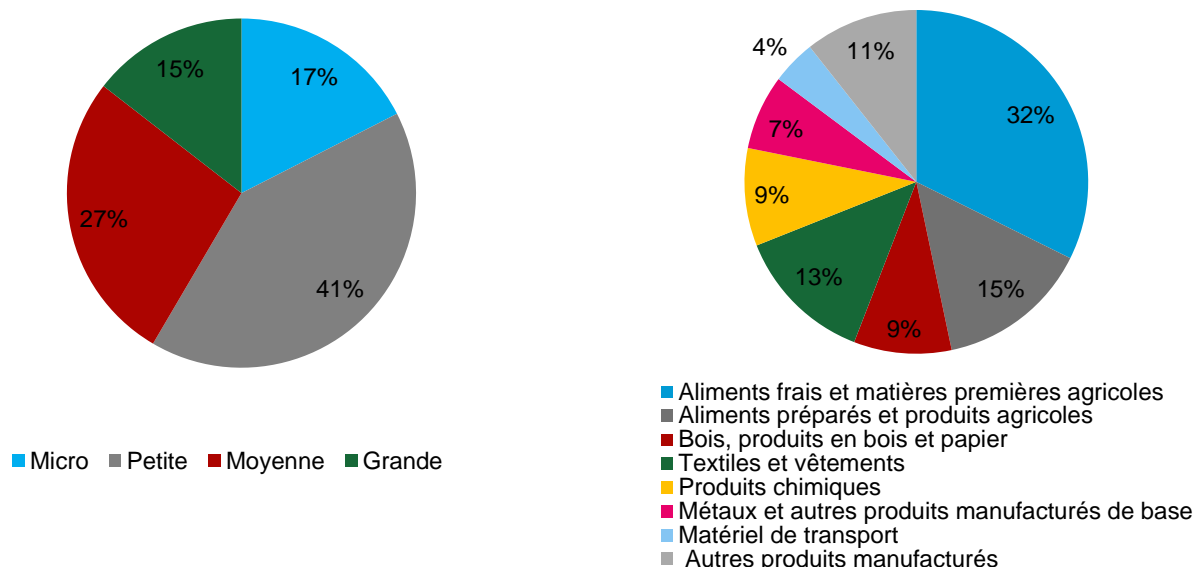
Remarque: Les deux graphiques représentent la part des exportations des six pays enquêtés dans les exportations totales des secteurs agricole (partie gauche) et manufacturier (partie droite) des États membres de la CEDEAO pour quatre groupes de pays : Asie, la CEDEAO, l'UE et le reste du monde. Dans chaque graphique, la première barre représente le commerce intra régional (exportations de la CEDEAO vers la CEDEAO) tandis que les deux autres barres décrivent le commerce extra régional (exportations de la CEDEAO vers le reste du monde).

Bien que l'enquête soit limitée à six pays de la CEDEAO sur un total de 15 États membres, la figure 2 indique que dans la mesure où le commerce intra-CEDEAO est concerné, ces six pays contribuent au moins la moitié des exportations dans l'agriculture et la production manufacturière négociées au sein de la région de la CEDEAO²². Pour les produits agricoles, la part des exportations de la CEDEAO couverts par les six pays étudiés représente 60% des exportations intra-régionales tandis qu'ils représentent 27% des exportations de la CEDEAO vers l'UE. De même, pour les produits manufacturiers, les pays étudiés représentent 48% et 12% des exportations intra-CEDEAO et à destination de l'UE, respectivement. Cela indique que les pays étudiés sont relativement plus intensive dans les produits agricoles que dans les produits manufacturiers. Néanmoins, la couverture du commerce intra-régional est assez grande pour faire en sorte que les conclusions et les résultats tirés des enquêtes de l'ITC auprès des entreprises dans la région soient représentatifs de la région.

Parallèlement, les six pays étudiés permettent d'établir une bonne représentation de la structure du secteur privé dans la région, qui est dominée par les petits exportateurs de l'agro-alimentaire. La figure 3 montre la répartition des entreprises exportatrices interrogées par taille et par secteur. La plupart (85 %) des entreprises interrogées sont des PME, et plus de la moitié ont moins de 20 employés. Les entreprises exportatrices interrogées sont concentrées dans quelques secteurs agricoles à savoir le secteur des produits frais et le secteur des produits alimentaires transformés. Les exportateurs de produits manufacturés ont également été interrogés notamment dans les industries de bois, de la chimie, les métaux et les textiles.

²²Le total des exportations ne comprend pas les minerais et les armes

Figure 3: Répartition des entreprises enquêtées dans la CEDEAO, selon leur taille et leur secteur



Source: Enquêtes de ITC sur les MNT au Burkina Faso, Bénin, Côte d'Ivoire, la Guinée, le Mali et le Sénégal, 2010-2015.

Remarque: Les deux panneaux représentent la part des entreprises exportatrices interrogées dans les six pays étudiés par la taille de l'entreprise (micro = 1-4 employés, petite = 5-20 employés, moyenne = 21-100 employés, grand > 100 employés) et secteurs (selon l'enquête définition » 13 secteurs).

The two panels represent the share of the exporting companies interviewed in the six surveyed countries by company size (micro = 1-4 employees, small = 5-20 employees, medium = 21-100 employees, large > 100 employees) and sectors (as per the survey 13 sectors' definition).

Le chapitre suivant présente les résultats de l'enquête de grande échelle auprès du secteur privé menées dans six Etats de la CEDEAO. Cette démarche permet d'obtenir des résultats reflétant l'expérience réelle du secteur privé afin de comprendre et de mesurer les effets des MNT. L'enquête identifie, par secteur, par produit et pour chaque pays partenaire, les mesures mises en cause par les entreprises, ainsi que les obstacles nationaux majeurs qui émergent lors de leur mise en application par les autorités locales. Ces obstacles, ainsi mis en exergue, représente alors un indicateur des améliorations et des renforcements de capacités techniques à prévoir pour chaque pays.

3. Les défis liés aux mesures non tarifaires dans les pays de la CEDEAO

Ce chapitre présente les résultats agrégés des MNT contraignantes, comme reporter par les exportateurs de la région. Le chapitre met en corrélation les cas de MNT contraignantes et les exportations dans divers secteurs et destinations, en particulier dans la CEDEAO. Enfin, il donne un aperçu sur les différents types de MNT et les obstacles procéduraux souvent perçus comme contraignant par les exportateurs intra-régionaux dans les Etats étudiés.

3.1. Perspectives des entreprises sur les MNT dans CEDEAO

Dans les six pays de la CEDEAO interrogés, 73% des entreprises contactées dans les entretiens téléphoniques indiquent faire face à des MNT contraignantes (sur les exportations et les importations) tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de la région de la CEDEAO. En comparaison, la proportion des entreprises touchées par les MNT est plus élevée pour la région de la CEDEAO que dans les autres régions telles que l'Afrique du Nord (44%) et de l'Afrique de l'Est (64%).

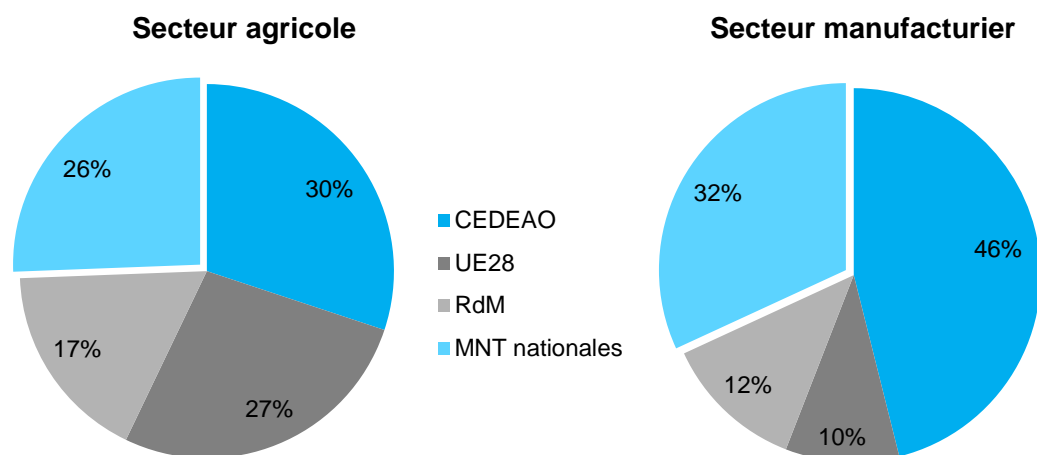
Les MNT sont généralement des enjeux très importants pour les exportateurs de produits agro-aliments, surtout pour ceux des produits frais. Ils sont souvent plus réglementés et contrôlés que les exportateurs de produits manufacturés. De même, les grandes entreprises ont tendance à se plaindre davantage sur les MNT, car elles doivent souvent se conformer à différentes exigences en raison de la multiplicité des produits et des partenaires. Tandis que les petites entreprises ont tendance à être spécialisée dans un produit et / ou un marché spécifique. La proportion des entreprises " affectées " par les MNT révèle peu de choses sur la difficulté du commerce intra - régional. L'analyse des types d'obstacles liés aux MNT- rencontrés dans la région est nécessaire afin de mieux comprendre les obstacles à l'intégration économique.

La figure 4, montre la répartition des MNT contraignantes par pays appliquant la réglementation²³ et par secteur. La répartition des MNT contraignantes rencontrées par les entreprises varie selon les pays appliquant la réglementation pour chaque secteur. Cependant, il convient de souligner que la part des MNT contraignantes appliquées par partenaires de la CEDEAO est le plus élevé par rapport à d'autres groupes régionaux. Les contraintes liées aux MNT ne proviennent pas seulement des législations appliquées par les partenaires extra-régionaux, mais aussi de la réglementation domestiques pratiquée au sein des pays exportateurs. Par exemple, 26% des exportateurs dans le secteur agricole ont fait état de MNT contraignantes dans leurs pays d'origine respectifs. 32% des cas de MNT enregistrées dans le secteur manufacturier sont liées à la réglementation locale. Sur le plan national, les MNT appliquées prennent la forme de différentes exigences imposées par les institutions mandatées par le gouvernement. Elles comprennent les règles et règlements que les exportateurs doivent respecter dans leur pays d'origine avant d'expédier leurs produits à l'étranger. Ceux-ci comprennent les inspections techniques et les certifications, les licences d'exportation, les taxes à l'exportation, les mesures de contrôle des prix aux biens exportés, ou les procédures d'exportation.

La figure 4 démontre que la plupart des MNT contraignantes rencontrées par les entreprises interrogées dans le secteur agricole et le secteur manufacturier des exportations sont appliquées par les partenaires au sein de la CEDEAO et au niveau local de chaque pays par rapport à d'autres partenaires extra-régionaux tels que l'UE. Toutefois, cela ne signifie pas nécessairement que les exportateurs vers les marchés extra-régionaux sont confrontés à un nombre réduit de MNT contraignantes. En fait, ce résultat pourrait être en partie la résultante d'un nombre relativement restreint d'entreprises exportatrices de ce genre de produits vers l'UE.

²³ For results regarding importers, please refer to the national survey reports (available at www.intracen.org/publications/ntm) or the www.ntmsurvey.org.

Figure 4: Répartition des cas de MNT affectant les exportateurs des de la CEDEAO, selon les pays/régions partenaires



Source: Programme de l'ITC sur les mesures non tarifaires (MNT).

Remarque : Les diagrammes circulaires représentent le nombre total des MNT contraignantes, à l'application des règlements, déclarés par les entreprises dans les six Etats étudiés par pays (Accueil, Etats de la CEDEAO, l'UE et le RdM) et par secteur (agriculture et le secteur manufacturier). Les graphiques montrent que les MNT contraignantes varient selon le secteur et la destination.

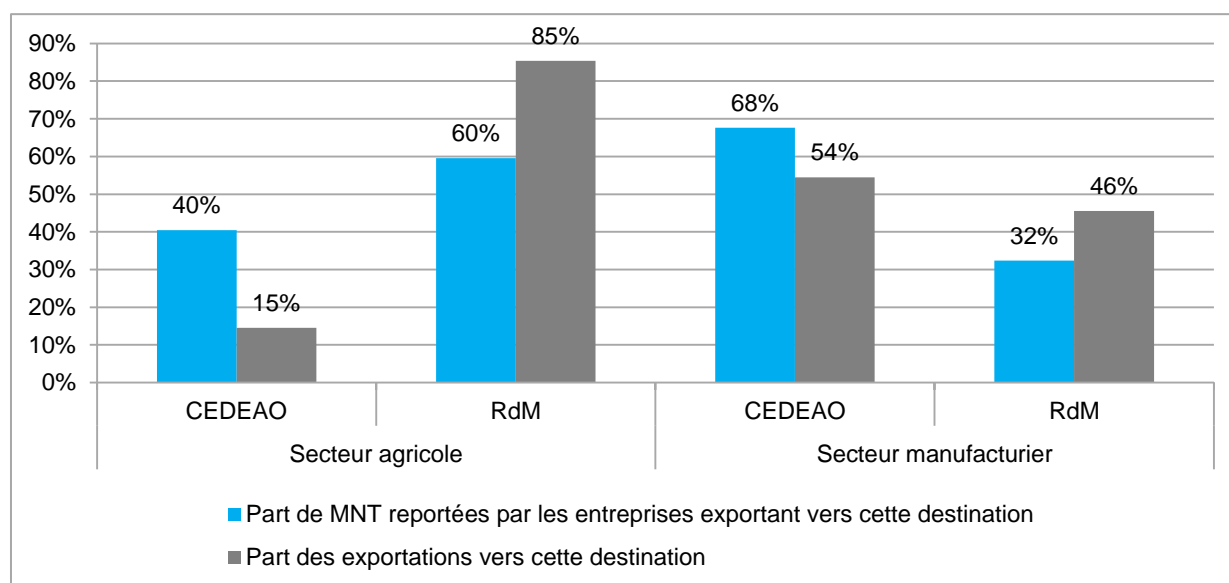
La part des MNT contraignantes appliquées par les partenaires de la CEDEAO est particulièrement élevée pour les produits manufacturiers : 46% des cas de MNT contraignantes sont appliqués lors de l'exportation des produits manufacturiers dans la région qui pourrait s'expliquer par le fait que les produits industriels intra-régionaux ne sont pas en mesure de satisfaire la demande régionale. Si les produits manufacturés font face à des difficultés à circuler au sein de la CEDEAO, leurs exportations vont souffrir et probablement être inférieur à leur potentiel, malgré une forte demande dans les pays de destination. Pour les produits agricoles, la part des cas de MNT qui sont imposées par les pays partenaires dans la région de la CEDEAO est plus faible et il représente 30%. Néanmoins, la région de la CEDEAO reste la principale source pour les cas de MNT recueillies par les six enquêtes.

En comparant les taux d'entreprises affectées dans la CEDEAO à celui d'autres régions, on constate que les entreprises de la région Afrique de l'Ouest rencontrent plus de MNT contraignantes lors de l'exportation des produits régionaux manufacturiers. Par exemple, les enquêtes dans les États arabes soulignent que 37% des cas de MNT appliquées sur les exportations manufacturières sont dues à la législation des pays partenaires dans la région. En comparaison avec les États arabes, l'Afrique de l'Ouest révèle une part légèrement plus élevée de partenaires régionaux comme source de cas de MNT dans les produits agricoles.

Afin de mettre les cas de MNT appliquées par les marchés de destination en perspective avec l'orientation à l'exportation des pays étudiés, la figure 5 montre les actions d'exportation dans l'agriculture et la production des biens à l'intérieur et hors de la région de la CEDEAO. Pour assurer la cohérence de la comparabilité, la part des cas des MNT est calculée par rapport à toutes les mesures non tarifaires contraignantes et des procédures connexes appliquées par les marchés de destination, soit 40% dans l'agriculture pour la CEDEAO est le rapport entre 30 et 74% dans la figure précédente.

Comme prévu, les exportations agricoles ne sont pas orientées vers la région et le principal marché pour ces produits sont les 28 pays de l'Union européenne qui concentre 45% des exportations de produits agricoles en provenance des six pays étudiés. Les exportations manufacturières ne sont pas aussi importantes que les exportations agricoles et elles représentent seulement un tiers des exportations agricoles originaires de la région. Toutefois, il est encourageant de voir que les pays partenaires de la CEDEAO sont la principale destination de ces exportations et le reste de l'offre est presque identiquement distribuées entre l'UE, l'Asie et le reste du monde²⁴.

Figure 5: Part des cas de MNT contraignantes versus part des exportations selon le pays de destination, par secteur



Source: Programme de l'ITC sur les mesures non tarifaires (MNT).

Remarque : La figure ci-dessus compare la part des cas de MNT contraignantes (à l'exclusion des cas liés aux réglementations nationales) avec la part des exportations par secteur et par destination pour les six Etats membres de la CEDEAO interrogés. Le résultat montre que la part des exportations agricoles dans la CEDEAO est très faible par rapport aux exportations de produits manufacturés dans la CEDEAO. Cependant, le nombre de cas des MNT contraignantes appliquées sur les exportations agricoles par les Etats de la CEDEAO est plus faible par rapport au nombre de cas des exportations manufacturières aux Etats de la CEDEAO.

La figure 5 fournit des preuves anecdotiques sur la façon dont les MNT contraignantes peuvent entraver les flux commerciaux au cas où la part des incidents de MNT dépasse celle des exportations vers la même destination. Dans ces cas, il est prévu que les marchés se soient relativement plus difficiles ou complexes à pénétrer pour les entreprises. Un modèle pour les exportations vers la CEDEAO apparaît et montre que les relations d'exportation avec d'autres pays de la CEDEAO sont proportionnellement plus touchées par des cas de MNT contraignantes. L'apparition plus fréquente des cas signalés de MNT par les exportateurs suggère que ces MNT et les procédures connexes pourraient faire partie de l'explication des flux intra-régionaux limités dans la région de la CEDEAO, ainsi que pour la diversification limitée des exportations. Cette observation est non seulement particulière à la CEDEAO, mais traduit aussi une tendance observée entre les partenaires régionaux qui sont représentés par les pays étudiés.

²⁴ En termes de valeur, les exportations de la production au sein de la CEDEAO dépassent les 30 pourcent des exportations agricoles au sein de la même région.

par l'ITCI. Néanmoins, cela montre qu'il y a encore un potentiel important à exploiter en améliorant l'intégration commerciale.

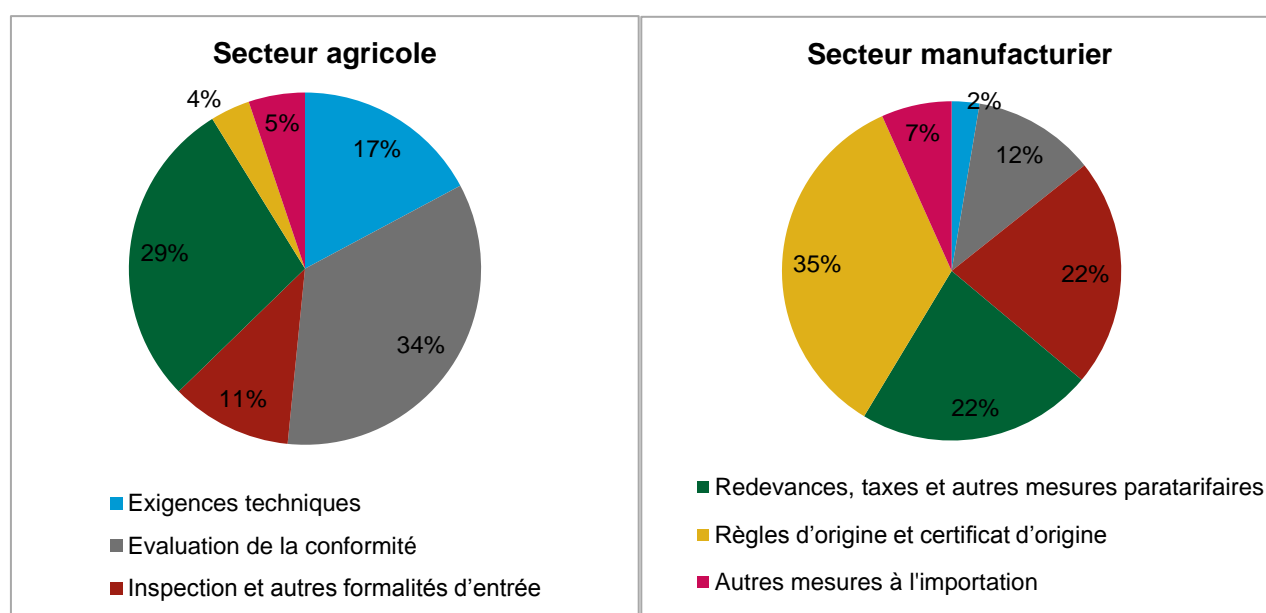
Les cas régionaux supplémentaires des MNT concernant les produits agricoles dans le RdM sont principalement motivés par les règlements appliqués par l'UE tandis que pour les produits manufacturés, le compte de l'UE et du RdM participent pour une part similaire de cas de MNT rapportés respectivement à 14,5% de tous les cas de MNT.

Ci-après, nous allons principalement faire référence aux cas signalés de MNT par rapport aux pays partenaires de la CEDEAO puisque les pays étudiés sont très représentatives des exportations dans la région. Les résultats présentés ci-dessous dévoileront des informations de fond concernant les éventuels goulots d'étranglement à l'intégration commerciale dans la région ainsi que les voies possibles pour renforcer la collaboration entre les Etats membres. Les cas signalés de MNT pour les relations extra-régionales sont également très importantes pour tous les produits qui sont intensivement exportés hors de la région. Au-delà de la portée de ce rapport, elles pourraient être utilisées à des fins comparatives.

3.2. Les MNT contraignantes dans le commerce intra-régional

Le type de MNT contraignantes auxquelles les entreprises sont confrontées dépend dans une large mesure des catégories de produits, mais aussi de certains pays importateurs à. Parmi les pays de la CEDEAO interrogés, nous analyseront en détail les principaux types de mesures non tarifaires contraignantes déclarées par les entreprises telles que celle portant sur contraignante les produits agricoles (panneau de gauche) et les produits manufacturés (panneau de droite) mentionnées dans la figure 6.

Figure 6: Type de MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires de la CEDEAO, par secteur



Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015

Remarques: Ces graphiques montrent les catégories de MNT auxquelles les entreprises sont confrontées lors de l'exportation des produits agricoles et de fabrication vers les pays partenaires de la CEDEAO. Elle révèle que l'évaluation de la conformité est la catégorie la plus fréquemment citée, comme contraintes liées aux produits agricoles alors que les règles des pays d'origine se concentrent le plus souvent aux exportations de produits manufacturés. En outre, les charges, les taxes et autres mesures para-tarifaires, représentent également une part importante aux contraintes liées créées par les contraignantes MNT rencontrées dans l'ensemble des secteurs.

En différenciant les produits agricoles des produits manufacturés, les plus grandes contraintes liées au MNT, que les exportateurs agricoles expérimentent se situent au niveau de l'évaluation de la conformité. Ce type de mesures représente 34 pour cent de tous les cas de MNT. Évaluations de la conformité impliquent toutes les procédures visant à valider et vérifier les exigences techniques requises par les pays importateurs sur les importations afin de protéger la santé humaine et animale ainsi que l'environnement. Cela signifie qu'un tiers des difficultés sont liées à la validation des exigences spécifiques aux produits tels que les normes (SPS) sanitaires et phytosanitaires. Les MNT classés parmi les charges, taxes et autres mesures para-tarifaires représentent également une part importante (28%) du total des MNT contraignantes rapportées et appliquées aux produits agricoles de la région. Les exigences techniques sur les produits forme la troisième source la plus importante de contraintes ressenties au niveau des exportations au sein de la CEDEAO, mais dans une proportion moindre que les deux catégories précédentes. Cela représente 17 pour cent des situations déclarées. Les inspections de pré-expéditions et les autres formalités d'entrée sont formant l'ensemble des contrôles non-techniques et ceux appliqués aux marchandises. Ils représentent un dixième de tous les cas signalés comme contraintes liées produits agricoles.

En ce qui concerne les produits manufacturés, la catégorie des MNT se référant aux règles d'origine et au certificat d'origine correspond à un tiers des cas de MNT appliqués aux produits exportés au sein de la CEDEAO. Deux autres catégories non techniques concentrent une proportion similaire de contraintes rapportées, chacun d'entre eux représentant 22 pour cent des cas. Ainsi, trois catégories de mesures non techniques, à savoir les inspections avant expédition et autres formalités d'entrée ; les frais, taxes et autres mesures para-tarifaires ; les règles d'origine, concentrent 80 pour cent des MNT contraignantes perçues par les exportateurs de produits manufacturés des six Etats de la CEDEAO interrogés. Les exigences techniques et les évaluations de conformité semblent être beaucoup moins problématiques pour le commerce intra-régional des produits manufacturés par rapport aux produits agricoles. Ces mesures représentent seulement 15 pour cent des cas signalés.

Parmi les charges, les taxes et les autres mesures para-tarifaires, les surtaxes douanières sont le type le plus fréquemment rapportés et sont perçus comme une contrainte par les exportateurs des deux produits agricoles et de manufacture. Les inspections avant expédition et les autres formalités d'entrée affectent également les deux secteurs, mais dans une moindre mesure.

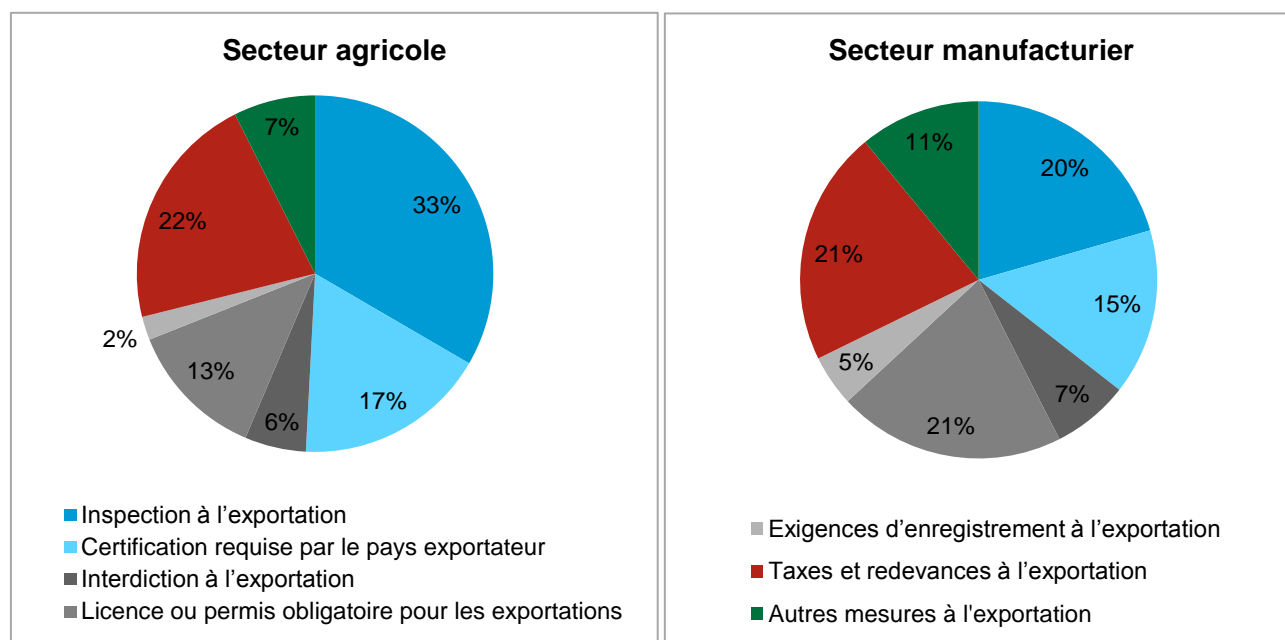
Les réglementations et les exigences nationales peuvent également avoir un impact négatif sur les flux d'exportation de marchandises en imposant des règles restrictives, répétitives ou complexes, des procédures et des coûts aux exportateurs nationaux. Ces mesures visent à assurer la qualité des exportations, à surveiller l'approvisionnement des marchés intérieurs ou même à être une source de revenus pour le gouvernement national. Cependant, lorsque ces mesures deviennent contraignantes pour les exportateurs qui sont affectés négativement dans leurs activités, ils peuvent jouer un rôle dissuasif pour l'activité formelle d'exportation, ainsi que pour les objectifs ultimes.

Entre autres, les MNT contraignantes liées aux commerces appliqués par pays d'origine comprennent: les inspections à l'exportation, les exigences de certification, les taxes et les frais à l'exportation, les licences d'exportation et la restriction d'enregistrement à l'exportation. La figure

7 montre la répartition de cas de contraintes propres aux MNT locales, imposées à travers différentes situation d'exportation.

Les contraintes causées par les mesures nationales Contraignante peuvent être un obstacle majeur aux exportations et ils concentrent entre un quart et un tiers des cas de MNT observés dans la région. Il convient également de rappeler que les mesures locales imposées ont tendance à avoir un effet plus élevée ou de l'impact sur les flux d'exportation depuis qu'elles sont destinées à être appliquées à toutes les exportations quelle que soit la destination des livraisons.

Figure 7: Types de MNT nationales affectant les exportations



Source: Enquêtes des MNT de l'ITC au Burkina Faso, Bénin, Côte d'Ivoire, la Guinée, le Mali et le Sénégal, 2010-2015.

Remarques Les tableaux montrent la répartition des MNT contraignantes appliquées par les pays d'origine sur les exportations agricoles et manufacturier. Les MNT techniques sont les plus fréquemment perçues comme une contrainte dans l'agriculture, à savoir l'inspection à l'exportation et la certification des produits. Tandis que dans la manufacture des MNT non techniques représentent la plus grande part des cas signalés.

Concernant les exportations agricoles, quatre MNT appliquées par les pays d'origine sont souvent perçues comme une contrainte. Un tiers des plaintes liées aux mesures nationales imposées concernent des inspections à l'exportation; les taxes et les charges à l'exportation y représentent 22 pourcent; certification à l'exportation et au produit sont les troisièmes mesures les plus citées avec 17 pourcent des cas; les licences d'exportation et les permis représentent 13 pour cent. Pour les exportations des produits manufacturés, les quatre mêmes MNT sont identifiées comme problématiques, même si leur présence est plus également répartie avec des parts allant de 15 à 21 pour cent. Les comptes de certification à l'exportation, pour 15 pour cent des cas rapportés dans la fabrication et pour toutes les autres mesures, ont une incidence identique à 21 points de pourcentage.

De même pour les cas de MNT appliquée dans les pays de destination, les mesures techniques sont au cœur des cas de MNT nationaux imposées pour les produits agricoles tandis que celles qui ne sont pas-techniques sont les plus pertinentes pour les biens de production. Les inspections techniques et les certifications de produits restent au cœur des mesures nationales imposées par la contraignante contrainte perçue comme contraignante dans l'agriculture alors

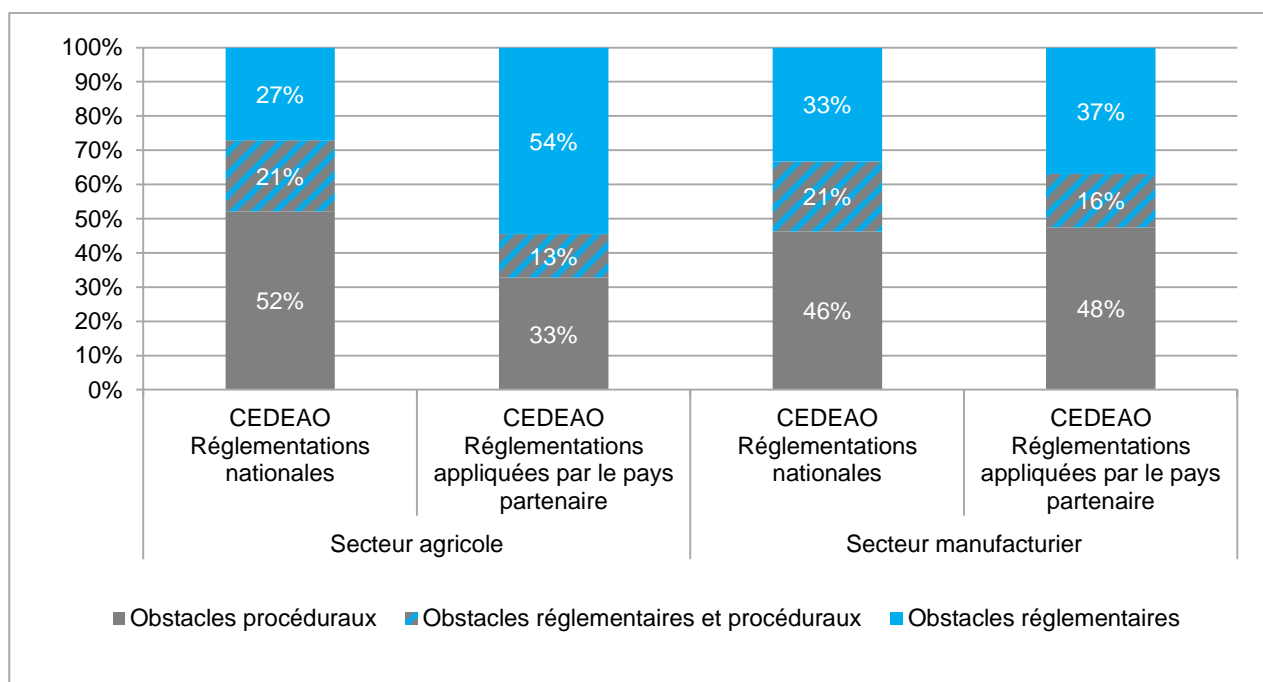
que les licences d'exportation et taxes à l'exportation remplacent les règles d'origine et personnalisés surcharges comme difficultés non-techniques pour les exportations de produits manufacturés.

3.3. Raisons pour lesquelles les MNT sont perçues comme une contrainte au sein de la CEDEAO

Jusqu'à présent, notre analyse se concentre sur les catégories de MNT qui sont plus souvent perçues comme une contrainte. Cependant les MNT peuvent devenir contraignantes, non seulement parce que les mesures sont trop sévères ou difficiles à respecter, mais à cause des pratiques connexes qui rendent le respect des MNT difficiles. Ainsi, dans le but d'identifier les raisons pour lesquelles les MNT sont perçues comme des contraintes, les enquêtes de l'ITC demandent directement aux entreprises d'indiquer ce qui fait une MNT particulièrement contraignante.

D'un point de vue des entreprises, un MNT peut devenir contraignant parce que le règlement en lui-même est trop stricte ou difficile ou son aspect pratique se traduisant en obstacle de procédure rend difficile l'application de la mesure conforme difficile. La raison peut être aussi tout simplement un mélange des causes précitées. La figure 8 montre les raisons sous-jacentes aux cas de MNT capturés par la six enquêtes de la CEDEAO par secteur et par pays réglementaire.

Figure 8: Origine des MNT contraignantes affectant les exportateurs, par secteur et par pays partenaire au sein de la CEDEAO



Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015

Remarque: Les graphiques représentent les règlements appliqués par les pays de la CEDEAO, soit comme pays partenaire ou comme pays d'origine. Il indique pourquoi les MNT imposées sont considérées comme une contrainte pour chaque secteur. Par exemple, la rigueur des MNT appliquées par les pays partenaires explique dans plus de la moitié des cas les contraintes ressenties pour les MNT de destination imposées dans l'agriculture. Dans le secteur manufacturier, les règlements de destinations imposées sont moins perçus comme trop strictes pour devenir contraignantes.

Pour les exportations agricoles, les obstacles procéduraux liés à des MNT font partie des raisons sous-jacentes, qui font que les MNT sont perçues comme contraintes dans trois des quatre cas signalés pour les mesures nationales imposées. En fait, plus de la moitié des cas de règlements nationaux imposés sont perçus négativement par les exportateurs uniquement à cause des obstacles procéduraux connexes. En ce qui concerne la réglementation sur les marchés de destination au sein de la CEDEAO, les standards et les normes fixées par ces règlements sont considérés comme trop stricte dans deux tiers des cas signalés. Selon l'origine du règlement, il y a donc une logique différente pour rendre les MNT contraignantes dans l'agriculture: leur praticabilité rendent les exportateurs aux prises avec des règlements nationaux imposés alors que les règlements eux-mêmes sont trop strictes à destination.

En ce qui concerne les produits manufacturés, la raison pour laquelle les MNT sont contraignantes sont presque identiquement distribuées dans les cas impliquant aussi bien des pays hôtes que ceux de destination. Les obstacles procéduraux constituent les principales causes faisant près de la moitié des MNT contraignantes rapportées alors que dans un tiers des cas, les exportateurs estiment que le règlement lui-même est trop stricte. En comparaison avec les cas enregistrés dans le secteur agricole, il semble que les goulots d'étranglement liés aux MNT pour les produits manufacturés sont principalement liés à des difficultés pratiques et les obstacles qui rendent l'ensemble du processus d'exportation complexe.

Les cas de MNT contraignantes et leurs procédures touchent de façon disproportionnée les exportations de produits agricoles au sein de la CEDEAO. Les exportateurs citent des exigences strictes des marchés régionaux de destination comme des raisons sous-jacentes à cette observation. Les règlements pourraient être perçus comme contraignantes en particulier parce que la plupart des exportations agricoles sont très périssables. Cette rigueur pourrait partiellement expliquer pourquoi le commerce intra-régional des produits agricoles est encore très faible. Pour la fabrication de produits, l'amélioration des procédures dans les pays hôtes et sur les marchés de destination constituent la clé pour démêler les opportunités régionales.

3.4. Les obstacles procéduraux au sein de la CEDEAO

Dans le but d'analyser davantage les obstacles procéduraux spécifiques qui ont rendu le respect des règlements difficiles, les enquêtes demandent aux interrogées, de fournir des détails précis sur les obstacles procéduraux qu'ils ont rencontrés. Les répondants sont également invités à citer l'endroit, soit le pays hôte ou le pays destinataire, où l'obstacle procédural se produit. Car cela pourrait différer en fonction du lieu où le MNT est adopté dans plusieurs cas.

Les quatre principaux obstacles procéduraux sont : les contraintes de temps, le paiement informel ou inhabituellement élevé, les charges administratives liées à la réglementation, et le comportement discriminatoire des fonctionnaires - sont les plus cités. La Figure 9 montre que les contraintes de temps et les paiements informels ou usuellement élevés se concentrent autour de trois quarts de toutes les plaintes signalées au sujet des obstacles procéduraux visant à se conformer à la réglementation lors de l'exportation des pays étudiés dans la région de la CEDEAO. Ces deux principaux obstacles procéduraux restent les plus saillants indépendamment de l'endroit où la difficulté pratique se produit. Par conséquent, il semble que l'amélioration des relations commerciales au sein des pays de la CEDEAO exige une action coordonnée et déterminée visant à réduire les délais de procédures et de limiter les paiements arbitraires dans toute la région. Compte tenu des résultats précédents, le développement potentiel et la compétitivité des exportations de produits manufacturés seront façonnées par ces changements dans la région.

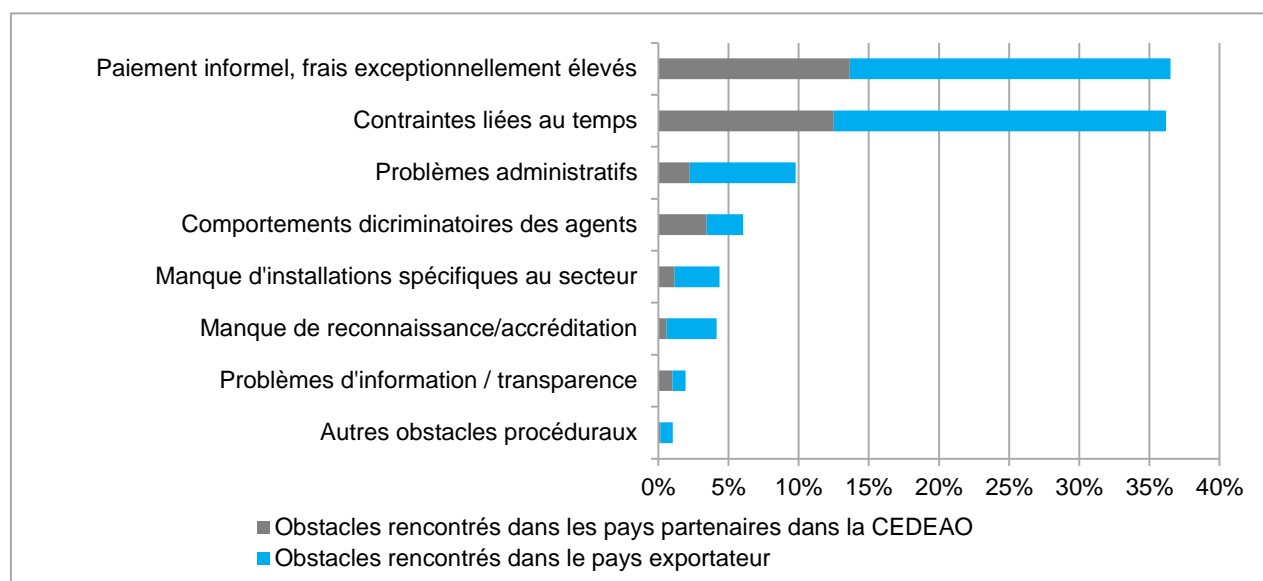
En ce qui concerne le lieu où se produisent les obstacles dus aux procédures, les deux tiers de ces cas problématiques se produisent sur les marchés de destination. Ceci est une autre raison de faire appel à une action coordonnée dans la région parce que les améliorations des pratiques liées au commerce des pays voisins ont un impact significatif réciproque sur les exportations. L'efficacité pratique d'un pays favorisera les possibilités avec son voisin. La répartition des obstacles procéduraux qui se produisent dans le pays hôte ne diffère pas de manière significative les obstacles procéduraux qui se produisent sur les marchés de destination.

Les paiements informels ou anormalement élevés rapportés par les enquêtes auprès des entreprises, se produisent pour des raisons diverses. Ils pourraient être liés à une application inappropriée ou inexacte des droits établis, mais aussi aux coûts élevés de conformité à la réglementation, la faible rémunération des droits de douanes et des autres taxes, et les pratiques commerciales abusives. Regardant cela, les WBES révèlent la portée endémique de la corruption en Afrique occidentale. Par exemple, le pourcentage d'entreprises qui devraient soudoyer pour obtenir une licence d'importation est de 22,2 dans la région de la CEDEAO. Cette incidence est beaucoup plus élevée que les valeurs moyennes dans tous les pays et dans la région sub-saharienne, qui est estimée à 14,1 et 4,3 pour cent respectivement. La haute apparition de la corruption pourrait créer un environnement peu propice aux affaires et même devenir un obstacle pour les nouveaux entrants qui tentent d'exporter.

Ce n'est pas pour la première fois que la contrainte de temps est identifiée comme un problème majeur dans les pays de la CEDEAO. Les enquêtes auprès des entreprises NTM saisissent des difficultés liées à des temps d'attente pour recevoir des permis, des certificats ou tout autre règlement, ainsi que des difficultés en raison du temps limité pour répondre aux exigences fixées par la réglementation. De même, les Enquêtes de la Banque mondiale sur les entreprises (WBES)²⁵ confirment de longs retards dans l'approbation des licences d'importation et le dédouanement dans la région. Par exemple, il indique que l'obtention d'une licence d'importation est cinq fois plus longue dans la région de la CEDEAO que dans le reste de l'Afrique sub-saharienne, soit 17 jours au lieu de 3,5. Le dédouanement semble également être un problème pour la région et, en moyenne, il faut 15,3 jours pour le dédouanement des importations de produits manufacturés. Cette moyenne est de 40 pour cent supérieure à la moyenne mondiale et équivaut à deux fois le temps nécessaire en Afrique sub-saharienne.

²⁵ <http://www.enterprisesurveys.org/>

Figure 9: Les OP liés aux MNT appliquées par la CEDEAO aux exportations des pays étudiés



Remarque: Les graphiques présentent les différents types d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs dans le commerce intra-CEDEAO. Les contraintes de temps et le paiement informel sont deux principaux obstacles les exportateurs confrontés à la fois dans leur pays d'origine et d'autres pays de la CEDEAO

Les obstacles procéduraux pourraient se produire à différents stades, étant donné les nombreuses procédures nécessaires à la conformité aux règlements et il est donc important de comprendre où ils prennent exactement lieu. À cette fin, le tableau 3 montre dans une carte thermique tous les obstacles procéduraux signalés dans la région de la CEDEAO (en colonnes) et tous les organismes dans les pays hôtes et destinataires

Les couleurs des cellules illustrent les incidences de certaines combinaisons précises entre les obstacles et les agences de procédure. Il est intéressant de noter que les retards et les paiements informels ainsi que les charges administratives, les tiers obstacles procéduraux les plus fréquents, sont présents dans la grande majorité des organismes et institutions liés au commerce dans les deux pays d'origine et de destination. Le carte thermique souligne à nouveau la façon dont les paiements informels et les retards sont des éléments centraux empêchant une intégration commerciale plus efficace dans la région.

Dans le détail, on remarque que l'obstacle procédural des contraintes de temps se produit la plupart du temps aux organismes personnalisés à la maison pour les exportations intra-régionales. À destination, les douanes ainsi que d'autres organismes officiels et les institutions publiques telles que les ministères (commerce, agriculture de l'industrie, de la santé) et les organismes de certification ont tendance à être profondément impliqué dans les retards signalés par les exportateurs régionaux. En ce qui concerne les paiements informels ou anormalement élevées, la carte de chaleur dans le tableau 3 montre que ces obstacles procéduraux surviennent principalement à la douane du pays hôte et d'autres Etats membres de la CEDEAO. Les paiements effectués par les entreprises pourraient être excessif par rapport aux droits fixés par les règlements officiels, mais aussi la corruption pourrait avoir atteint ces institutions comme un moyen de faciliter les opérations commerciales.

L'identification des organismes et institutions impliquées dans les goulets d'étranglement de procédure présentés dans les enquêtes, est nécessaire afin de trouver des solutions appropriées pour y faire face. Les obstacles procéduraux qui se produisent dans le pays hôte sont fortement concentrés dans les agences de douane et tous les efforts visant à améliorer la compétitivité des

exportateurs agricoles et la production, à la fois affectés de manière significative par des obstacles procéduraux dans le pays hôte, exigent que les difficultés de ces aspects pratiques y soient abordées et améliorées à la maison.

Tableau 3 : Obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs dans les agences nationales

Type d'obstacle procédural Agence		Paiement informel, Frais exceptionnellement élevés	Contraintes liées au temps	Problèmes administratifs	Comportements discriminatoires des agents	Manque d'installations spécifiques au secteur	Manque de reconnaissance/accréditation	Problèmes d'information / transparence	Autres obstacles procéduraux
Dans le pays exportateur	Douanes								
	Ministère du Commerce et de l'Industrie								
	Ministère de l'Environnement								
	Ministère de l'Agriculture								
	Agences de certification et d'évaluation de la conformité des produits								
	Autorités portuaires								
	Agence nationale de contrôle/inspection des exportations/importations								
	Ministère de la santé								
	Organisation pour le développement sectoriel et industriel								
	Agence nationale de sécurité								
	Chambre de commerce et d'industrie								
	Autres agences publiques								
	Autres agences privées								
	Non spécifié								
Dans le pays partenaire CEDEAO	Douanes								
	Ministère du Commerce et de l'Industrie								
	Ministère de l'Agriculture								
	Agences de certification et d'évaluation de la conformité des produits								
	Ministère de la santé								
	Ministère de la pêche								
	Autorités portuaires								
	Autorités nationales								
	Agence nationale de contrôle/inspection des exportations/importations								
	Autres organisations / entreprises privées								
	Agence nationale de sécurité								
	Autres agences publiques								
	Autres agences privées								
	Non spécifié								

Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015

Légende: Les différentes intensités de rouge, jaune et vert indiquent la fréquence d'occurrence d'obstacles procéduraux à une institution publique particulière. Le rouge indique la plus haute fréquence tandis que le vert indique la fréquence la plus basse. Les cellules vides indiquent la non-occurrence de ces combinaisons.

Remarque: Les contraintes de temps et les paiements informels, les principaux obstacles procéduraux, se produisent surtout à la douane dans le pays hôte, dans les ministères (commerce et de l'industrie, l'agriculture et la santé) et dans d'autres organismes officiels dans les pays partenaires

Néanmoins, peu d'impact sur le commerce intra-régional pourrait être observé dans des cas spécifique et des améliorations individuelles au niveau local ne sont pas suivies par des efforts de facilitation de la région par tous les organismes concernés. Pour rappel, les obstacles procéduraux à destinations sont les principaux goulots d'étranglement, concernant le commerce des biens industriels dans la région et de toute perspective de développement pour les industries nascentes repose sur la garantie et l'amélioration à l'accès aux marchés des conditions à ces produits.

Une analyse des lacunes du régime de libéralisation du commerce de la CEDEAO (ETLS) menée par la Commission de la CEDEAO et de l'USAID West Africa Trade Hub soutiennent nos conclusions fondées sur des entretiens directs avec les exportateurs. Ce rapport retrace les temps de retard à l'utilisation excessive de documents papier et le manque de dédouanement informatisé. Selon les enquêtes Doing Business de la Banque mondiale, il faut une moyenne de 26,6 et 30,5 jours pour exporter et importer respectivement des pays de la CEDEAO. Ces temps sont en moyenne 23-24 pour cent plus élevé que les moyennes mondiales. Border et documentaire conformité dans le temps et les coûts, un autre sous - ensemble d'indicateurs de Doing Business Survey, montrent des tendances similaires et les écarts à la moyenne mondiale qui pourrait représenter jusqu'à 85 pourcent des coûts et jusqu'à 41 pour cent des temps de traitement.

Les défis associés à des contraintes de temps sont également liés à l'absence de traitement automatisé de données informatique à la douane. Une seule installation informatisée de la fenêtre permet l'hébergement d'information standardisé liée au commerce et l'accès à des documents en un point unique pour toutes les exigences réglementaires liées au commerce. Une approche régionale dans le développement d'une telle installation à guichet unique, serait une étape importante pour l'intégration régionale entre les Etats membres de la CEDEAO. Les développements au niveau national peuvent être limités et, par exemple, l'installation d'un guichet unique en cours d'élaboration dans certains pays de la CEDEAO tels que le Bénin, la Côte d'Ivoire et le Togo sont centrées sur les ports sans fonctionnalités telles que les déclarations en douane, les licences et les exigences de permis d'autres organismes gouvernementaux.

Les éléments de preuves recueillis dans le cadre des enquêtes de conjoncture de l'ITC mettent en évidence l'hétérogénéité des obstacles au commerce auxquels les exportateurs font face dans la région de la CEDEAO. Les règlements officiels et seules les normes ne seraient pas suffisants pour expliquer les niveaux relativement faibles de commerce intra-régional dans le secteur agricole et l'offre limitée des exportations manufacturières dans la région. Les aspects pratiques de la mise en œuvre des MNT sont essentiels pour comprendre pourquoi les exportateurs perçoivent des MNT comme une contrainte. Intégrer les aspects pratiques liés à des MNT permet une compréhension plus profonde et plus claire de la nature complexe des mesures appliquées dans la région. L'Ensemble des règlements qui sont appliqués par les différents partenaires statutaires, mis en œuvre par un ou plusieurs organismes et dont la conformité est vérifiée et contrôlée à plusieurs étapes pourrait finalement devenir un obstacle à l'intégration et au développement du commerce dans la région.

Ainsi, la section suivante fournit une analyse plus approfondie et des preuves sur tous les aspects des principaux obstacles au commerce affectant l'agriculture et la production des exportations. L'objectif final de cet exercice est de distiller et de briser les difficultés autant que

possible. Il serait d'assurer que les recommandations proposées sont efficaces pour l'intégration régionale.

4. Principaux MNT contraignantes liés au commerce intra-CEDEAO

Cette section se penche sur les principaux MNT identifiés comme une contrainte par les exportateurs dans les Etats de la CEDEAO interrogés par type d'obstacles et par pays statutaires. Il se concentre spécifiquement sur les évaluations de la conformité, les exigences techniques et les charges, les taxes et les mesures para-tarifaires déclarées comme une contrainte. Pour les exportations de produits manufacturés, les principaux obstacles commerciaux identifiés sont les règles d'origine, les inspections avant expédition, les frais, les taxes et les mesures para-tarifaires. Cette dernière catégorie sera traitée comme un obstacle transversal étant donné qu'elle est citée comme une contrainte par les exportateurs dans les deux secteurs. Les mesures d'accueil imposées sur les exportations recevront un traitement similaire puisque les mesures techniques sur les exportations, les impôts et taxes à l'exportation, les licences d'exportation et les permis sont les MNT les plus cités comme une contrainte par les exportateurs dans les deux secteurs. Les sous-sections partagent des preuves de cas individuels rapportés dans les Etats de la CEDEAO interrogés.

Les principaux obstacles au commerce intra-régional

- Les obstacles techniques au commerce
 - Évaluations de la conformité
 - Exigences techniques
- Les obstacles non techniques au commerce
 - Règles d'origine et certificat d'origine
 - Inspections avant expédition et autres formalités d'entrée
 - Redevances, taxes et mesures de contrôle des prix
- Les obstacles au commerce liés aux réglementations nationales

4.1. Les obstacles techniques au commerce

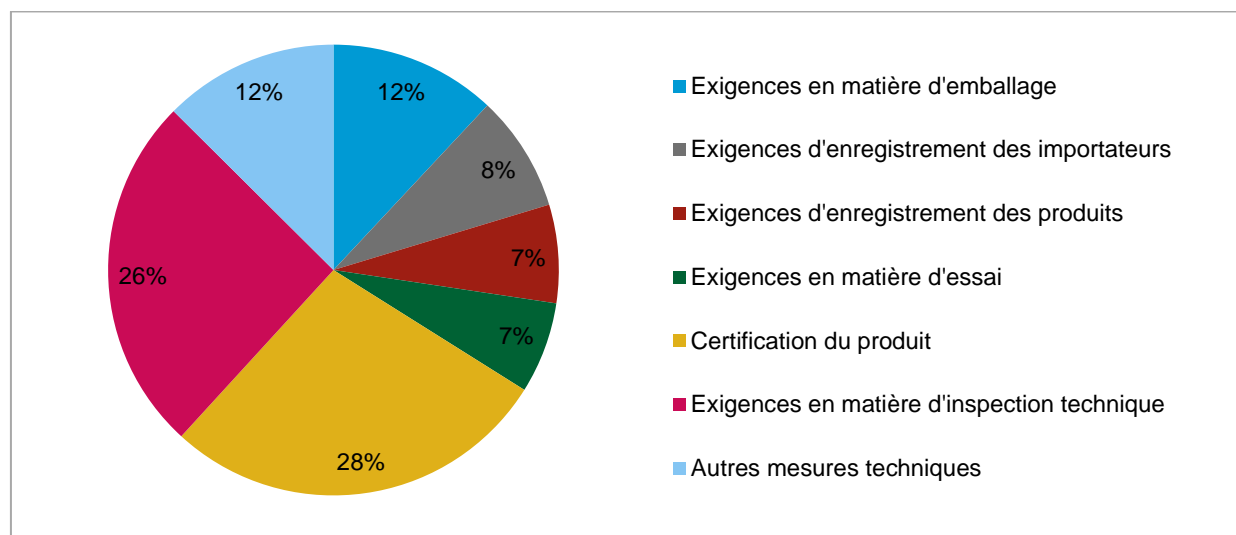
L'évaluation de la conformité va de pair avec l'imposition des exigences techniques réelles. Cependant, ces exigences techniques peuvent parfois ne pas être une problématique par rapport aux évaluations réelles. Ces évaluations montreront qu'un produit spécifique est conforme à ses exigences. Dans le cas de la CEDEAO, les évaluations de la conformité fréquemment identifiées comme contraignantes impliquent des exigences d'inspection et de certification des produits pour tout enregistrement. Toutefois, les procédures d'essai, les informations de traçabilité et de quarantaines ne sont pas rarement citées. Les inspections et les certifications de produit concentrent près de 60 pour cent de tous les cas de MNT liées aux mesures techniques dans l'agriculture et constituent le plus grand obstacle aux exportations agricoles dans la région de la CEDEAO). Deux exigences techniques, à savoir les exigences d'emballage et d'enregistrement, sont également souvent citées comme des contraintes par les exportateurs régionaux.

Dans le but de plus de compréhension sur les raisons pour lesquelles certains règlements pourraient devenir une contrainte dans la perspective des exportateurs, la figure 11 montre quel aspect particulier de la mise en œuvre de ces règlements est au cœur des difficultés. Certaines tendances se dégagent de cette figure et il devient clair que la rigueur de la réglementation pour l'inspection, l'enregistrement du produit et de l'emballage est la raison sous-jacente pour la perception négative rapportée. D'autre part, la certification des produits et de l'enregistrement

des importateurs deviennent contraignantes principalement en raison des aspects pratiques de procédure

Plus de la moitié des mesures techniques contraignantes sont liées à des obstacles procéduraux. Cela est particulièrement vrai pour les règlements qui sont fortement constitués en fonction des procédures locales. Elles sont souvent perçues comme longues et coûteuses. De même 42% des obstacles procéduraux liés aux exigences de test concerne les retards et 39% des préoccupations, des frais élevés. Les charges administratives viennent comme le troisième obstacle le plus signalés qui se rencontre lors de l'application de la plupart des mesures techniques. Certains règlements ont trait à des obstacles procéduraux spécifiques tels que le manque de l'information pour l'enregistrement des importateurs et le manque d'installations pour les procédures d'évaluation et de conformité d'emballage.

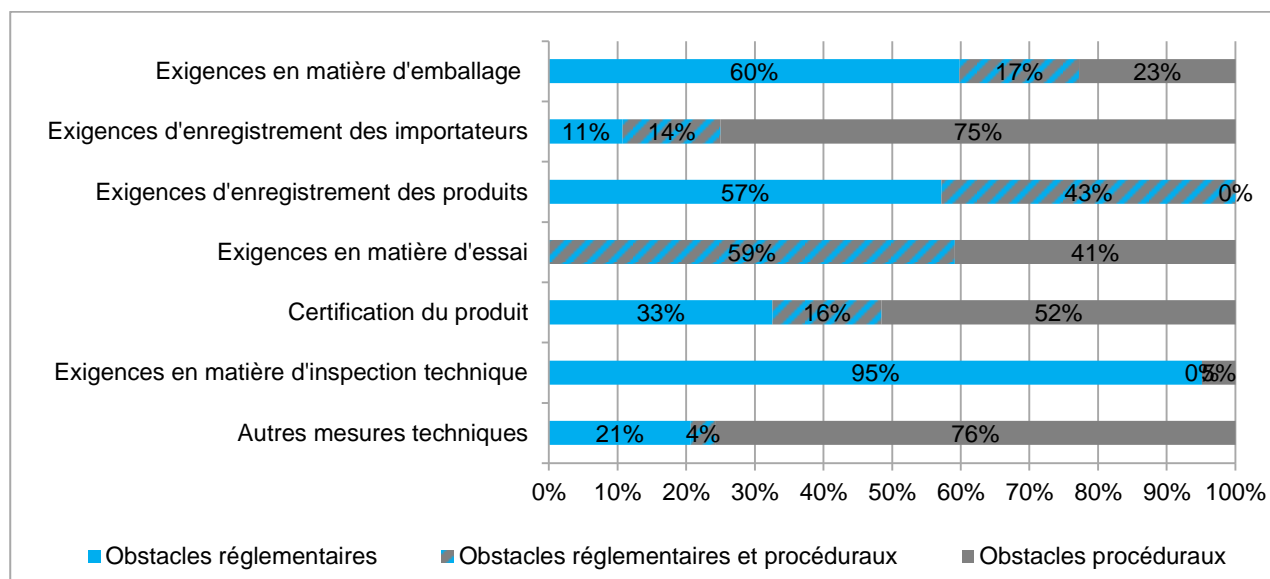
Figure 10: Mesures techniques contraignantes appliquées par les partenaires de la CEDEAO aux exportations des pays étudiés



Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015

Remarque: Le tableau donne un aperçu des MNT techniques perçues comme une contrainte par les exportateurs dans les pays de la CEDEAO interrogés. La certification des produits, les exigences de pré-inspection et les exigences d'emballage sont les principaux MNT non techniques que les entreprises perçoivent comme contraignantes

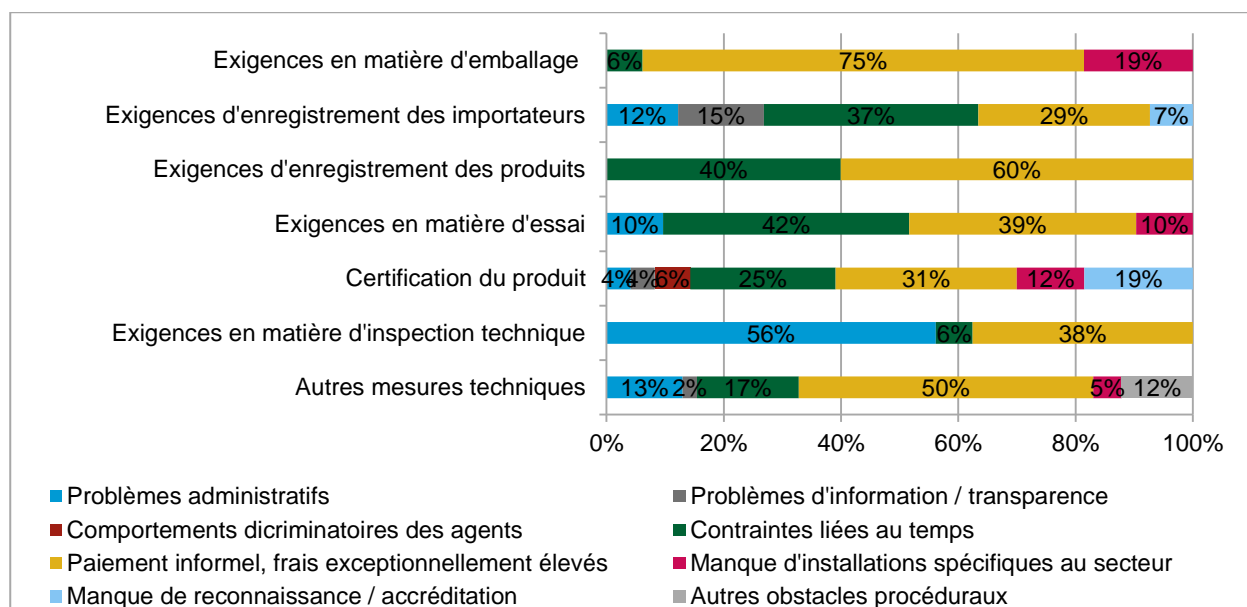
Figure 11: Origine des MNT contraignantes appliquées par les partenaires de la CEDEAO au secteur agricole



Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015

Remarque: Le graphique fournit une preuve supplémentaire montrant pourquoi les exportateurs perçoivent comme contraignantes les MNT dans les Etats de la CEDEAO interrogés. Les obstacles procéduraux constituent le principal problème liés aux exigences de certification de produits et d'enregistrement alors, que la rigueur de la réglementation est la source de difficultés pour les besoins d'inspection et d'emballage.

Figure 12: Types d'obstacles procéduraux liée à aux MNT techniques



Source: Enquêtes sur les MNT de l'ITC au Burkina Faso, le Bénin, la Guinée, le Mali et le Sénégal, 2010-2015

Le tableau 4 présente l'impact des différents obstacles procéduraux liés à des MNT techniques ainsi que les agences et institutions impliquées dans leur occurrence. Étant donné que la certification des produits est souvent citée comme une contrainte en raison d'obstacles de

procédure à sa conformité, l'incidence montrée dans ce tableau décrira étroitement les difficultés pratiques liées à cette mesure. Par exemple, il indique que certains obstacles procéduraux, en particulier les paiements informels et anormalement élevés, et le comportement arbitraire des fonctionnaires, sont confrontés à la douane du pays d'origine. Cependant, la plupart des obstacles procéduraux se produisent sur le marché de destination et impliquent des paiements informels à nouveau, ainsi que des contraintes de temps, les charges administratives et le manque de reconnaissance. Les organismes participant à ces défis pratiques comprennent les coutumes, les organismes chargés de la certification des produits, la conformité, les inspections et les ministères du commerce et de l'industrie. Notre enquête a révélé que des difficultés pratiques relatives à la certification des produits étaient principalement des retards, les paiements informels et le manque d'installations et d'infrastructure. Pour le secteur agricole, les évaluations de conformité rapides et efficaces sont primordiales à cause de la périssabilité de leurs produits.

Tableau 4: l'incidence des obstacles procéduraux liés à des MNT techniques sur les exportations par type et institution concernée

Type of procedural obstacle		Frais exceptionnellement élevés	Contraintes liées au temps	Problèmes administratifs	Manque de reconnaissance/accreditation	Manque d'installations spécifiques au secteur	Problèmes d'information / transparence	Comportements discriminatoires des agents	Autres obstacles procéduraux
Agency									
Dans le pays exportateur	Agences de certification et d'évaluation de la conformité des produits								
	Ministère du Commerce et de l'Industrie								
	Ministère de la santé								
	Agences de transport								
	Douanes								
	Ministère de l'Agriculture								
	Ministère de l'Economie								
	Autres organisations / entreprises privées								
	Organisation pour le développement sectoriel et industriel								
	Non spécifié								
Dans le pays partenaire CEDEAO	Douanes								
	Agence nationale de contrôle/inspection des exportations/importations								
	Agences de certification et d'évaluation de la conformité des produits								
	Autres ministères / agences								
	Ministère de l'Agriculture								
	Ministère du Commerce et de l'Industrie								
	Autorités nationales								
	Non spécifié								

Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 201

Légende: Les différentes intensités de rouge, jaune et vert indiquent la fréquence d'occurrence d'obstacle procédural à une institution publique particulière. Le rouge indique la plus haute fréquence tandis que le vert indique la fréquence la plus basse. Les cellules vides indiquent la non-occurrence de ces combinaisons.

Remarque: Le tableau met en évidence l'incidence des obstacles procéduraux liée à des MNT techniques et des organismes ou des institutions gouvernementales au sein des quels ces obstacles procéduraux se produisent. Le tableau révèle que les contraintes de temps et les paiements informels sont les principaux obstacles procéduraux et ils se produisent principalement à la douane, au

niveau des institutions gouvernementales mandatées effectuant la certification des produits et l'importation / inspection à l'exportation, et les ministères du commerce et de l'industrie dans les pays partenaires de destination

Évaluation de la conformité

Les évaluations de la conformité sont au centre des difficultés rencontrées par les exportateurs régionaux de produits agricoles et compte tenu de leur incidence sur le commerce régional, nous allons essayer d'examiner pourquoi ces mesures sont de plus un goulot d'étranglement pour les exportateurs. Même si les inspections et les certifications sont étroitement liées, ces deux exigences ne sont pas les mêmes.

Les inspections requises par le partenaire d'importation pourraient être effectuées par des entités publiques et privées et visent à protéger la santé et la sécurité des consommateurs, des animaux, des plantes ou même la sécurité nationale. Ces inspections ne concernent pas les tests de laboratoire et sont souvent portés par un examen visuel du produit. Au cours des inspections, certaines exigences, les normes, les matériaux et même des produits de tailles peuvent être contrôlés. Un organisme désigné, en général venant des douanes, est chargé de procéder à l'inspection lors de l'arrivée des marchandises vers le pays de destination.

La raison possible des faisant des inspections une contrainte est contraignante peut être leur caractère obligatoire et répétitif. En fait, les exportateurs de la CEDEAO interrogés au cours des enquêtes auprès des entreprises ne signalent pas des difficultés pratiques avec ou lors des inspections, mais ils trouvent ce genre de réglementation trop stricte. Il est vrai qu'un exportateur fréquent qui traite régulièrement avec ces règlements dans les activités quotidiennes pourrait envisager des inspections exhaustives et répétées de chacune de ses charges et les trouver trop strictes. Par définition, les inspections sont obligatoires pour toutes les marchandises importées dans presque tous les pays où ils sont mis en œuvre. Cependant, la rigueur de la mesure dépendra dans quelle mesure toutes les expéditions sont effectivement inspectés et comment les pays les mettent en œuvre de obstacles procéduraux

Par exemple, les États-Unis visent à la numérisation et l'inspection de 4 pour cent de tous les conteneurs importés. «Cela n'est pas nécessairement une bonne utilisation des ressources pour passer du temps et des efforts sur les navires qui ne présentent aucun risque», a déclaré Jayson Ahern, qui est des douanes américaines et est le commissaire intérimaire de la protection des frontières jusqu'en Janvier 2010. 3 Les inspections ciblées peuvent être plus rentables, tout en assurant la sécurité des mandats et prévenir les retards pour les utilisateurs soumis à ces inspections. Sinon, les installations et le personnel formé aux postes frontières chargés d'effectuer des inspections peuvent être facilement surchargés par la tâche. Le document de stratégie régionale (2006) par la CEDEAO et l'UEMOA prend en compte cela en indiquant que les secteurs maritimes en Afrique de l'Ouest sont caractérisés par de faibles ports compétitifs et des installations de transport en commun limités. Ces dernières peuvent être la conséquence de niveaux élevés d'examen demandés aux bureaux de douane.

Dans le cas de la CEDEAO, il semble que les contrôles techniques sont également demandés aux pays partenaires, mais mis en œuvre localement avant l'expédition. Cela pourrait conduire à des inspections techniques répétitives. Les livraisons pourraient être contrôlées avant leur embarquement et contrôlées à nouveau lorsque les marchandises ont atteint la destination finale.

Selon la figure 10 qui représente la certification des produits comptent pour une autre part importante des MNT techniques perçues comme une contrainte par les exportateurs de produits agricoles. Cette certification est imposée pour démontrer ou confirmer qu'un produit spécifique satisfait aux exigences techniques. Dans la plupart des cas, les normes établies sur les produits agricoles visent à protéger la santé humaine et un certificat, une marque sur l'étiquette du produit

ou les deux sont utilisés pour confirmer l'accomplissement de ces normes. Les règlements exigés par pays d'importation peuvent être délivrés dans le pays exportateur ou importateur. Les préoccupations signalées à propos de la certification des produits sont entraînées par des obstacles pratiques rencontrés par les exportateurs tout en démontrant la conformité de leurs produits à la réglementation.

Exigences techniques

Les normes d'emballage et les exigences d'enregistrement pour les exportateurs sont les deux exigences techniques qui sont impliquées dans un sur quatre des cas de MNT relatives aux mesures techniques appliquées par les partenaires de la CEDEAO aux exportations agricoles. Comme le montre la figure 11, les raisons sous-jacentes qui alourdissent ces réglementations dans la perspective des entreprises diffèrent pour chacune de ces mesures. Bien que les problèmes pratiques constituent la principale source de difficultés signalées concernant les exigences d'inscription, les règlements d'emballage semblent trop stricts pour les exportateurs régionaux. Les règlements techniques sont également des propriétés spécifiques aux produits négociés contraignants et leur but est de protéger les consommateurs finaux des risques pour la santé dans le cas des produits agricoles. Certaines dispositions administratives telles que les exigences d'inscription peuvent également être demandées dans le but d'atteindre les objectifs décrits précédemment.

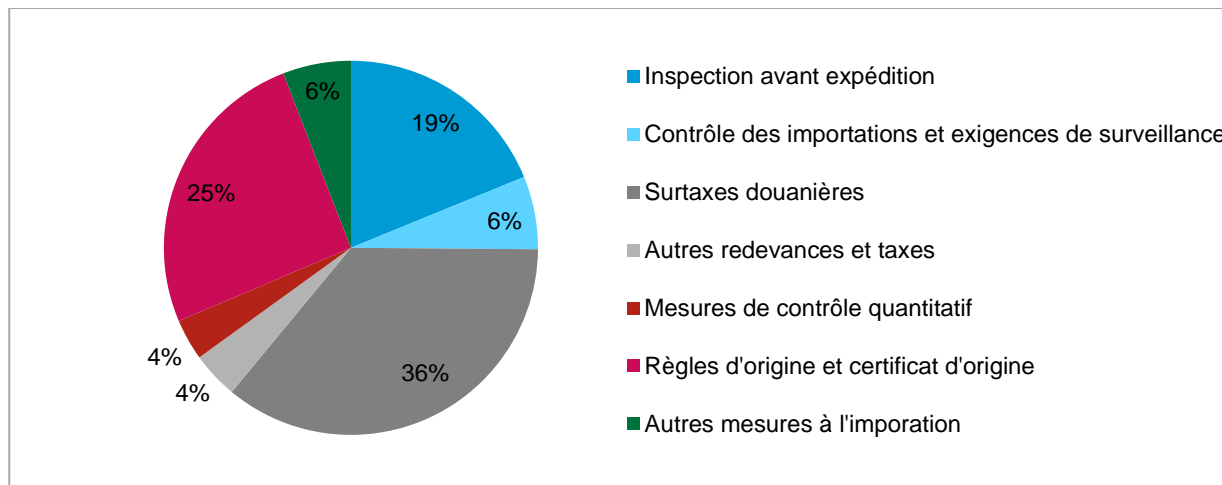
Les règlements sur l'emballage stipulent le mode dans lequel les marchandises peuvent être ou ne peuvent pas être emballés. Elles définissent même les matériaux d'emballage à utiliser. Les mesures rencontrées par les exportateurs régionaux de produits agricoles comprennent par exemple les exigences dans l'utilisation d'emballages en verre / plastique pour des produits spécifiques, à ne pas utiliser du plastique ou d'emballages recyclés, et d'utiliser les emballages généralement non utilisés dans la région. Ce type de réglementations devient contraignant lorsque des exigences différentes sont prévues à différentes frontières dans la CEDEAO. Si les réglementations d'emballage ne sont pas simplifiées dans la région, les exportateurs seront contraints d'adapter ou de modifier leurs emballages à chaque frontière. Cela implique des coûts plus élevés associés à l'information, la commercialisation des produits, la production et la commercialisation prise en charge par les exportateurs. Ce type de réglementations a certainement un impact négatif sur la perception des exportateurs sur ces mesures. Elles pourraient purement conduire à la segmentation du marché au lieu de l'intégration commerciale. L'adoption de normes internationales ou extra-régionales dans ce sens ne réduit pas nécessairement la rigueur de ces règlements, car ils peuvent aussi augmenter les coûts de production de manière significative.

D'autre part, les difficultés liées aux exigences d'enregistrements déclarés pour les importateurs sont plus en cohérence avec ce qui avaient déjà été observée pour la certification des produits. Les défis pratiques sont liés à la réalisation de l'accréditation de l'UEMOA pour les exportateurs / importateurs. Ces défis ont été récemment enregistrés au cours de notre enquête au Bénin. La mise en œuvre de cette politique sous-régionale, a créé quelques difficultés et ont été la source de retards, de charges administratives, de frais anormalement élevés, des problèmes d'information, et même des préoccupations liées à l'absence de reconnaissance mutuelle.

4.2. Obstacles non techniques au commerce

Cette section se penche sur les mesures non techniques qui ont été signalés par les exportateurs interrogés comme entravant le commerce intra-régional de la CEDEAO. La Figure 13 ci-dessous fournit des détails supplémentaires pour les catégories MNT de l'inspection (avant expédition aux règles d'origine) également présentés dans la figure 5, par type de procédure associés. Le tableau 5 ci-après montre l'incidence des OP par les agences dans le pays hôte ou le pays partenaire de la CEDEAO.

Figure 13: Les MNT non techniques contraignantes appliquées par les partenaires de la CEDEAO aux exportations des pays étudiés

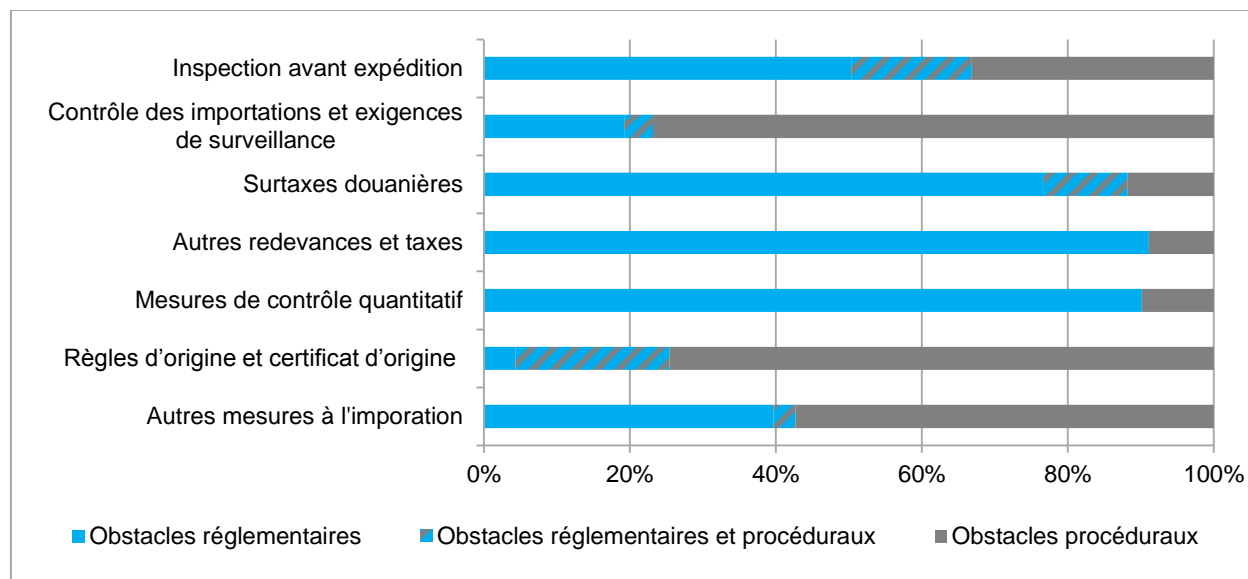


Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015.

Remarque : Le tableau donne un aperçu des MNT non techniques perçues comme contraignantes par les exportateurs dans les pays de la CEDEAO interrogés. Les règles d'origine, les suppléments d'inspection et de douane avant expédition sont les principaux MNT non techniques que les entreprises perçues comme lourdes.

Les mesures non techniques créent trois obstacles principaux : premièrement, les règles d'origine appliquées dans le cadre de l'accord commercial de la CEDEAO créent des retards excessifs et des paiements inhabituels dans les pays hôtes, mais aussi dans les pays partenaires. Deuxièmement, les frais de douane sont perçus comme trop élevés et injustifiés. Troisièmement, les inspections avant expédition et d'autres formalités douanières imposent des coûts non nécessaires et des retards comme les procédures sont souvent effectuées à deux reprises, dans le pays hôte et dans le pays partenaire.

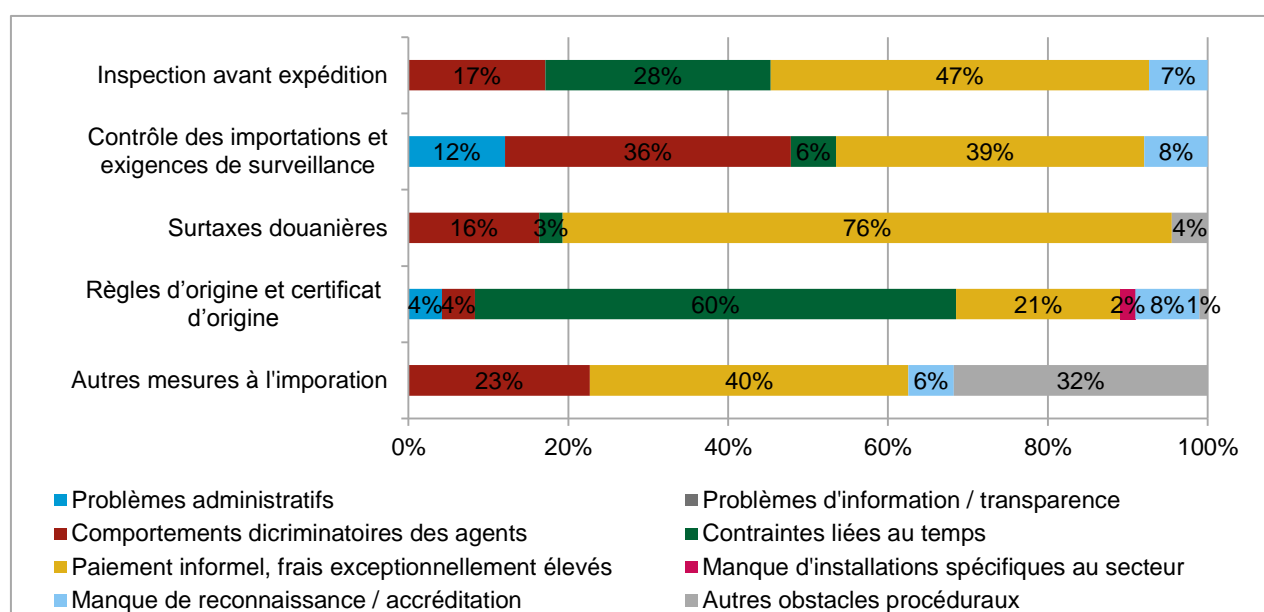
Figure 14: Les raisons rendant les MNT non techniques appliquées par les partenaires de la CEDEAO contraignantes



Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015.

Remarque : Le graphique fournit des preuves supplémentaires expliquant pourquoi les exportateurs des pays de la CEDEAO interrogés perçoivent souvent les MNT cités comme contraignantes. Les obstacles procéduraux constituent le principal problème pour les exigences des règles d'origine et de surveillance des importations, tandis que la rigueur de la réglementation constitue la source de difficultés pour les frais de douane et des restrictions quantitatives.

Figure 15: Les types d'obstacles procéduraux liés à des MNT non techniques



Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015.

Remarque : Les graphiques présentent les différents types d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs dans le commerce intra-CEDEAO par type de MNT contraignantes. Les contraintes de temps et les paiements informels sont deux principaux obstacles auxquels sont confrontés les exportateurs, tout en respectant les mesures non-techniques.

Tableau 5: Incidence des obstacles procéduraux liés à des MNT non techniques sur les exportations par type et institution concernée

Type d'obstacle procédural		Agence	Paiement informel, Frais exceptionnellement élevés	Contraintes liées au temps	Problèmes administratifs	Comportements discriminatoires des agents	Manque d'installations spécifiques au secteur	Manque de reconnaissance/accréditation	Autres obstacles procéduraux
Dans le pays exportateur	Douanes								
	Ministère de l'Agriculture								
	Agence nationale de contrôle/inspection des exportations/importations								
	Agence nationale de sécurité								
	Non spécifié								
Dans le pays partenaire CEDEAO	Douanes								
	Chambre de commerce et d'industrie								
	Ministère de l'Agriculture								
	Ministère du Commerce et de l'Industrie								
	Autorités nationales								
	Autres organisations / entreprises privées								
	Non spécifié								

Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015.

Légende : Les différentes intensités de rouge, jaune et vert indiquent la fréquence d'occurrence d'obstacle procédural au niveau des institutions publiques particulières. Le rouge indique la plus haute fréquence, tandis que le vert indique la fréquence la plus basse. Les cellules vides indiquent la non-occurrence de ces combinaisons.

Règles d'origine et certificat d'origine

Plus d'un tiers des cas de MNT signalées par les exportateurs de produits manufacturés dans la région concernent l'application des règles d'origine (RDO) et le certificat d'origine associée. L'existence et la prévalence de RDO ne représente pas des faits surprenants mais plutôt des conséquences naturelles de la façon dont la fabrication de produits industriels est exploitée et la croissance des accords commerciaux. Seules quelques chaînes de valeur sont aujourd'hui en mesure de produire de manière autonome et locale tous les intrants nécessaires à la production des produits plus élaborés. La plupart de la production industrielle repose sur l'achat des intrants de haute qualité à prix abordables. En ce sens, il est nécessaire de déterminer si un produit utilisant les intrants extra-régionales et échangés entre deux Etats membres de la CEDEAO peut être considéré comme originaire du pays exportateur et bénéficier des préférences tarifaires du pays importateur.

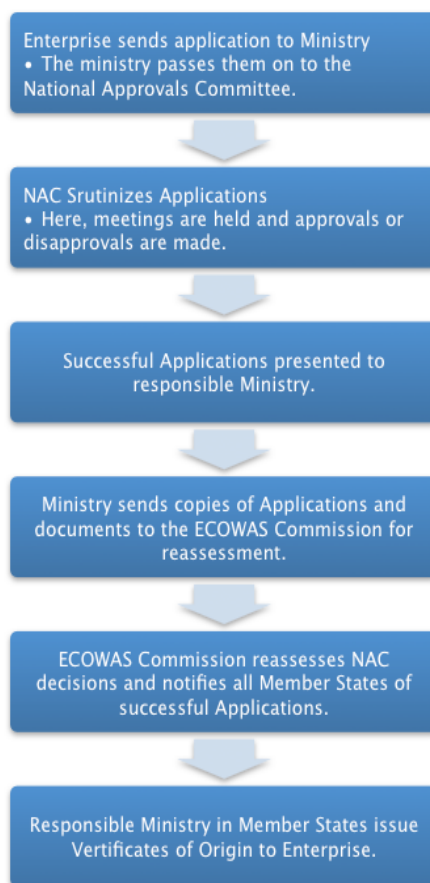
ECOWAS Trade Liberalization Scheme criteria for obtaining a certificate of origin

The ETLS stipulates that a product would only be considered to originate from a member country if it fulfils at least one of the following conditions:

- i. Products must be wholly produced in member states.
- ii. Goods which have been produced in member states but contain materials which were not wholly obtained from member states, provided that such materials have undergone operations and processes that confer community origin. The main conditions for conferring community origin is based on the following criteria:
 - a. The calculation of the proportion of 60 percent local content in the products.
 - b. The calculation of value-added which must be at least 30 percent of the ex-factory price minus taxes of the products.
 - c. Finished products requiring exclusively inputs under a different tariff heading (HS4) from the final product (exceptions apply).

Ces règles visent également à prévenir le détournement de trafic qui se compose de produits de réexportation, de produits dans des pays tiers, à savoir les non-membres de la CEDEAO, et qui peuvent réduire les recettes douanières dans le pays consommateur. Les RDO se référant à toutes les lois, règlements et décisions administratives d'application générale appliqués par le gouvernement des pays importateurs pour déterminer le pays d'origine des marchandises. Au sein de la CEDEAO, les RDO sont appliqués sur les produits manufacturés en utilisant des produits intermédiaires. Même si l'objectif final de RDO est d'assurer une marge préférentielle au sein d'un accord commercial, leur complexité et leur mise en œuvre peut empêcher la réalisation d'un potentiel commerce intra-régional.²⁶ Par exemple, le rapport d'évaluation sur l'intégration commerciale en Afrique décrit RDO comme un obstacle à la fluidité des produits industriels dans la région de la CEDEAO.²⁷

Dans les Etats de la CEDEAO, ces règles d'origine sont déterminées par le Schéma de Libéralisation des Échanges de la CEDEAO (SLEC) et plusieurs critères sont utilisés pour déterminer cette qualité d'origine. Les produits transformés et industriels issus de la région doivent être approuvés et enregistrés par la Commission de la CEDEAO et accompagnées du certificat d'origine et de la CEDEAO sous forme de déclaration d'exportation afin de bénéficier d'un accès en franchise de droits à la frontière. La Figure 14



Source: ECOWAS website

²⁶ En outre, le manque d'harmonisation des règles d'origine dans les blocs régionaux qui se chevauchent pourrait créer des difficultés supplémentaires pour les pays avec plusieurs membres. Par exemple, même si la CEDEAO et l'UEMOA sont signalés à avoir de plus en plus des rapports et la coordination dans leurs programmes de libéralisation des échanges, macro-économique de la convergence des politiques et des règles d'origine harmonisées, Commission économique pour l'Afrique des Nations Unies note qu'il existe différence dans leur niveau de valeur ajoutée.

²⁷ Commission économique des Nations Unies pour l'Afrique (2012).

rappelle que les règles d'origine sont perçues comme contraignantes en raison des procédures pratiques complexes qui y sont liés. La résolution de ces obstacles aurait un impact majeur sur le commerce intra-régional des produits manufacturés.

Les répondants des entretiens en face-à-face rapportent de long processus et de longues périodes d'attente avant que les approbations et les certificats d'origine puissent être obtenus. La procédure d'approbation du certificat d'origine est tourmentée par des procédures tortueuses et en dépit des tentatives répétées, plusieurs exportateurs régionaux ne sont pas parvenus à bénéficier de ces avantages. La procédure d'approbation du certificat d'origine, obtenu à partir du site de la CEDEAO, prend beaucoup de temps et implique les approbations aux niveaux national et régional par les commissions désignées. Le fait d'exiger deux autorisations consécutives sur le même sujet par le Comité national d'agrément et de la Commission de la CEDEAO révèle une duplication inutile. La procédure impose des retards de facto dans l'exportation dans la région et dissuade les exportateurs de réclamer les préférences négociées dans le bloc commercial régional.

En substance, les exportateurs de produits manufacturés pourraient préférer d'accélérer les exportations à des coûts de transaction plus élevés et de payer les droits de douane non préférentiels. Tableau 5 montre les obstacles procéduraux et les agences concernées en ce qui concerne les mesures non-techniques appliquées dans le commerce intra-régional et capture des défis pratiques relatifs aux retards dans les ministères du commerce et des industries et d'autres autorités nationales dans les pays de destination. En outre, il est important de noter que le certificat d'origine de la CEDEAO a une courte durée de validité et expire 6 mois après son émission. Les exportateurs peuvent considérer la procédure trop demandant en temps et en efforts pour une aussi courte période de validité du certificat.

Tous ces obstacles pratiques conduisent aux faibles taux d'utilisation des préférences tarifaires au sein de la CEDEAO, malgré le fait que les produits et les entreprises sont éligibles.

Le tableau 6 résume les entreprises et les produits approuvés dans les pays étudiés. Ces faibles valeurs mettent en évidence que les règles d'origine ne sont pas encore les outils de développement, qu'ils visent à être. Si seulement trois sociétés ou produits au niveau 4 chiffres du SH dans un état membre comme le Burkina Faso, ont le droit de bénéficier des conditions de marché préférentiel dans les pays voisins, alors il y a encore un long chemin pour atteindre la facilitation du commerce et de l'intégration dans la région.

Un autre facteur dissuasif concernant l'application des certificats d'origine pourrait être lié aux critères d'origine fixés dans le cadre de SLEC. Plusieurs études ²⁸ montrent que les fabricants, par exemple, les Chinois et les Coréens, représentent capturent seulement une petite fraction de la valeur ajoutée intégrée dans les produits technologiques. Aucun d'entre eux ne serait en mesure de se conformer à la règle des 30 pourcent de plus de valeur spécifiée dans le SLEC, ni avec les critères de 60 pourcent de contenu local. Par exemple, le WBES indique que la majorité des entreprises manufacturières de la CEDEAO indique les intrants intermédiaires de source ou de fournitures d'origine étrangère (à l'extérieur des Etats membres de la CEDEAO) et, par conséquent, ils pourraient ne pas être en mesure de répondre aux exigences régionales et locales de contenu.

²⁸ Linden et al. (2009), Linden et al. (2011), et Xing et Detert (2010).

Tableau 6 : Entreprises et produits approuvés par le SLEC dans quatre Etats de la CEDEAO interrogés

Pays	Nombre d'entreprises	Nombre de produits (HS4)
Burkina Faso	3	3
Côte d'Ivoire	25	106
Guinea	8	73
Senegal	34	100

Source : collationnées basée sur les données du site web de la CEDEAO

Remarque : Ce tableau résume le nombre de produits au niveau SH à 4 chiffres et les entreprises qui sont bénéficiaire du certificat d'origine communautaire dans certains pays de la région de la CEDEAO.

Finalement, certains exportateurs régionaux remplissent leur demande de certificat d'origine et complètent la procédure. Toutefois, d'autres difficultés pratiques se posent à la douane des pays partenaires où le certificat d'origine n'est pas reconnu par les autorités nationales en raison d'une part du manque de connaissance et de familiarité avec ces procédures, et d'autre part de l'incapacité des douanes à vérifier l'authenticité des certificats.

Outre les difficultés signalées dans les enquêtes de conjoncture des MNT dans la région, d'autres rapports soulignent d'autres difficultés pratiques qui empêchent l'utilisation des préférences dans la région. Par exemple, le document régional de la CEDEAO indique qu'il y a peu ou pas de sensibilisation des opérateurs économiques et des commerçants sur les règles d'origine.²⁹ L'analyse des lacunes par l'USAID Trade Hub rapporte que seulement 31 pourcent des représentants du secteur public et privé sont conscients de la nécessité d'un certificat d'origine pour exporter hors taxes les produits transformés et industriels dans un autre pays de la CEDEAO. Cela se traduit par un nombre limité d'exportateurs faisant la demande de délivrance du certificat d'origine. En outre, les fonctionnaires des douanes et les agents de contrôles aux frontières manquent d'informations de mises à jour des entreprises et des produits approuvés par la Commission de la CEDEAO.

Charges, taxes et autres mesures para-tarifaires

Dans ce groupe, les surtaxes douanières constituent la plus grande proportion de cas rapportés (91%)³⁰ et le reste est lié à la manutention des marchandises et des frais de stockage (6%). Les surtaxes douanières sont un obstacle majeur à tous les exportateurs dans la région de la CEDEAO, ils représentent la deuxième plus grande proportion de cas de MNT dans le secteur agricole et de manufacturier.³¹ Dans l'agriculture et la manufacture, la rigueur des réglementations est citée dans près de 80 pourcent des cas comme la principale raison des difficultés rencontrées des cas. 10 pourcent des cas rapportent que la rigueur de la réglementation associée à des problèmes pratiques alourdissent la réglementation. Une tendance similaire a déjà été représentée pour les cas de NTM signalés dans la manufacture.

Étant donné que le SLEC permet et prévoit l'accès aux marchés en franchise de droits, les surtaxes douanières ont tendance à devenir plus importantes, le risque d'être assimilé à un

²⁹ stratégie de réduction de la pauvreté régionale pour l'Afrique de l'Ouest préparé par le comité directeur technique de la CEDEAO et de l'UEMOA en 2006.

³⁰ Les chiffres sont similaires pour les deux secteurs et personnalisés suppléments représentent 87 et 97 pour cent des cas déclarés dans l'agriculture et la production, respectivement.

³¹ Ex Aequo avec des inspections avant expédition et autres formalités d'entrée pour la fabrication.

remplacement caché des tarifs de douane, et donc mal perçu par les exportateurs. Néanmoins, l'utilisation généralisée de ces surtaxes semblent indiquer que leur utilisation ont un impact significatif sur les exportateurs régionaux. Comme leurs noms l'indiquent, les prix des produits augmentent pour couvrir ces frais et impliquent aussi des pertes de profits et de compétitivité des exportateurs régionaux sur les marchés de destinations.

Les surtaxes douanières comprennent entre autres les taxes ad hoc perçus pour augmenter les recettes fiscales, afin de protéger les industries nationales ou financières des entités régionales.

¹⁰ Cependant, la nature ad hoc de ces taxes, les rend sensible à des changements soudains qui pourraient expliquer la perception des entreprises. Il est également important de diffuser largement les informations relatives à des surtaxes douanières afin d'éviter que la coutume des surtaxes soit perçue comme arbitraire, obscur et sans fondement par les commerçants. L'effet combiné de ces charges restent importants aussi des efforts coordonnés visant à réduire les surcharges peuvent générer d'importants avantages pour la région.

Inspection avant expédition et autres formalités d'entrée

L'inspection avant expédition est la troisième MNT contraignante la plus fréquemment citée par les exportateurs de produits manufacturiers dans la région et représentent un sur cinq de tous les cas de MNT signalés. À ce titre, les inspections avant expédition deviennent un obstacle majeur pour l'écoulement des produits manufacturier dans la région. Le but principal des inspections non techniques est de sauvegarder les intérêts financiers nationaux afin d'empêcher la fuite des capitaux, la fraude commerciale et les évasions de droits de douane. Les inspections non techniques constituent la base des évaluations personnalisées et des droits de douane. Ainsi, ce procédé est très pertinent pour le recouvrement des recettes par les gouvernements ouest-africains.

Il est prévu que les inspections avant expédition respectent strictement l'Accord sur l'inspection avant expédition (PSI) tel que stipulé dans l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Les agences Mandate de pré-expédition dans l'exécution des inspections doivent veiller à la non-discrimination, la transparence, la protection des renseignements commerciaux confidentiels, afin d'éviter des retards déraisonnables, l'utilisation de lignes directrices spécifiques pour procéder à la vérification des prix et éviter les conflits d'intérêts, ainsi que qu'une prompt publication des lois et règlements et la fourniture d'une assistance technique lorsque cela est demandé.

Les inspections non techniques deviennent contraignantes pour les commerçants intra-régionaux en raison de la rigueur de la réglementation, ainsi que des aspects pratiques en se conformant à la réglementation. Les témoignages recueillis par les enquêtes de la région mentionnent des paiements élevés tels les frais d'inspections non techniques, les contrôles systématiques à certaines frontières spécifiques et des inspections obligatoires pour les envois dépassant une certaine valeur. Les inspections avant expédition peuvent être effectués avant l'expédition ou à l'entrée du pays de destination. Ceci explique pourquoi la figure 14 identifie les difficultés pratiques liées à des inspections et d'autres mesures non-techniques à l'expédition et aux douanes des pays exportateurs et de destination. A la douane dans le pays de destination, les exportateurs pourraient non seulement faire face à des paiements anormalement élevés liés à la réglementation, mais aussi à des retards et des comportements discriminatoires des fonctionnaires.

La réplique des inspections en raison de la non-reconnaissance des inspections antérieures menées dans les pays exportateurs³² ou la condition obligatoire associée à des inspections pourraient être interprétées comme la gravité ou la rigueur de la réglementation par les

³² Nos enquêtes font état de problèmes liés à la reconnaissance transfrontalière des inspections menées agences mandatées dans la région de la CEDEAO.

exportateurs. Les retards pourraient résulter de l'absence ou l'insuffisance des installations du personnel. Par exemple, les scanners électroniques utilisés dans les inspections sont limités en nombre ou cassés. Aussi les exportateurs doivent attendre dans de longues files ou passer par des inspections manuelles. Tous ces facteurs contribuent également à rendre des inspections sensibles à la corruption. Comme suggéré pour les contrôles techniques effectués sur les produits agricoles, il est nécessaire de faciliter l'achèvement des inspections avant expédition, tout en gardant à l'esprit que l'efficacité ne se traduit pas nécessairement des niveaux inférieurs de la conformité à la réglementation et aux besoins nationaux.

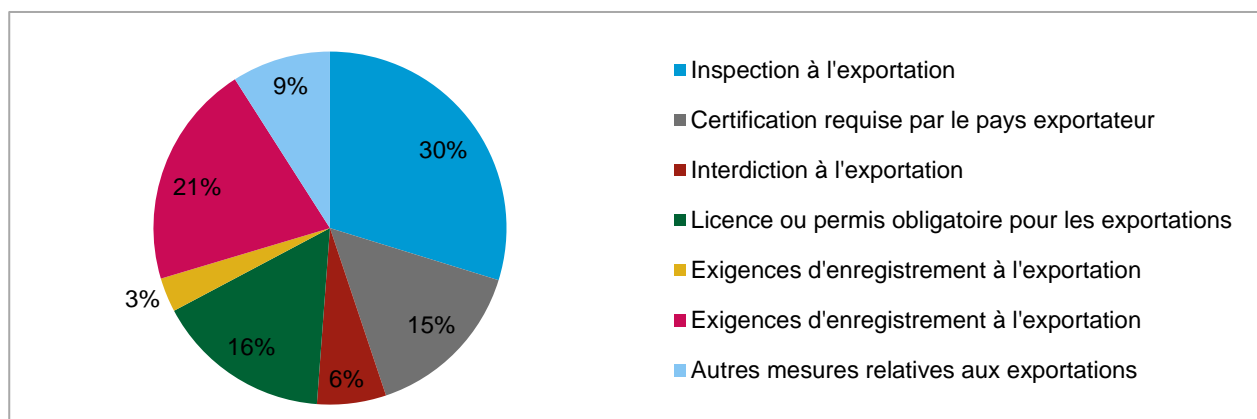
4.3. Obstacles au commerce liés aux réglementations nationales

Les règlements et normes appliquées par les pays d'origine sur leurs propres exportations sont une autre source importante d'incident comme le montre la figure 4. Les règlements nationaux imposés ont un impact très répandue car ils concernent tous les flux commerciaux d'un produit donné indépendamment du marché de destination. En tant que tel, un producteur actif qui exporte avec succès son produit vers plusieurs marchés ferait face à un ralentissement dans toutes les opérations en raison d'une difficulté réglementaire ou pratique liée à un seul règlement imposé par son pays d'origine. C'est donc la large couverture de la réglementation nationale imposée ainsi que l'autonomie des pays de régulation dans leur traitement qui apporte toute difficulté liée à l'avant - scène pour les actions.

La plupart des règlements nationaux imposés perçus comme contraignants par des exportations régionales concernent les mesures appliquées pour assurer la qualité et la reconnaissance de certaines marchandises exportées, de garder un rapport détaillé des exportations et des activités économiques, et de recueillir des recettes fiscales en outre basées sur les exportations spécifiques. La répartition des mesures perçues comme contraignantes est représentée dans la figure 16.

Outre les taxes et charges à l'exportation, et les interdictions à l'exportation³³, tous les règlements appliqués par les pays sur leurs propres exportations sont principalement faites en raison de difficultés pratiques de leur mise en œuvre. D'autre part, les entreprises trouvent que les taxes à l'exportation sont trop strictes dans près de la moitié des cas signalés car elles affectent leur compétitivité. Les énoncés Narratifs enregistrés au cours des entretiens se réfèrent à de nombreuses taxes liées au transport, au stockage, au frais dédouanement, aux points de contrôle ou même au niveau des paiements répétitifs de ces fonctions.

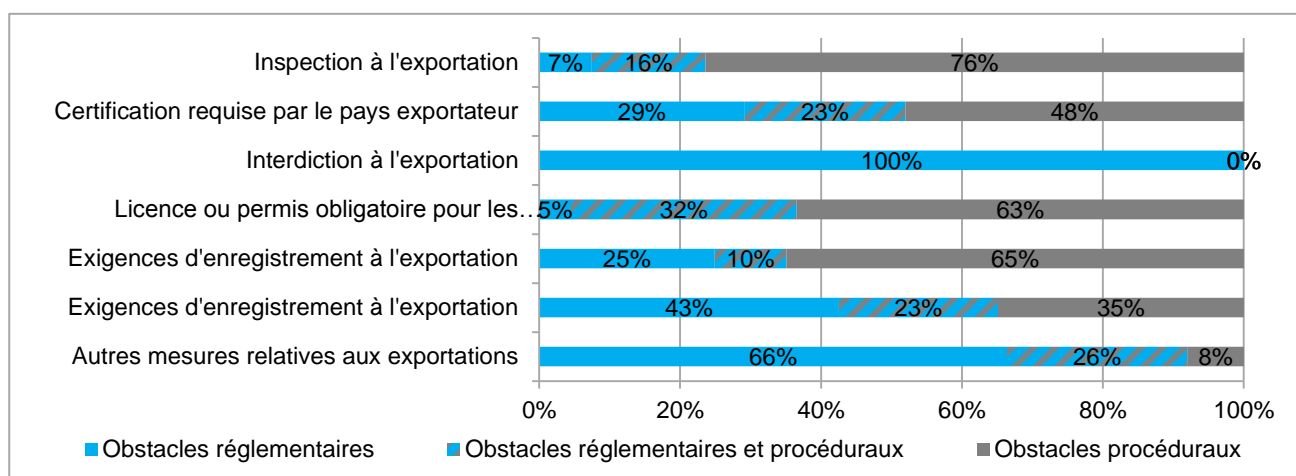
³³ Interdictions d'exportation ne représentent que 6% des cas liés aux mesures contraignantes nationales imposé dans la région de la CEDEAO.

Figure 16: Les MNT contraignantes appliquées par la maison pour les exportations

Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015.

Remarque : Le tableau donne un aperçu de la réglementation dans le pays hôte perçue comme contraignante par les exportateurs dans les pays de la CEDEAO interrogés. Les inspections à l'exportation, les taxes à l'exportation, et les permis d'exportation sont les principales MNT que les entreprises perçoivent comme contraignantes.

La figure 17 montre la raison sous-jacente pour examiner chacune des mesures nationales imposées comme contraignantes pour les cas signalés. En général, les difficultés pratiques sont liées à des contraintes et des retards de temps, ainsi que les paiements informels ou anormalement élevés liés à ces règlements. Les exportateurs qui ne répondent pas à toutes les exigences sont généralement soumis à des paiements informels règlements et exigences. Cela représente la majeure partie des histoires enregistrées au cours des entretiens. Les histoires de cas pointant les contraintes liées au temps comme étant un obstacle pratique à l'exportation sont généralement liés à des procédures fastidieuses d'évaluation de la conformité et les contrôles connexes.

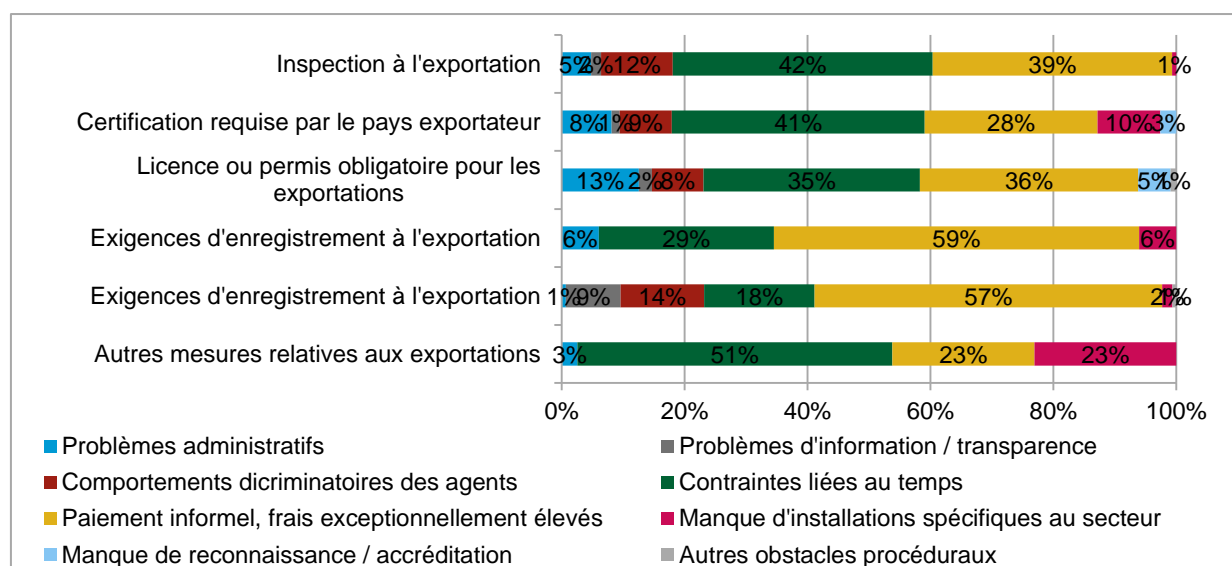
Figure 17 : Les raisons emmenant à considérer de contraignants les MNT dans le pays hôte lourde

Source: Enquêtes des MNT de ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015.

Remarque : Le graphique fournit une preuve supplémentaire justifiant pourquoi les exportateurs perçoivent fréquemment les règlements nationaux cités comme étant contraignants dans les Etats de la CEDEAO interrogés. Les obstacles procéduraux constituent le principal problème de l'inspection à l'exportation, l'enregistrement et à la licence. La rigueur de la réglementation constitue la source de difficultés liées aux interdictions d'exportation.

Pour les permis ou licences d'exportation et les certificats d'exportation, la figure 18 montre que les charges administratives seraient également créatrices de goulots d'étranglement pour les exportateurs. Enfin, le manque d'installations spécifiques dans le secteur affecte en particulier les certifications d'exportation étant donné que les exigences des besoins techniques pour ce type de réglementation.

Figure 18: Types d'obstacles procéduraux liés à la réglementation dans les pays hôtes



Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015.

Remarque : Les graphiques présentent les différents types d'obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs dans le commerce intra-CEDEAO par type de MNT contraignantes. Les contraintes de temps et le paiement informel sont deux principaux obstacles auxquels les exportateurs sont confrontés en plus de la réglementation nationale.

Les difficultés déclarées relatives aux paiements informels et exceptionnellement élevées restent fortement concentrées aux douanes nationales et à d'autres organismes nationaux chargés des contrôles et des inspections personnalisées. En ce qui concerne les contraintes de temps, ils sont répartis entre les bureaux de douane et le ministère du commerce et de l'industrie. Les charges administratives signalées se produisent à l'agence nationale pour l'exportation et l'inspection des importations et de contrôle, tandis que le manque d'installations spécifiques au sein du secteur affecte tous les organismes et institutions liées à la certification, la vérification et l'évaluation des spécifications techniques.

Une autre preuve est fournie dans le tableau 7, qui met en lumière les organismes et institutions liées aux obstacles procéduraux de réglementation nationale imposée.

Tableau 7: Incidence des obstacles procéduraux liés à la réglementation de la maison sur les exportations par type et institution concernée

Type d'obstacle procédural		Agence	Type d'obstacle procédural	Paiement informel, Frais exceptionnellement élevés	Contraintes liées au temps	Problèmes administratifs	Comportements discriminatoires des agents	Manque d'installations spécifiques au secteur	Problèmes d'information / transparence	Manque de reconnaissance/accréditation	Autres obstacles procéduraux
Dans le pays exportateur	Douanes										
	Ministère du Commerce et de l'Industrie										
	Ministère de l'Environnement										
	Ministère de l'Agriculture										
	Agences de certification et d'évaluation de la conformité des produits										
	Autorités portuaires										
	Agence nationale de contrôle/inspection des exportations/importations										
	Autres agences publiques										
	Autres agences privées										
	Non spécifié										
Douanes et autres agences dans les pays partenaires CEDEAO											

Source: Enquêtes MNT ITC au Burkina Faso, au Bénin, en Côte d'Ivoire, en Guinée, au Mali et au Sénégal, entre 2010 et 2015.

Légende : Les différentes intensités de rouge, jaune et vert indiquent la fréquence d'occurrence d'obstacles procéduraux à une institution publique particulière. Le rouge indique la plus haute fréquence tandis que le vert indique la fréquence la plus basse. Les cellules vides indiquent la non-occurrence de ces combinaisons.

Conclusion

Ce document procède à un examen analytique des mesures non tarifaires de la CEDEAO en utilisant les données de l'enquête ITC recueillies dans six pays de la CEDEAO - Bénin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, la Guinée, le Mali et le Sénégal. L'étude se concentre sur les entreprises qui sont touchées par les MNT contraignantes, et la distinction entre les différents types de mesures non tarifaires imposées par différentes destinations du marché et la façon dont elles entravent la fluidité des produits à la fois dans les secteurs agricoles et manufacturiers.

De cette analyse, il a été identifié ce nombre assez important d'entreprises qui sont touchées par les obstacles non tarifaires dans la région de la CEDEAO. Comparativement, le taux des entreprises touchées dans la région par ces MNT contraignantes est plus élevé par rapport à d'autres régions des pays en développement. Les mesures non tarifaires constituent une barrière à l'accès au marché explicite au commerce intra-CEDEAO. Si la région souhaite assister à une amélioration significative de sa part du commerce intra-régional, le régulateur et les obstacles au commerce de procédure doivent être réduits ou éliminés. En termes de secteurs, les exportations manufacturières semblent être plus fortement touchées par les MNT contraignantes par rapport aux exportations agricoles. Toutefois, la part du commerce intra-CEDEAO exportation de produits manufacturés est nettement plus élevée que les exportations agricoles intra-CEDEAO. Cela pourrait être dû en grande partie à la nature plus homogène des produits agricoles et aussi au fait que la région dispose d'une structure d'approvisionnement similaire et comparative dans la production agricole. Cela suggère fortement que la CEDEAO améliore sensiblement sa part du commerce intra-régional, l'attention doit être dirigée à l'augmentation des exportations de produits manufacturés, ainsi que l'ajout de valeur aux produits primaires.

Un obstacle majeur qui affecte les entreprises engagées, en particulier dans les secteurs de produits manufacturés, est lié aux règles d'origine et à la délivrance du certificat d'origine. Les problèmes associés à cette catégorie de MNT non techniques, sont des critères stricts fixés par le SLEC, les procédures complexes et longues pour l'obtention de certificats et également les informations limitées sur SLEC aux producteurs dans la région. Les règles d'origine strictes peuvent entraver les flux commerciaux en particulier parce que de nombreuses entreprises de production reposent sur l'utilisation d'intrants intermédiaires d'origine étrangère. Il existe d'autres mesures non tarifaires qui sont considérées comme contraignantes pour la fabrication de produits d'exportations, bien que dans une moindre proportion. Par exemple, les frais, les taxes et les mesures para-tarifaires et les inspections avant expédition sont également considérées par les exportateurs comme des obstacles aux exportations manufacturières de la région. En règle générale, les exportateurs de produits manufacturés ne considèrent pas les exigences techniques telles que les mesures sanitaires et phytosanitaires comme trop strictes.

Pour les exportations agricoles, l'évaluation de la conformité est le principal obstacle qui est considéré comme un obstacle pour les exportations vers la sous-région de la CEDEAO. Les évaluations de la conformité sont liées aux exigences techniques car elles sont utilisées comme éléments de preuve montrant que les exportateurs ont respecté les exigences techniques relatives aux produits et leurs procédés de production.

Les défis des MNT ne sont pas limités à des sources externes, mais il y a aussi de nombreux défis internes au sein des pays d'origine qui entravent la bonne circulation des marchandises à travers la région. Ces défis intérieurs augmentent invariablement les coûts commerciaux et de production des entreprises ce qui les rend moins compétitifs sur les marchés étrangers. Certains de ces obstacles internes considérés comme contraignants comprennent des inspections à l'exportation, les exigences de certification, les taxes à l'exportation, les frais, les licences d'exportation et les restrictions quantitatives. En lien avec ces mesures non tarifaires appliquées au pays il y a des obstacles procéduraux tels que les contraintes de temps, le paiement informel ou inhabituellement élevé, les charges administratives liées à la réglementation et le manque

d'installations spécifiques qui sont monnaie courante dans les établissements publics désignés ou dans les organismes mandatés.

Bon nombre des défis associés à des obstacles procéduraux sont directement attribuables à des événements et à des autorités douanières. Les obstacles à la douane s'établissent au niveau du retard dans les traitements qu'ils font et du dédouanement, Le nombre limité d'équipements modernes, les tracasseries administratives parfois inutiles et les bureaucraties.

Le tableau 8 ci-dessous résume les principaux obstacles et les regrouper dans trois domaines thématiques. Celles-ci seront discutées lors de la table ronde régionale sur les MNT tenue à Abidjan les 14-15 Juin 2016 et serviront de base pour définir des recommandations et des actions prioritaires.

Tableau 8: Sommaire des principaux obstacles au commerce intra-CEDEAO

Réglementations contraignantes	Obstacle Associé
<ul style="list-style-type: none"> Les exigences de qualité et de conformité 	
<ul style="list-style-type: none"> exigences d'emballage Enregistrement des importateurs / produits La certification des produits Inspection et essais techniques 	<ul style="list-style-type: none"> capacité du secteur privé insuffisant pour satisfaire aux exigences techniques Le manque de transparence des normes régionales et des procédures d'évaluation de la conformité Le manque de coopération entre les agences nationales pour la reconnaissance mutuelle des certificats SPS Le coût élevé de la certification, l'accréditation et l'enregistrement du produit Les tests Inefficace et les procédures de certification
<ul style="list-style-type: none"> Les règles d'origine, l'information commerciale et la mise en œuvre des accords commerciaux existants 	
<ul style="list-style-type: none"> Les règles d'origine Les restrictions de quantité les Licences d'exportation / importation Les taxes d'exportation / importation 	<ul style="list-style-type: none"> la livraison inefficace longue du certificat d'origine Interdiction d'importation/exportations Autorisations d'exportation inutiles les impôts régionaux élevés Le manque de transparence des règlements commerciaux et les procédures connexes Le manque de coordination entre les différents organismes impliqués dans le processus d'exportation / importation
<ul style="list-style-type: none"> Les procédures douanières et la facilitation du commerce à la frontière 	
<ul style="list-style-type: none"> L'inspection non technique / la Surveillance des importations d'exportation Les surtaxes douanières 	<ul style="list-style-type: none"> La structure organisationnelle faible et le manque de système de contrôle interne Le manque de coordination entre les organismes au sein d'un pays et entre les pays Les infrastructures inappropriées et le manque d'installations très performantes La fréquente modification des procédures et la diffusion insuffisante des informations sur le dédouanement et les surtaxes douanières Le Manque de surtaxes douanières en lien application de la loi En somme: de trop longue, bureaucratique procédures et des frais de dédouanement trop coûteux



Centre du
Commerce
International

Siège : ITC,
54-56, rue de Montbrillant,
1202 Genève, Suisse

Adresse postale : ITC,
Palais des Nations,
1211 Genève 10, Suisse

Téléphone : +41-22 730 0111
Fax : +41-22 733 4439
E-mail : itcreg@intracen.org
Internet : www.intracen.org

En partenariat avec :



AFRICAN DEVELOPMENT BANK GROUP

Sponsorisé par :

