

BURKINA FASO : PERSPECTIVES DES ENTREPRISES

SÉRIE DE L'ITC SUR LES
MESURES NON TARIFAIRES



**BURKINA FASO :
PERSPECTIVES DES
ENTREPRISES**

**SÉRIE DE L'ITC SUR LES
MESURES NON TARIFAIRES**

Résumé à l'intention des services d'information commerciale

ID=42592

2011

C-16 854 BUR

Centre du commerce international (ITC)

Burkina Faso : Perspectives des entreprises – Série de l'ITC sur les mesures non tarifaires.

Genève: ITC, 2011. xv, 74 p. (Document technique)

No. du document MAR-11-213.F

Rapport faisant partie d'une série de publications qui identifient les principaux obstacles relatifs aux mesures non tarifaires (MNT), auxquels le secteur privé est confronté - analyse l'expérience des entreprises exportatrices et importatrices au Burkina Faso, à travers une enquête directe de grande échelle; identifie les principaux obstacles MNT d'ordre réglementaire et procédurale, imposés par les pays partenaires ainsi que par le Burkina Faso; fournit une analyse sectorielle des problèmes relatifs aux MNT dans le secteur agricole et manufacturier; les appendices incluent la Classification internationale des mesures non tarifaires, et les références bibliographiques (pp. 73-74).

Descripteurs : **Burkina Faso, Mesures non tarifaires, Politique commerciale.**

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

Français

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

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

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

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

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

Images numériques sur la couverture : © Still Pictures, © iStockphoto and © West Africa Trade Hub

© Centre du commerce international 2011.

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

Avant-propos

Les mesures non tarifaires (MNT) représentent une source d'obstacle majeure au commerce international et un défi particulier pour les exportateurs et les importateurs des pays en développement. Les entreprises, en particulier petites et moyennes, manquent de moyens pour s'adapter et répondre à ce type d'exigences. Faute d'information suffisante, les décideurs politiques et leurs administrations sont souvent démunies pour développer les réponses appropriées aux besoins du secteur privé exportateur.

Dans le cadre de son mandat pour l'accroissement de la transparence du commerce international, le Centre du Commerce International (ITC) a engagé un effort prioritaire pour améliorer la compréhension et la diffusion de l'information sur les MNT. L'ITC possède une position unique et privilégiée pour mettre en œuvre une telle approche qui complète ainsi les travaux d'autres organisations sur le sujet des MNT, à partir d'une analyse centrée sur le secteur privé.

L'approche de l'ITC repose sur la réalisation d'enquêtes de grande échelle auprès des entreprises. Ces enquêtes donnent la parole au monde des affaires et spécialement aux petites et moyennes entreprises qui font face quotidiennement aux MNT - leur témoignage est crucial tant pour les décideurs politiques que pour les institutions de soutien au commerce et la communauté internationale.

Entre 2010 et 2012, l'ITC a prévu de réaliser une série d'enquêtes auprès des entreprises de 27 pays. Une dizaine de pays africains seront étudiés dans ce cadre, dont le présent rapport inaugure la série, avec le cas du Burkina Faso.

Les difficultés rapportées par les entreprises burkinabè lors de la présente enquête concernent un large éventail de mesures, et plus particulièrement les exigences en matière de certification et d'inspection qui s'apparentent souvent à des mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS). Ces mesures fragilisent la compétitivité des entreprises au travers des coûts de conformité, du manque d'infrastructure et des procédures contraignantes qui y sont liées. Ces obstacles ainsi que les autres problèmes identifiés dans ce rapport ont été discutés lors d'un atelier national au Burkina Faso qui a permis d'initier des actions ciblées, notamment dans le domaine de la facilitation des procédures SPS.

Cette publication apportera, nous l'espérons, une nouvelle vision des effets des mesures non tarifaires pour les entreprises exportatrices et importatrices.

Elle vise à contribuer au dialogue entre le secteur privé et le secteur public sur les MNT et autres obstacles au commerce au Burkina Faso et à permettre le développement de solutions pour en limiter les effets.

A terme, l'ensemble des rapports sur les MNT réalisés dans d'autres pays en développement fournira une matière essentielle pour permettre de valider à grande échelle les observations et conclusions effectuées dans chaque cas et soutenir ainsi les initiatives de facilitation du commerce.



Jean-Marie Paugam
Directeur exécutif adjoint
Centre du commerce international

Remerciements

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

Ce rapport a été écrit par Gueswindé Paulin Zambélongo, du Ministère de l'industrie, du commerce et de l'artisanat (MICA) au Burkina Faso, et Mathieu Loridan, de la section de Recherche et d'analyse de marchés de l'ITC. L'étude a été supervisée par Mondher Mimouni, Chargé par intérim de la section.

La mise en œuvre de l'enquête fut supervisée par Carolin Averbeck et Mathieu Loridan avec le soutien de l'équipe MNT (mesures non tarifaires) au sein de l'ITC. Les entretiens ont été réalisés par le bureau d'étude Sicarex au Burkina Faso. Les statistiques et tableaux d'analyse du rapport ont été réalisés par Benjamin Prampart de la section de Recherche et d'analyse de marchés. L'équipe de l'ITC en charge de la communication et des événements a apporté une aide précieuse pour la finalisation de cette publication.

Nous remercions particulièrement Madame Albertine Sawadogo et Monsieur Sériba Ouattara du MICA ainsi que leurs collègues de l'Office National du Commerce Extérieur pour leurs expertises de l'environnement national et leurs précieux commentaires sur le rapport.

L'ITC souhaite également exprimer toute sa gratitude au département du gouvernement britannique responsable de la promotion du développement et de la réduction de la pauvreté (Department for International Development – DFID) pour leur contribution financière au projet.

Table des matières

Avant-propos	iii
Remerciements	v
Note	xi
Résumé	xiii
Introduction	1
Chapitre 1 Situation économique et commerciale du Burkina Faso	4
1. Situation économique	4
2. Structure commerciale	6
3. Ports et routes de transit	8
4. Cadre de la politique commerciale au Burkina Faso	9
4.1. Dispositions tarifaires et accords commerciaux	9
4.2. Stratégie nationale de promotion des exportations (SNE)	11
4.3. Observatoire des pratiques anormales (OPA)	11
Chapitre 2 Méthodologie et mise en œuvre de l'enquête au Burkina Faso	13
1. Spécificité méthodologique de l'enquête au Burkina Faso	13
2. Mise en œuvre de l'enquête	13
2.1. Participation des entreprises à l'enquête	14
2.2. Profile des entreprises enquêtées : activité, taille et localité	15
2.3. Limites et difficultés rencontrés lors des entretiens	17
Chapitre 3 Expérience des entreprises burkinabè face aux mesures non tarifaires	18
1. Perception des mesures non tarifaires	18
1.1. Principales caractéristiques des entreprises rencontrant des problèmes relatifs aux MNT et autres obstacles au commerce	18
1.2. Perceptions sectorielles des problèmes relatifs aux MNT et autres obstacles au commerce	19
2. Principales MNT contraignantes et autres obstacles au commerce	20
2.1. Importance des MNT et des autres obstacles au commerce pour les entreprises	21
2.2. Principales MNT et autres obstacles au commerce rencontrés	21
2.2.1. Règlements techniques et procédures d'évaluation de la conformité des produits	23
2.2.2. Autres mesures non tarifaires contraignantes : taxes, règles d'origine et contrôles à l'importation	24
2.2.3. Principaux obstacles procéduraux : retards, frais élevés et problèmes administratifs	24

2.3.	Pays et régions avec lesquels les entreprises rencontrent des MNT	26
2.4.	Résultats généraux	27
Chapitre 4	Analyse sectorielle des problèmes relatifs aux MNT	29
1.	Obstacles au commerce de produits agricoles	31
1.1.	Le coton : une filière concentrée privilégiée	32
1.2.	Les produits de la culture, à l'exclusion du coton (sésame, mangue et karité)	33
1.2.1.	Mesures non tarifaires appliquées par les partenaires	33
1.2.2.	Exigences et procédures en matière de certification	34
1.2.3.	Autres obstacles au commerce des produits de la culture	38
1.2.4.	Résumé et options politiques	38
1.3.	Les produits de l'élevage (bétail et viande)	39
1.3.1.	Obstacles au commerce de bétail et de viande	40
1.3.2.	Options politiques pour les produits de l'élevage	41
1.4.	Obstacles aux importations de produits agricoles et d'aliments	41
2.	Obstacles au commerce de produits manufacturés	45
2.1.	Obstacles aux exportations de produits manufacturés	45
2.2.	Obstacles aux importations de produits manufacturés	47
2.3.	Options politiques pour le commerce des produits manufacturés	48
Conclusion		49
Appendice I	Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT	53
Appendice II	Classification des mesures non tarifaires	60
Appendice III	Liste des obstacles procéduraux	63
Appendice IV	Liste des experts interviewés et des participants à l'atelier sur les résultats de l'enquête	64
Appendice V	Principaux résultats des entretiens face-à-face par secteur	65
Bibliographie		73

Tableau 1.	Tarifs moyens appliqués par le Burkina Faso aux produits importés	9
Tableau 2.	Tarifs moyens appliqués aux produits burkinabè exportés dans les principaux marchés	10
Tableau 3.	Secteur et région des entreprises ayant participé aux entretiens téléphoniques	16
Tableau 4.	Taille des entreprises ayant participé aux entretiens téléphoniques	17
Tableau 5.	Part des entreprises affectées par des MNT ou d'autres obstacles au commerce	18
Tableau 6.	Nombre moyen de MNT et de OP rencontrés par entreprise interviewée	21
Tableau 7.	Principales régions important les produits des exportateurs interviewés	26
Tableau 8.	Part des exportations* burkinabè par région et secteur	29
Tableau 9.	Représentation des entreprises exportatrices qui ont participé à l'enquête	30
Tableau 10.	Principaux produits agricoles (hors coton) pour lesquels les exportateurs interviewés rencontrent des MNT	32
Tableau 11.	Part des principaux obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs de produits de la culture faisant face à des MNT en matière de certification	37
Tableau 12.	Part des exportations des produits manufacturés dans le secteur manufacturier*	45
Tableau 13.	Principaux produits manufacturés pour lesquels les exportateurs interviewés rencontrent des MNT et des OP	46
Tableau A.	Exportation de produits agricoles (hors coton) – MNT contraignantes appliquées par le pays partenaire	65
Tableau B.	Exportation de produits agricoles (hors coton) – MNT contraignantes appliquées par le Burkina Faso	66
Tableau C.	Exportation de produits agricoles (hors coton) – Obstacles procéduraux se déroulant dans les pays partenaires	66
Tableau D.	Exportation de produits agricoles (hors coton) – Obstacles procéduraux se déroulant dans au Burkina Faso	67
Tableau E.	Exportation de produits manufacturés – MNT contraignantes appliquées par le pays partenaire	68
Tableau F.	Exportation de produits manufacturés – MNT contraignantes appliquées par le Burkina Faso	68
Tableau G.	Exportation de produits manufacturés – Obstacles procéduraux se déroulant dans les pays partenaires	69
Tableau H.	Exportation de produits manufacturés – Obstacles procéduraux se déroulant au Burkina Faso	69
Tableau I.	Importation de produits agricoles – MNT contraignantes appliquées par le Burkina Faso et les pays partenaires	70
Tableau J.	Importation de produits agricoles – Obstacles procéduraux se déroulant au Burkina Faso ou dans les pays partenaires et de transit	70
Tableau K.	Importation de produits manufacturés – MNT contraignantes appliquées par le Burkina Faso et les pays partenaires	71
Tableau L.	Importation de produits manufacturés – Obstacles procéduraux se déroulant au Burkina Faso	71
Tableau M.	Importation de produits manufacturés – Obstacles procéduraux se déroulant dans les pays partenaires et de transit	72
Figure 1.	Évolution du produit intérieur brut (PIB) entre 2000 et 2010	4
Figure 2.	Évolution des contributions sectorielles au PIB	5
Figure 3.	Évolution du taux d'inflation	5
Figure 4.	Évolution du commerce entre 2000 et 2010	6
Figure 5.	Évolution de la part des principaux produits burkinabè exportés	6

Figure 6.	Évolution des exportations burkinabè vers les principaux groupes de pays partenaire	7
Figure 7.	Accords commerciaux du Burkina Faso	10
Figure 8.	Cartographie des pratiques anormales sur les corridors suivis par l'OPA du 1er janvier au 31 mars 2010	12
Figure 9.	Évolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête	14
Figure 10.	Taux de participation aux entretiens téléphoniques de filtrage	15
Figure 11.	Répartition sectorielle des entreprises exportatrices* interviewées	19
Figure 12.	Répartition sectorielle des entreprises importatrices* interviewées	20
Figure 13.	Principales mesures non tarifaires rencontrées par les entreprises burkinabè	22
Figure 14.	Principaux obstacles procéduraux rencontrés par les entreprises burkinabè	25
Figure 15.	Principales régions et pays appliquant des MNT et où les OP ont lieu pour les exportateurs	27
Figure 16.	Principales mesures non tarifaires rencontrées par les exportateurs burkinabè selon les secteurs	30
Figure 17.	Principaux obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs burkinabè selon les secteurs	31
Figure 18.	MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires pour les produits de la culture	34
Figure 19.	Principales MNT rencontrées par les exportateurs de produits de la culture	34
Figure 20.	Principales MNT rencontrées par les exportateurs de bétail et viande	40
Figure 21.	Valeur des exportations et des importations des 12 principaux groupes de produits agricoles importés (niveau SH2)	42

Note

Sauf indication contraire, le terme dollars (\$) s'entend dans tous les cas de dollars des États-Unis, et le terme tonnes de tonnes métriques. Dans ce rapport, le taux de change retenu pour le dollar correspond au taux de change des Nations Unies au 1^{er} avril 2011, soit 1,00 US\$ équivaut à 465,73 FCFA.

Les abréviations suivantes ont été utilisées :

AGOA	African Growth and Opportunity Act
APE	Accord de Partenariat Économique
BM	Banque mondiale
BNT	Barrières non tarifaires (également appelées obstacles non tarifaires)
CEDEAO	Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CNC	Certificat national de conformité
CNUCED	Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement
DGPV	Direction générale des productions végétales
DGSV	Direction générale des services vétérinaires
DTA	Département de technologie alimentaire
EDIC	Étude diagnostique sur l'intégration du commerce
EPC	Examen des politiques commerciales
FAO	Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture
FCFA	Franc de la Communauté financière africaine
FMI	Fonds monétaire international
FNPC	Fonds national de la promotion culturelle
INSD	Institut national de la statistique et de la démographie
HACCP	Analyse des risques – points critiques pour leur maîtrise
IGAE	Inspection générale des affaires économiques
ITC	Centre du commerce international
LNSP	Laboratoire national de santé public
LTA	Lettre de transport aérien
MICA	Ministère de l'industrie, du commerce et de l'artisanat, anciennement dénommé le MCPEA (Ministère du commerce, de la promotion de l'entreprise et de l'artisanat)
MNT	Mesure non tarifaire
NPF	Nation la plus favorisée
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
OMC	Organisation mondiale du commerce
ONAC	Office national du commerce extérieur
ONUUDI	Organisation des Nations Unies pour le développement industriel
OP	Obstacles procéduraux
OPA	Observatoire des pratiques anormales
OTC	Obstacles techniques au commerce
PAFASP	Programme d'appui aux filières agro-sylvo-pastorales
PIB	Produit intérieur brut
PMA	Pays les moins avancés
PME	Petites et moyennes entreprises
SH	Système harmonisé
SNE	Stratégie nationale de promotion des exportations

SOCOMA	Société cotonnière du Gourma
SOFITEX	Société burkinabè des fibres textiles
SONAGES	Société nationale de gestion des stocks
SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires
SSATP	Programme des politiques de transport en Afrique sub-saharienne
TEC	Tarif extérieur commun
TSA	Tout sauf les armes
TVA	Taxe sur la valeur ajoutée
UE	Union européenne
UEMOA	Union économique et monétaire ouest-africaine
USAID	Agence américaine pour le développement international
WATH	Partenariat technique du Centre ouest-africain pour le commerce

Résumé

Introduction

L'importance des mesures non tarifaires (MNT) s'est considérablement accrue ces dernières années. Face aux exigences croissantes des consommateurs en matière de qualité et d'information pour les produits qu'ils achètent, les pays mettent en place de plus en plus de règlements pour encadrer les importations. Bien qu'il n'y ait, derrière les règlements appliqués, aucun objectif en matière de politiques commerciales, ces derniers peuvent avoir un effet négatif pour les entreprises exportatrices et importatrices. La montée des MNT se fait également en parallèle à la baisse continue du niveau général des tarifs douaniers.

Le Centre du commerce international (ITC) travaille activement sur les MNT afin de mieux comprendre le défi qu'elles représentent aujourd'hui pour les entreprises. L'ITC conduit notamment dans les pays en développement des enquêtes de grande échelle sur les MNT auxquelles le secteur privé est confronté. Ces enquêtes visent à améliorer la compréhension et la transparence des MNT grâce à la perception des entreprises exportatrices et importatrices. Les MNT concernent un large éventail de politiques commerciales, dont les règlements techniques, les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), les exigences en matière de certification, les restrictions quantitatives, les charges additionnelles ou encore les mesures financières. L'enquête de l'ITC ne se focalise pas uniquement sur les MNT imposées par les gouvernements mais cherche également à comprendre les obstacles procéduraux (OP) qui y sont liés lorsque les entreprises doivent s'y conformer ainsi que tous les autres obstacles relatifs à l'environnement des affaires. Les principaux OP incluent les retards administratifs, les difficultés liées à la documentation, ou encore le manque d'installations pour des opérations commerciales.

Contexte du Burkina Faso

En tant que pays en développement sans littoral, l'économie du Burkina Faso est fortement dépendante du commerce régional et international. D'un côté, les exportations sont principalement concentrées dans les secteurs des matières premières et produits agricoles dont la demande émane principalement des pays développés, notamment de l'Union européenne ; d'un autre côté, le Burkina Faso reste un importateur net de nombreux produits alimentaires, généralement en provenance de la région, et de matières premières nécessaires à son industrie. Voyant le commerce comme un élément central de l'économie et du développement, le Burkina Faso a mis en œuvre ces dernières années une politique commerciale orientée vers l'extérieur, cherchant toujours une plus grande intégration et un meilleur accès au marché régional et international. Membre actif au sein de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), le Burkina Faso est engagé de longue date dans le processus d'intégration et de coopération multilatérales et bénéficie d'accès préférentiels au marché de la plupart des économies développées.

Nonobstant les progrès accomplis dans la stabilisation macro-économique et les réformes entreprises, l'économie du Burkina Faso n'en reste cependant pas moins fragile. Elle dépend des exportations de quelques produits agricoles, des transferts de l'étranger et de l'aide au développement. La vulnérabilité des productions agricoles face aux aléas climatiques, la fluctuation des cours mondiaux de matières premières et les troubles politiques au sein de la région, représentent toujours un danger pour la croissance du commerce et le développement. Par ailleurs, les coûts élevés des intrants et les infrastructures insuffisantes constituent une entrave à l'industrialisation du pays. Dans ce contexte, les obstacles non tarifaires apparaissent comme un frein indésirable au développement du commerce déjà pénalisé par la situation d'enclavement et fortement tributaire des chocs exogènes.

Méthodologie de l'enquête sur les MNT et mise en œuvre au Burkina Faso

L'enquête de l'ITC vise à identifier les principaux obstacles non tarifaires auxquels le secteur privé est confronté dans des pays sélectionnés, dont le Burkina Faso. L'enquête porte sur un échantillon d'entreprises exportatrices et importatrices dans les secteurs représentant cumulativement au moins 90% de la valeur totale des exportations et des importations. Pour chaque enquête, l'ITC, en collaboration avec ses partenaires locaux, construit un échantillon à partir de sources nationales. L'échantillon d'entreprises exportatrices utilisé doit assurer la représentativité des entreprises du pays, permettant ainsi de dresser des conclusions et des recommandations au niveau sectoriel. 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 rencontrés. Toutes les enquêtes de l'ITC sont réalisées en collaboration avec les agences gouvernementales compétentes, en général le Ministère du commerce, et sont conduites par une entreprise ou institution locale d'enquête. Les résultats d'enquête sont ensuite analysés par un expert national, en collaboration avec l'ITC, et retranscrite dans un rapport détaillé sur la perception des entreprises face aux MNT et autres obstacles au commerce. Les résultats sont finalement présentés et discutés lors d'un atelier de dissémination dans le pays, permettant également d'initier un dialogue national entre les agences gouvernementales et le secteur privé sur les moyens et actions à entreprendre pour résoudre les problèmes identifiés lors de l'enquête.

Au Burkina Faso, l'enquête s'est déroulée d'avril à juillet 2010 et a été conduite par l'entreprise locale d'études et de conseils Sicarex. Cette entreprise, formée par l'ITC sur les MNT et la méthodologie de l'enquête, a contacté l'intégralité de l'échantillon disponible d'entreprises soit 442 exportateurs et importateurs. Parmi elles, 172 entreprises ont répondu aux premiers entretiens de filtrage téléphonique et 69 ont ensuite été interviewées de manière plus approfondie en face-à-face. Afin de compléter ces entretiens, des interviews ont également été conduits auprès de producteurs, d'associations d'entreprises et d'agences gouvernementales notamment dans la filière coton où l'essentiel des exportations est réalisé par un petit groupe d'exportateurs. L'enquête s'est déroulée avec la collaboration du Ministère de l'industrie, du commerce et de l'artisanat (MICA) du Burkina Faso. Les résultats d'enquête ont été présentés et discutés avec les experts et partenaires locaux lors d'un atelier en novembre 2010 qui a permis de définir des recommandations et des actions au niveau des politiques commerciales nationales.

Résultats globaux

L'enquête de l'ITC révèle tout d'abord que la majorité (60%) des entreprises burkinabè interviewées rencontre des obstacles non tarifaires dans leur activité quotidienne. La part des entreprises affectées dépend du type d'activité des entreprises, de leur taille et de leur secteur. Les exportateurs rencontrent en moyenne davantage d'obstacles que les importateurs, et les moyennes et grandes entreprises exportatrices (plus de 20 employés) sont plus affectées que les petites et très petites entreprises. D'autre part, les secteurs des produits agricoles et alimentaires sont généralement plus touchés par des obstacles non tarifaires que les secteurs manufacturiers. Par ailleurs, les exportations vers les pays développés sont davantage entravées par des mesures non tarifaires que les exportations vers la région dans laquelle le commerce souffre principalement d'obstacles procéduraux. Les entreprises ont également rapporté rencontrer un nombre important de mesures s'y déroulent également non tarifaires appliquées par le Burkina Faso.

Il existe certains problèmes récurrents qui affectent la plupart des secteurs. Il s'agit notamment des obstacles relatifs à la mise en conformité des produits, à l'exportation comme à l'importation. L'évaluation de la conformité constitue la première mesure non tarifaire contraignante selon les entreprises interviewées. Cette mesure comprend les exigences en matière d'inspection, d'essai, de certification ou encore les exigences relatives à la traçabilité des produits. Elle regroupe, chez les exportateurs, plus de la moitié des plaintes enregistrées dans l'enquête. Les autres mesures contraignantes perçue par les entreprises comprennent les règlements techniques, les redevances et autres taxes à l'importation et à l'exportation, ainsi que les contrôles douaniers en particulier pour les importateurs. Chez les exportateurs, les mesures non tarifaires contraignantes ayant été rapportées sont très spécifiques aux produits exportés. Si les exportateurs de produits agricoles se plaignent principalement des règlements techniques, des exigences relatives à la mise en conformité et des taxes à l'importation, les exportateurs de produits manufacturés rencontrent principalement des obstacles relatifs aux exigences appliquées par le Burkina Faso.

Résultats sectoriels

Parmi les produits agricoles exportés par les entreprises interviewées on distingue les produits issus de la culture de la terre et les produits issus de l'élevage. A l'exportation, ces deux catégories de produits rencontrent principalement des contraintes imposées par les pays importateurs mais les destinations et le type de MNT sont relativement différents.

L'enquête révèle que les exportateurs de produits de la culture, qui exportent leurs produits (le sésame, la noix et le beurre de karité, la mangue et la noix de cajou, etc.) principalement vers les pays développés, font généralement face à des mesures contraignantes en matière de certification et de règlements techniques relatifs à la qualité des produits. Les exigences relatives à la certification génèrent, pour les entreprises interviewées, deux types d'obstacles. D'une part, les exigences sont jugées trop strictes et difficiles à remplir. Ce type d'obstacle renvoie directement aux règlements imposés par les pays partenaires, en l'occurrence d'Europe de l'ouest et d'Amérique du nord. D'autre part, les exigences en matière de certification constituent une entrave au commerce en raison des procédures qui y sont liées et qui nécessitent généralement un haut degré de compétence et d'infrastructure au niveau national. L'enquête montre notamment que les exportateurs rencontrant des difficultés avec le processus de certification se plaignent également d'un trop grand nombre de documents à remplir ainsi que des frais administratifs importants dans les pays partenaires. Ils déplorent également les retards des procédures administratives et les installations limitées au Burkina Faso, dont l'absence de laboratoire national accrédité. Un tel laboratoire permettrait d'obtenir une certification reconnue en Europe et en Amérique du nord. Les exportateurs subissent ainsi un double processus de certification - au Burkina Faso et dans leur pays importateur - qui se révèle plus stricte et moins facile à satisfaire car il a lieu hors du pays. Les exportateurs de produits issus de la culture ont témoigné de leur besoin de reconnaissance internationale, notamment grâce à l'accréditation d'un laboratoire national, ainsi que leur besoin d'information et de formation sur les normes européennes et d'Amérique du nord auxquelles ils doivent se conformer.

Les produits de l'élevage sont principalement exportés vers les pays de la CEDEAO, notamment le Bénin et la Côte d'Ivoire, et connaissent, selon l'enquête, des problèmes différents des produits de la culture. Les exportateurs de viande et de bétail ont rapporté faire face à des inspections sanitaires rigoureuses ainsi qu'à de nombreuses taxes additionnelles. Ces mesures semblent légitimes pour le commerce de produits hautement contrôlés en raison du risque qu'ils représentent pour la santé humaine, cependant ils interviennent dans une région économique intégrée où les procédures douanières devraient être facilitées et les taxes éliminées. Les importations de produits agricoles au Burkina Faso en provenance des pays de la CEDEAO connaissent également des obstacles relatifs à l'inspection des produits. Ces obstacles portent préjudice au commerce intra-régional et limitent les capacités de développement de ces filières au Burkina Faso. Il existe, pour les produits de l'élevage, un réel besoin de facilitation des procédures sanitaires au niveau régional, mais aussi la nécessité d'harmoniser les réglementations et les taxes ainsi que d'instaurer des autorités régionales de contrôle et de surveillance.

Les produits manufacturés représentent une très faible part des exportations burkinabè. Parmi les différents produits manufacturés, le textile et les produits artisanaux sont principalement exportés vers la sous-région. Ces exportations sont entravées, selon l'enquête, par des exigences nationales. Les entreprises interviewées rapportent faire face à de nombreux retards lors de l'obtention des certificats d'exportation et de nombreuses taxes à l'exportation leur sont également imposées. Ces obstacles sont imputables aux autorités burkinabè dont le soutien aux exportations semble limité. Le secteur manufacturier est très peu développé au Burkina Faso et connaît cependant de nombreuses contraintes tant au niveau géographique qu'au niveau des ressources disponibles. Le soutien du gouvernement aux industries est primordial à leur développement et leur protection ne doit pas se faire au détriment de leur expansion. Les importations de produits manufacturés semblent également pâtir de contrôles douaniers excessifs qui détériorent la compétitivité des entreprises importatrices-exportatrices fortement dépendantes des matières premières et des biens intermédiaires.

Conclusion

En identifiant les principaux obstacles non tarifaires au commerce burkinabè, l'enquête de l'ITC souhaite établir les bases pour développer des actions gouvernementales. Trois actions prioritaires ont notamment pu être identifiées. Il s'agit de l'accréditation des laboratoires nationaux pour les produits agricoles et alimentaires, de la facilitation des procédures sanitaires et phytosanitaires pour les exportateurs, et de la création d'un point d'information sur les obstacles au commerce. Le succès de ses actions dépend de la volonté de leur mise en œuvre. A cette fin, le Ministère du commerce a formulé une demande officielle d'assistance auprès de l'ITC. Des actions de suivi sont actuellement en cours au Burkina Faso en collaboration avec différentes organisations internationales.

Introduction

Le rôle croissant des mesures non tarifaires dans le commerce

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

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

Les MNT peuvent ainsi potentiellement entraver la compétitivité des entreprises qui exportent et/ou importent leurs biens. Quel que soit l'objectif de leur application – protection des marchés domestiques ou protection de la santé humaine, animale et végétale – toutes les MNT peuvent créer un coût et/ou un délai supplémentaire pour les entreprises à tout moment du processus de production et de commercialisation de leur produit. Les exportateurs et les importateurs peuvent également rencontrer des obstacles procéduraux lors de leurs activités commerciales, qui sont souvent en relation avec l'application de MNT tels que des lourdeurs administratives ou des comportements discriminatoires dans les agences impliquées.

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

Classification des mesures non tarifaires et des autres obstacles au commerce

En raison de la nature complexe et diverse des obstacles au commerce, il est important de s'attarder sur leur terminologie et leur classification avant d'en faire une analyse détaillée. Le terme de MNT peut être défini d'une manière générale comme « des mesures politiques, autres que des tarifs douaniers, qui peuvent potentiellement avoir un effet économique sur le commerce international de biens, en modifiant les quantités échangées, le prix des marchandises, ou les deux »¹. Le terme MNT est un concept neutre qui doit être distingué du terme fréquemment utilisé de barrières non tarifaires (BNT). Ce dernier sous-entend qu'il y a un effet négatif sur le commerce. L'Equipe Multi-Agence de Soutien (Multi Agency Support Team - MAST) et le Groupe de Personnes Eminentes sur les Barrières Non Tarifaires (Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers - GNTB) considèrent que les BNT représentent une catégorie de MNT ayant « un but protectionniste ou discriminatoire »². Étant donné la légitimité des politiques commerciales

¹ Equipe Multi-Agence de Soutien (2009).

² *Ibid.*

qui peuvent être mises en œuvre pour protéger la santé humaine, animale et végétale, ce rapport ne fera aucun jugement a priori sur les intentions des politiques commerciales et utilisera en général le terme de MNT. L'enquête porte uniquement sur les MNT qui constituent une entrave au commerce des entreprises. Ces mesures sont appelées dans ce rapport des « MNT contraignantes ».

Afin de saisir la diversité des MNT et leur spécificité selon les pays et les produits concernés, il est nécessaire d'utiliser un système de classification unique et détaillé. L'enquête ITC se fonde sur une classification internationale des MNT qui a été développée par le MAST et adaptée à la dimension entrepreneuriale pour l'enquête³. La classification distingue les mesures à l'importation de celles à l'exportation. Les mesures à l'importation sont appliquées par le pays qui importe le produit alors que les mesures à l'exportation sont appliquées par le pays qui exporte le produit. Parmi les mesures à l'importation, on distingue les mesures techniques, qui incluent les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) et les obstacles techniques au commerce (OTC), des mesures non techniques. Les mesures techniques font référence aux exigences spécifiques aux produits comme la limite de tolérance de certaines substances, une norme sur l'étiquetage du produit ou des conditions spécifiques de transport. Elles incluent les exigences techniques en elle-même ainsi que les procédures d'évaluation de la conformité telles que les procédures de certification ou d'analyse qui permettent de démontrer que les exigences techniques sont remplies. Les mesures non techniques comprennent principalement les groupes de mesures suivantes : les redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires qui s'ajoutent aux droits de douanes ; les mesures de contrôle quantitatif comme les licences non automatiques ou les contingents ; les mesures d'inspection avant expédition et les autres formalités d'entrée ; les règles d'origine ; les mesures financières comme les termes de paiement ou de change ; les mesures de contrôle des prix.

En plus des mesures non tarifaires imposées par les gouvernements, l'enquête porte également sur les obstacles procéduraux (OP) et les obstacles relatifs à l'environnement des affaires⁴ afin d'apporter une vision complète des problèmes rencontrés par les entreprises. Les OP font référence aux défis pratiques qui sont directement liés à l'application des MNT. Il s'agit par exemple de problèmes issus du manque d'installations appropriées pour répondre à des exigences en matière d'analyse ou d'une documentation excessive à fournir pour obtenir une licence. Des problèmes similaires peuvent être rencontrés par les entreprises sans qu'ils soient liés à une MNT particulière. Il s'agit dans ces cas d'obstacles relatifs à l'environnement des affaires.

Mieux comprendre le point de vue des entreprises face aux MNT

Les MNT constituent un obstacle de plus en plus important à l'accès aux marchés et sont devenues un élément déterminant dans les négociations multilatérales, régionales et bilatérales. Toutefois, il existe aujourd'hui très peu d'information sur l'étendue de ces mesures et leurs effets sur le commerce international. Les deux principales approches pour estimer les effets des MNT comprennent les techniques de quantification et l'évaluation directe. La première approche a été particulièrement utilisée dans le milieu académique afin de quantifier l'impact des MNT sur les quantités et les prix des produits échangés. Ces recherches se sont concentrées sur des mesures et des pays très spécifiques⁵, ou ont estimé de manière statistique l'effet moyen des MNT à partir d'un large échantillon de pays et de mesures⁶. Ces études apportent des éléments indispensables à la compréhension des effets des MNT mais elles sont bien souvent trop spécifiques ou trop générales pour permettre aux principaux acteurs commerciaux (secteur privé et décideurs politiques) d'en avoir une vision claire et utile pour leurs activités. De plus, les estimations quantitatives peuvent difficilement distinguer les effets directs des MNT de ceux des autres obstacles au commerce comme les obstacles procéduraux ou un environnement des affaires inopérant.

³ Pour plus de détails sur la classification des MNT développés par le MAST, voir appendice II.

⁴ Pour plus de détails sur la classification des OP et des obstacles relatifs à l'environnement des affaires, voir appendice III.

⁵ Calvin et Krissoff (1998); Yue, Beghin et Jensen (2006).

⁶ Disdier, Fontagné et Mimouni (2008); Dean et al. (2009); Kee, Nicita et Olarreaga (2008); Kee, Nicita et Olarreaga (2009).

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

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

Le programme global sur les MNT et son cadre multi-agence

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

L'ITC a développé, en collaboration avec la Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement (CNUCED), une méthodologie globale pour la conduite de l'enquête qui a été testée durant une phase expérimentale de 2008 à 2009 dans sept pays. Depuis, l'enquête a été réalisée avec succès dans plusieurs pays. Le programme sur les MNT souhaite effectuer des enquêtes dans 27 pays bénéficiaires entre 2010 et 2012 avec une attention toute particulière portée sur les pays les moins avancés, les pays enclavés en développement, les pays d'Afrique sub-saharienne et les petits États insulaires en développement.

Le Burkina Faso figure parmi les premiers pays où l'enquête fut mise en œuvre. Le projet au Burkina Faso a été réalisé en collaboration avec le Ministère de l'industrie, du commerce et de l'artisanat (MICA) du Burkina Faso et l'enquête a été conduite par Sicarex, un cabinet burkinabè de sondages et d'études de marchés.

Chapitre 1 Situation économique et commerciale du Burkina Faso

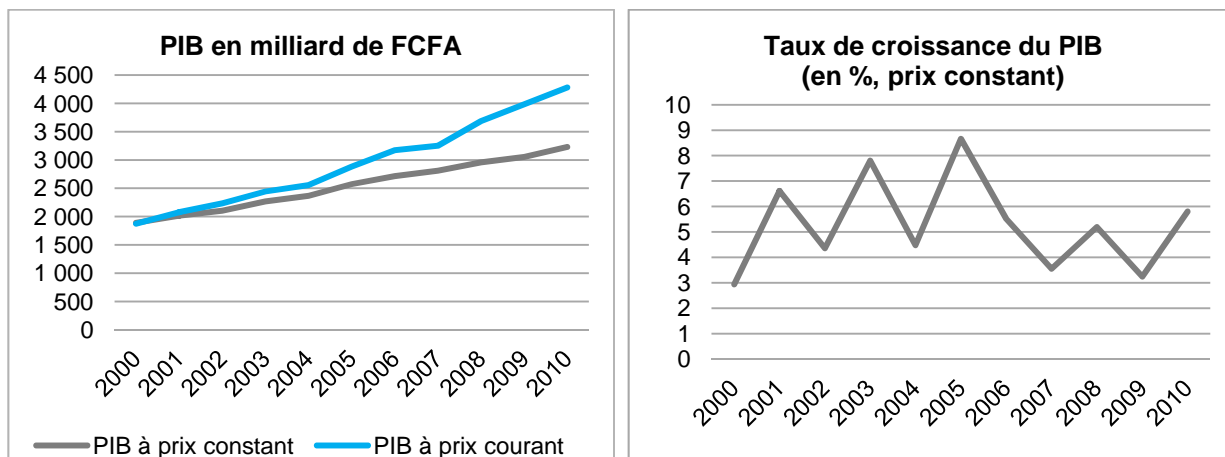
Le Burkina Faso est un pays enclavé à plus de 1 000 km de la mer, disposant de modestes ressources naturelles et d'une pluviométrie assez faible et aléatoire. Il est situé au cœur de l'Afrique de l'Ouest avec une superficie de 274 200 km²; il est entouré du Mali au nord, du Niger à l'est, du Bénin au sud-est, du Togo et du Ghana au sud, et de la Côte d'Ivoire au sud-ouest. Selon le dernier recensement général de la population de 2006, le Burkina Faso comptait 13 730 258 habitants.

1. Situation économique

Le PIB réel du Burkina Faso était en 2010 de 3 231 milliards de franc CFA (Communauté financière africaine), soit environ 7 milliards de US\$, connaissant une croissance annuelle moyenne⁷ de plus de 5% par an depuis 2000 (figure 1). Cette croissance s'est accompagnée d'une croissance démographique annuelle moyenne de 2,7%, limitant la croissance du PIB par habitant à 2,8%.

En 2009, le pays a été affecté par les effets des crises cotonnière, alimentaire, énergétique et financière. Malgré ce contexte difficile, la croissance est restée positive en 2009 à hauteur de 3,2% et à même rattrapée le taux de 2008 (5,2%) l'année suivante pour atteindre 5,8% en 2010. Les mesures incitatives prises par le Gouvernement en faveur des producteurs pour accroître la productivité agricole, les conditions agro-climatiques favorables et l'entrée en production de nouvelles mines industrielles d'or sont les principaux facteurs explicatifs de cette évolution du secteur réel, tout comme le maintien du dynamisme du secteur tertiaire à travers sa composante télécommunication.

Figure 1. Évolution du produit intérieur brut (PIB) entre 2000 et 2010

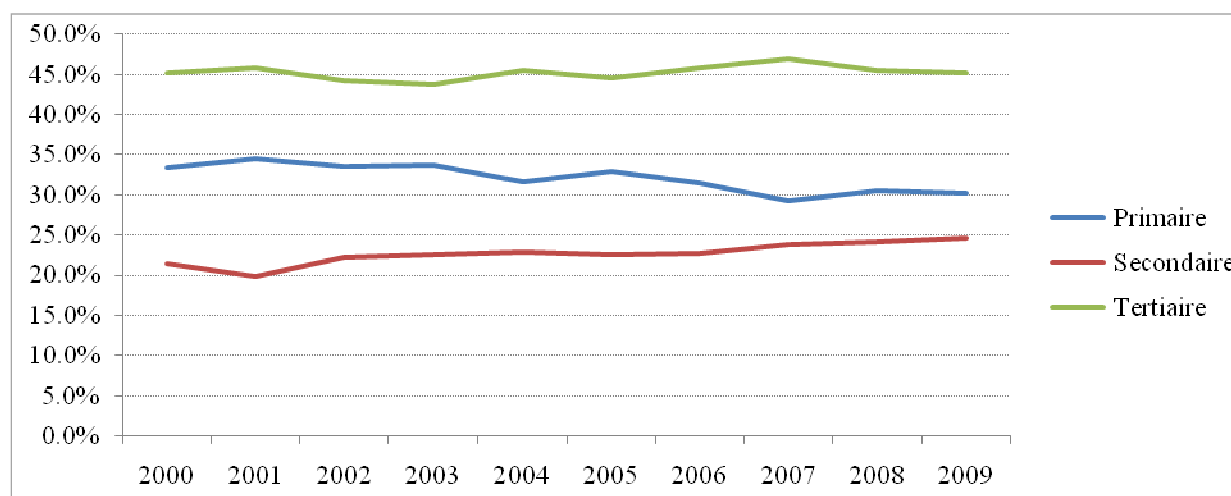


Source : Fonds monétaire international (FMI), World economic outlook database 2010, disponible sur le site : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx>.

La croissance du produit intérieur brut (PIB) n'a pas opéré fondamentalement de changements de la structure de l'appareil productif du pays entre 2000 et 2009 (figure 2). Le PIB reste en effet principalement tiré par le secteur tertiaire qui représente environ 45% de sa valeur totale. La contribution de l'ensemble du secteur primaire (agriculture, élevage, sylviculture et pêche) s'est située entre 29% et 34% du PIB, avec une légère tendance à la baisse, contrairement au secteur secondaire tiré par l'exploitation minière et dont la contribution au PIB est comprise entre 20% et 25%.

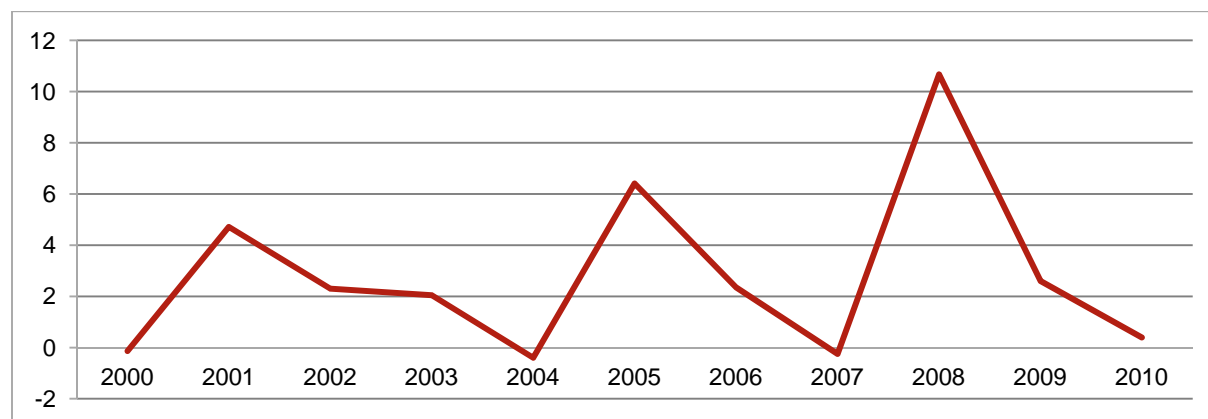
⁷ Le taux de croissance annuel moyen, exprimé en pourcentage, sur n périodes (années) est donné par la formule:

$$TCAM = \left(\sqrt[n]{\frac{\text{valeur finale}}{\text{valeur initiale}}} - 1 \right) \times 100$$

Figure 2. Évolution des contributions sectorielles au PIB

Source : Avant-projet Document de SCADD/IAP, juin 2010.

L'inflation, qui se situait à -0,3% en moyenne en 2007, est remontée à 10,7% en 2008, en raison principalement de la hausse des niveaux des prix des denrées alimentaires. Elle a été maîtrisée en 2009 comme le montre la figure 3 ci-dessous, grâce au repli des cours du pétrole et des denrées alimentaires. Cette tendance, qui s'est poursuivie en 2010, devrait cependant connaître une hausse en 2011 suite au renchérissement des denrées alimentaires, à la progression des prix des carburants, de même qu'à la perturbation des circuits de distribution liée à la situation de crise en Côte d'Ivoire. Le taux d'inflation, estimé à 0,4% en 2010 devrait toutefois rester inférieur à 3% en 2011 selon les estimations du Fonds monétaire international.

Figure 3. Évolution du taux d'inflation⁸

Source : Fonds monétaire international (FMI), World economic outlook database 2010, disponible sur le site : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx>

Depuis le dernier examen de politique commerciale de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) en 2004, le Burkina Faso, avec l'appui de ses partenaires au développement, a poursuivi progressivement le renforcement des réformes économiques dans le but de rendre son économie plus compétitive et de mieux s'insérer dans l'économie mondiale. Les réformes entreprises ont notamment permis une amélioration de l'environnement des affaires comme le souligne le rapport Doing Business⁹ de la Banque mondiale (BM) qui mesure la réglementation des affaires et son application effective dans 183 économies. Le Burkina Faso est ainsi passé, entre 2008 et 2011, du 164^{ème} au 151^{ème} rang des pays en matière de

⁸ Prix moyen au consommateur (pourcentage de changement).

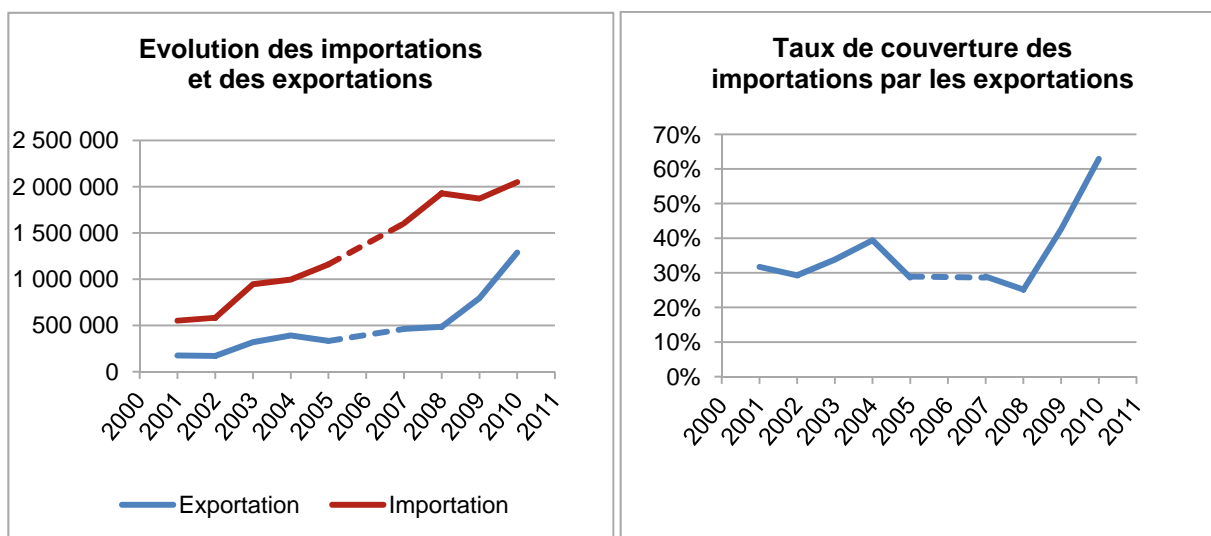
⁹ Doing Business, <http://français.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/burkina-faso>

facilité de faire des affaires. Par ailleurs, il se distingue au sein de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) comme le pays ayant entrepris le plus de réformes.

2. Structure commerciale

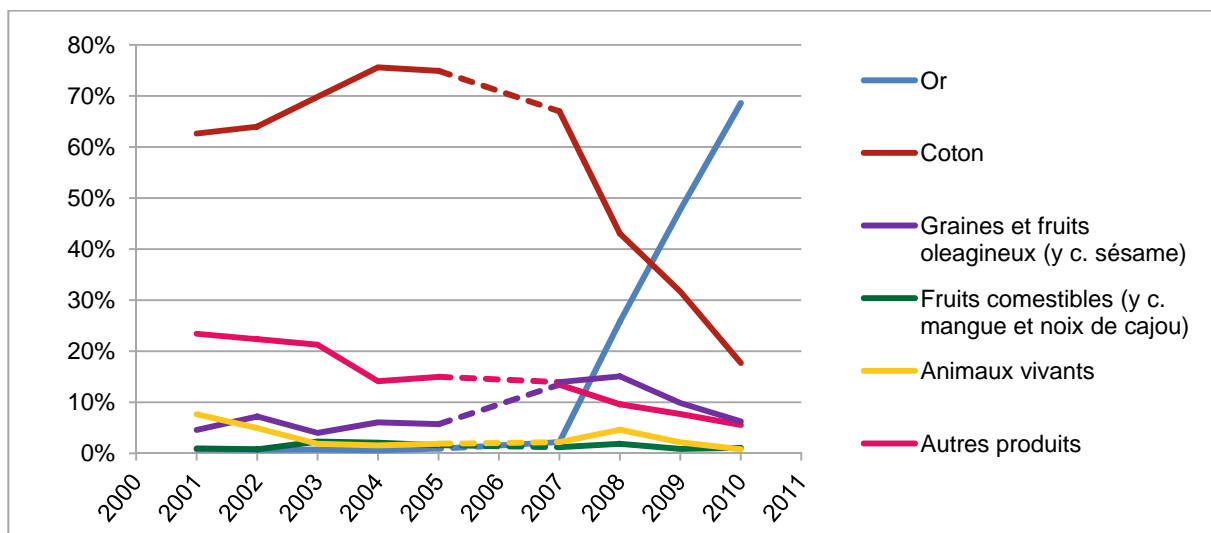
La structure commerciale du Burkina Faso n'a pas véritablement évolué depuis une dizaine d'années. L'économie, très peu diversifiée, dépend largement des exportations de quelques produits comme l'or et le coton. Malgré la croissance du commerce entre 2000 et 2010, la balance commerciale est restée structurellement déficitaire mais avec une tendance à l'amélioration du taux de couverture des importations par les exportations avec un niveau atteint de 63% en 2010 (figure 4). La principale raison de cette amélioration est l'augmentation des exportations d'or brut et de son prix en 2010. Par ailleurs il y eu une dégradation des termes de l'échange¹⁰ entre 2004 et 2009, le ratio étant passé de 31,3% à 24,7%.

Figure 4. Évolution du commerce entre 2000 et 2010



Source : Calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

Figure 5. Évolution de la part des principaux produits burkinabé exportés



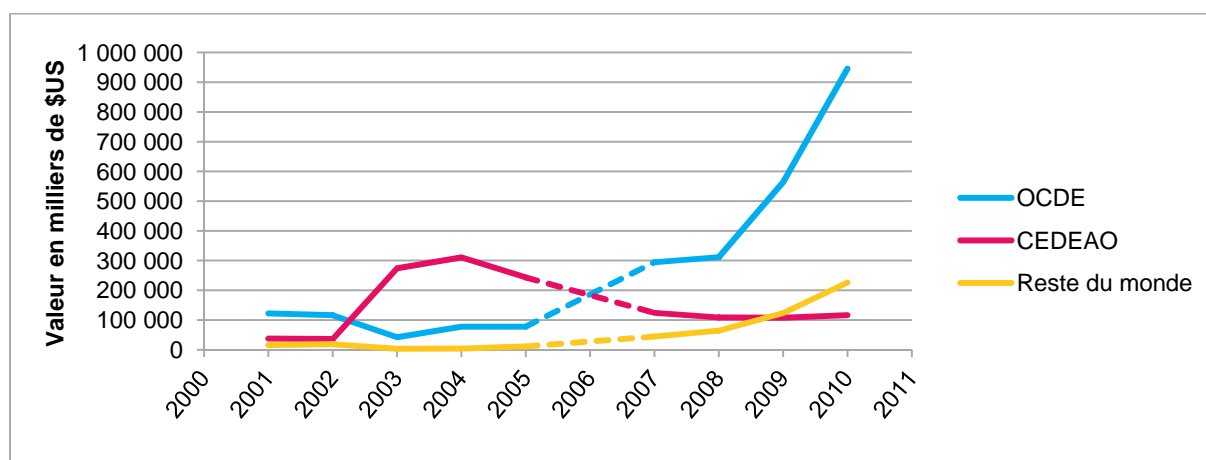
Source : Calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

¹⁰ Rapport entre l'indice du prix à l'exportation et l'indice du prix à l'importation en pourcentage.

Les exportations du Burkina Faso ont atteint en 2010 environ 600 milliards de FCFA (1,3 milliards de US\$) contre 370 milliards de FCFA¹¹ en 2009 (0,8 milliards de US\$) soit une hausse de 62%. Cette performance s'explique principalement par l'explosion des exportations de l'or non monétaire dont la valeur est passée de 177 milliards de FCFA (0,4 milliards de US\$) en 2009 à 412 milliards de FCFA (0,9 milliards de US\$) en 2010 soit une hausse de 133%. Bénéficiant de la forte augmentation du cours de l'or depuis 2007, dont la valeur en dollars des États-Unis à presque doublée entre 2007 et 2010, les exportations d'or non monétaire ont connu une forte croissance depuis 2007, venant même à dépasser les exportations de coton (cf. figure 5). Les autres produits d'exportations sont le sésame, la mangue, les produits animaux, les noix de cajou et les noix de karité.

Les destinations des produits burkinabè exportés sont également peu diversifiées. Il s'agit principalement des pays développés, notamment l'Europe de l'ouest, et des pays de la sous-région. Les exportations vers ces derniers sont en baisse depuis 2003. En 2010 la part des exportations du Burkina Faso en direction des pays de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) représentait seulement 9% de la valeur totale des exportations, contre 14% en 2009, 73% en 2005 et 86% en 2003 (cf. figure 6). A contrario la part des exportations burkinabè vers les pays de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) n'a cessé de croître passant de 13% en 2003 à 73% en 2010. Ce renversement est étroitement lié à l'accroissement des exportations d'or non monétaire qui s'effectuent principalement vers des pays de l'OCDE, et dans une moindre mesure vers des pays d'Asie, mais peut également s'expliquer par les tensions politiques persistantes dans la région avec notamment la crise en Côte d'Ivoire qui débuta fin 2002. Sur la période 2007-2010, les principales destinations des produits exportés par le Burkina Faso ont été la Suisse (52% des exportations dont les trois quarts concernent l'or non monétaire), Singapour (8%), la France (6%), l'Afrique du Sud (5%), le Ghana, le Royaume Uni et la Belgique (tous les trois à 4%), et la Côte d'Ivoire (3%)¹².

Figure 6. Évolution des exportations burkinabè vers les principaux groupes de pays partenaire



Source : Calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

Les principaux produits importés par le Burkina Faso sont les combustibles, les produits alimentaires (notamment le riz), les matériaux et équipements, les véhicules, le ciment, les médicaments et les engrais. Cette structure est restée la même au fil des années même si l'envolée des prix du pétrole et des denrées alimentaires sur les marchés internationaux entre 2007 et 2008 a, un tant soit peu, affecté l'évolution de leurs parts respectives dans la valeur totale des importations.

Selon les données disponibles sur Trade Map (ITC), la valeur des importations en provenance des pays membres de la CEDEAO est plus ou moins stable aux alentours des 200 milliards de FCFA par an toutefois la part relative de leurs importations ne cesse de décroître. La part des importations burkinabè en

¹¹ Source : ITC Trade Map, 2010, www.trademap.org.

¹² Ce classement est basé sur les données rapportées par le Burkina Faso (données directes) et disponibles sur Trade Map (www.trademap.org).

provenance de la CEDEAO est en effet passée de 56% en 2003 à 44% en 2005 et à environ 27% en 2010. En parallèle, les importations en provenance des pays de l'OCDE ont augmenté significativement sur la même période passant de 33% en 2003 à 41% en 2010. Face à cela de nouveaux partenaires se sont imposés notamment la Chine dont la part dans les importations burkinabè est passé de 2% en 2003 à 10% en 2010. Les principaux pays fournisseurs du Burkina Faso sont la Côte d'Ivoire (16%), la France (10%), la Chine (10%), le Togo (5%) et les Pays-Bas (4%).

3. Ports et routes de transit

Compte tenu de la situation d'enclavement du Burkina Faso, son commerce extérieur est fortement pénalisé par les coûts de transport de ses marchandises. Alors que les coûts de transport interviennent pour 10% à 15% dans le prix de revient des marchandises dans les pays à façade maritime de la sous-région, il représente 25% à 45%, voire 60% dans certains cas pour le Burkina Faso. L'essentiel de ces coûts provient du passage portuaire et du transport terrestre¹³.

L'approvisionnement et l'écoulement des produits burkinabè se fait grâce à quatre corridors dont trois qui sont exclusivement routiers, à savoir les voies togolaises (Lomé), ghanéennes (Tema et Takoradi) et béninoises (Cotonou), le corridor ivoirien (Abidjan) offrant une possibilité supplémentaire à travers l'existence d'un chemin de fer entre Abidjan et Ouagadougou.

La crise ivoirienne, qui débuta en 2002, a provoqué la réorganisation des flux régionaux de transport. Avant cela, le port autonome d'Abidjan traitait l'essentiel du transit des pays de l'hinterland de l'UEMOA (Mali, Burkina Faso, Niger). A titre d'exemple, l'évacuation du coton par le port d'Abidjan, constituait 90% des exportations du Burkina. Mais la crise a contraint les importateurs et exportateurs burkinabè à opérer une modification de leurs axes de transport au profit d'autres ports. A la suite de la défection du corridor ivoirien (Ouagadougou – Bobo-Dioulasso – Abidjan), le trafic s'est reporté dans sa majorité sur les ports de Lomé (Togo) et de Tema (Ghana).

Par ailleurs, les corridors de Lagos au Nigéria, via le Bénin, et de Dakar au Sénégal, via le Mali, représentent des alternatives intéressantes pour le transit des produits burkinabè malgré leurs coûts plus élevés. Dakar constitue notamment un point de passage privilégié pour les exportations vers les marchés nord-américains. Le Nigeria représente également un marché important en Afrique de l'Ouest et le Sénégal est un des principaux fournisseurs de la région en engrais, sel et poisson.

Les difficultés liées au transport rencontrées par les entreprises dont les marchandises transitent par les ports des pays frontaliers sont principalement¹⁴ :

- L'inadaptation des moyens de transport;
- Les nombreuses tracasseries routières;
- Les longs délais d'acheminement des marchandises;
- Les problèmes liés à la sécurité et à la fiabilité des acheminements;
- L'insuffisance et la vétusté des engins de manutention au niveau des ports de transit.

Selon le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat¹⁵, les exportations par bateau se font plus facilement à partir du Ghana que de la Côte d'Ivoire. En outre, au port d'Abidjan, les navires sont exclusivement affrétés par des exportateurs ivoiriens qui contrôlent ainsi l'ensemble de exportations en transite maritime. Au Ghana, en revanche, les entreprises burkinabè peuvent utiliser des navires fruitiers ou port-container qui desservent l'Europe du nord, facilitant ainsi les modalités de transport et leur permettant d'exporter directement leurs marchandises.

¹³ Informations extraites de la Présentation du mandat et stratégie nationale de promotion des exportations, Volume 1, Ministère du commerce, de la promotion de l'entreprise et de l'artisanat, Burkina Faso, mars 2010.

¹⁴ *Ibid.*

¹⁵ Entretien réalisé auprès des services techniques du Ministère du Commerce (Direction générale du commerce et ONAC).

4. Cadre de la politique commerciale au Burkina Faso

L'objectif général de la politique commerciale burkinabè est de créer un contexte propice au développement des exportations, des importations et de l'investissement afin d'atteindre une croissance économique soutenue et de lutter contre la pauvreté.

4.1. Dispositions tarifaires et accords commerciaux

Membre de l'OMC depuis le 3 juin 1995, le Burkina Faso applique au moins le traitement de la nation la plus favorisée (NPF) à tous les Membres de l'OMC et bénéficie du "traitement spécial et différencié" selon les dispositions des Accords de l'OMC. Grâce à l'initiative sectorielle en faveur du coton à l'OMC, dont le Burkina Faso est un des pays initiateurs et qui vise les pratiques de soutien illégal de certains membres de l'organisation à leurs producteurs de coton, une dimension multilatérale plus importante a été donnée à la politique commerciale du Burkina Faso.

La politique commerciale du Burkina Faso consiste, dans l'essentiel, en la mise en application des réglementations communautaires de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) et de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). Le tarif douanier est aujourd'hui le principal instrument de la politique commerciale du Burkina Faso. Depuis le 1^{er} janvier 2000, le Burkina Faso applique le Tarif extérieur commun (TEC) de l'UEMOA ainsi que les autres droits et taxes instaurés par l'UEMOA et la CEDEAO. Certains produits sont sujets à des valeurs de référence (différenciation entre produits de basse gamme et ceux de haute gamme dits produits de luxe). Selon le dernier état de l'OMC, le tarif moyen appliqué par le Burkina Faso en 2010 était de 11,9% (cf. tableau 1). Le tarif moyen appliqué aux importations de produits agricoles est légèrement plus élevé (14,5%) que celui appliqués aux importations de produits manufacturés (11,5%). Le Burkina Faso figure à la 92^{ème} place (sur 147) dans le classement des pays appliquant le plus faible tarif moyen à l'importation. Il reste toutefois dans la moyenne des tarifs appliqués par les membres de la CEDEAO.

Tableau 1. Tarifs moyens appliqués par le Burkina Faso aux produits importés

	Produits agricoles	Produits non agricoles	Total
Moyenne simple des tarifs consolidés	98.2%	13.2%	42.1%
Moyenne simple des tarifs NPF	14.5%	11.5%	11.9%

Source : OMC, *Profils tarifaires dans le monde*, 2010, disponible sur le site internet : http://www.wto.org/french/res_f/reser_f/tariff_profiles_f.htm.

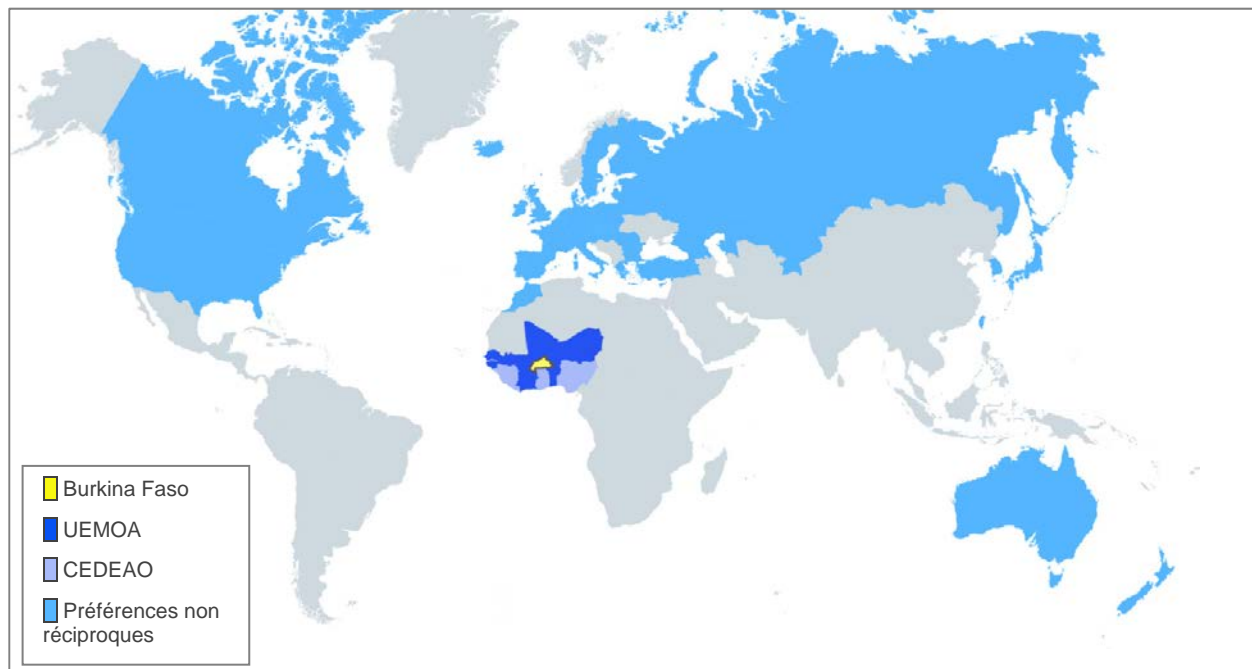
En tant que pays moins avancé (PMA), le Burkina Faso jouit d'un accès privilégié aux grands marchés des pays industrialisés au travers de préférences non réciproques (cf. figure 7 ci-dessous) – notamment en Europe grâce à l'initiative "Tout sauf les armes (TSA)", aux États-Unis à travers l'AGOA (African Growth and Opportunity Act) et du Système généralisé de préférences (SGP) dans de nombreux pays. Les produits primaires et les articles artisanaux jouissent d'un libre accès aux marchés de la sous-région grâce aux accords commerciaux de l'UEMOA et de la CEDEAO, tout comme les biens manufacturés ayant un niveau minimum de valeur ajoutée locale.

Le pays négocie actuellement avec les pays de la CEDEAO et la Mauritanie, un Accord de partenariat économique (APE) avec l'Union européenne (UE) qui devra remplacer l'accord de Cotonou en vigueur depuis 2000 et qui est arrivé à terme en fin 2007. Selon les données de l'Institut national de la statistique et de la démographie (INSD), les exportations du Burkina Faso vers l'UE ont baissé de plus de 40% entre 2007 et 2008. Cela pourrait être dû à la transition du régime commercial sous l'accord de Cotonou au régime TSA de l'UE qui s'avère être plus contraignant en ce qui concerne les règles d'origine.

Le tarif moyen appliqué à l'ensemble des produits burkinabè exportés était en 2010 de 7.4% (cf. tableau 2). Ce tarif était en moyenne moins élevé pour les produits agricoles. Les exportations vers les pays de l'OCDE connaissent un tarif moyen de seulement 1%, bénéficiant généralement des préférences non réciproques. L'objectif de libre circulation des marchandises au sein de la CEDEAO n'est par ailleurs pas encore entièrement atteint. Les données de Market Access Map (www.macmap.org), base de données

tarifaires de l'ITC, révèlent en effet que les pays de la région appliquent aux produits burkinabè y étant exportés un tarif moyen de plus de 12% pour les produits agricoles et de presque 10% pour les produits manufacturés.

Figure 7. Accords commerciaux du Burkina Faso



Source : Illustration de l'ITC basée sur les données de Market Access Map, 2010.

Note : Ce graphique reflète la situation en avril 2011 selon les informations de Market Access Map, ITC.

Tableau 2. Tarifs moyens appliqués aux produits burkinabè exportés dans les principaux marchés

Principaux marchés	Produits agricoles	Produits non agricoles	Total
CEDEAO	12.2%	9.7%	10.1%
OCDE	6.9%	0.5%	1.0%
Reste du monde	13.8%	6.9%	7.4%

Source : Calcul de l'ITC sur la base des données Market Access Map, 2010.

Il existe également un certain nombre d'instruments de politique commerciale qui sont harmonisés au sein de la CEDEAO. Il porte notamment sur l'évaluation en douane, les règles d'origine, la politique de la concurrence ou encore le contrôle des médicaments vétérinaires. Des mesures ont également été entreprises au niveau communautaire afin d'assurer la convergence des taxes intérieures, des licences, des normes, des règlements techniques et procédures d'accréditation. Depuis 2001, les États membres de l'UEMOA sont également en train d'harmoniser les activités d'accréditation, de certification, de normalisation et de métrologie. Le Règlement n°01/2005/CM/UEMOA du 4 juillet 2005 définit le cadre communautaire de cette harmonisation qui repose sur le principe de reconnaissance mutuelle dans l'Union. Ce principe intervient aux trois niveaux suivants : la reconnaissance des règlements techniques, des normes et des spécifications; la reconnaissance des procédures d'évaluation de la conformité; et la reconnaissance des résultats des procédures d'évaluation de la conformité.

Outre les contrôles sanitaires et phytosanitaires par les autorités burkinabè compétentes, le Burkina Faso exige l'obtention d'un certificat national de conformité (CNC) pour l'importation de certains produits (sauf

les produits originaires de l'UEMOA). Un monopole d'importation est attribué pour l'approvisionnement du pays en hydrocarbures. D'autre part, toutes les exportations de biens sont soumises au taux zéro de la TVA et les marchandises en transit font l'objet d'escorte obligatoire jusqu'au point de sortie du territoire douanier burkinabè.

4.2. Stratégie nationale de promotion des exportations (SNE)

Sur recommandations de l'étude diagnostique sur l'intégration du commerce (EDIC) réalisée en 2007 par la Banque Mondiale, le Burkina Faso a élaboré sa stratégie nationale de promotion des exportations entre 2009 et 2010. L'objectif de la stratégie est de conquérir les marchés de l'Union européenne, du continent américain, du Moyen Orient (pays du Golfe) et de développer le marché national et sous-régional afin d'augmenter les recettes en devises et soutenir la production. Cette stratégie a été bâtie suivant une approche filière et préconise la diversification agricole à travers le développement des filières ci-après : la filière mangue, la filière oignon, la filière sésame, la filière karité (beurre et noix) et le secteur des produits animaux (bétail sur pieds, viande, cuirs et peaux).

Le diagnostic réalisé dans le cadre de l'élaboration de la SNE a révélé un certain nombre de mesures auxquelles font face les entreprises qui exportent des produits issus des filières étudiées. Il s'agit entre autres :

- Des tracasseries administratives dans les échanges avec les autres pays de la sous-région : comprenant des frais de route ("taxes supplémentaires non officielles"), des formalités douanières, policières et des services phytosanitaires nombreuses, longues, coûteuses et se traduisant par un allongement des délais de route pouvant conduire à l'altération des produits périssables;
- De la poursuite de certains prélèvements officiels, en dépit des dispositions de politiques communautaires régionales de l'UEMOA et de la CEDEAO, sur les produits originaires de la communauté;
- Des frais illégaux d'escorte ou de convoyage qui varient entre 100 000 FCFA (env. 222 US\$) et 450 000 FCFA (env. 1 000 US\$) par convoi.

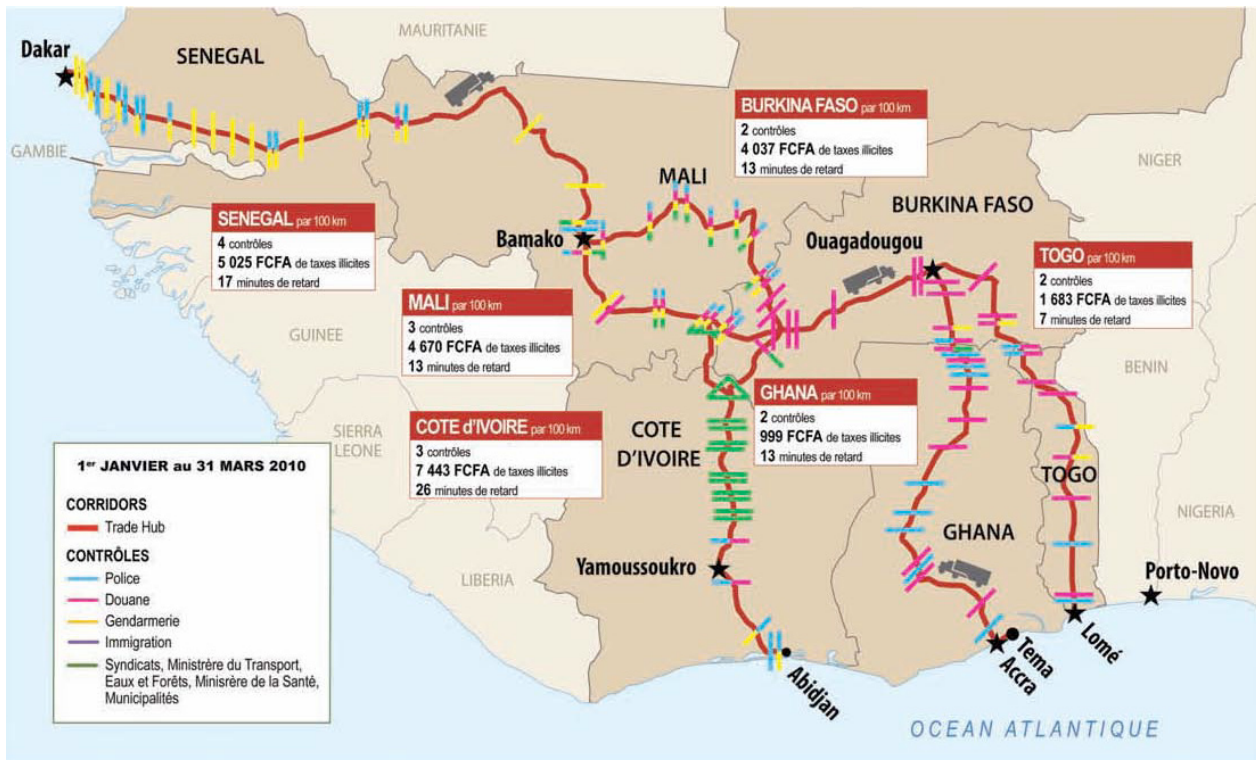
La SNE a défini la maîtrise de la qualité tout au long de la chaîne de valeur et ce, dans une logique commerciale basée sur le concept de la certification (Bio, GLOBALG.A.P., HACCP, etc.) comme étant l'un des préalables à établir pour une meilleure promotion des exportations burkinabè.

4.3. Observatoire des pratiques anormales (OPA)

L'OPA sur les axes routiers est une initiative de l'UEMOA et la CEDEAO, mis en place en 2005 avec l'appui financier de l'Agence américaine pour le développement international (USAID) et du Programme des politiques de transport en Afrique sub-saharienne (SSATP) de la Banque Mondiale, ainsi que du Partenariat technique du Centre ouest-africain pour le commerce (West Africa Trade Hub, WATH).

L'objectif de l'OPA est d'instaurer une bonne gouvernance routière sur les axes routiers de l'Afrique de l'Ouest. L'OPA suit à cet effet l'évolution des tracasseries routières sur les corridors inter-états à travers l'observation de trois indicateurs pertinents que sont : le nombre de barrières, les temps de contrôle et les montants illicites prélevés le long de ces corridors. Le 11^{ième} rapport de l'OPA a présenté les résultats des enquêtes sur les corridors Tema-Ouagadougou, Ouagadougou-Bamako, Lomé-Ouagadougou, Bamako-Dakar, Abidjan-Ouagadougou et Abidjan-Bamako au cours de la période allant du 1er janvier au 31 mars 2010 (cf. figure 8). Selon ces résultats, tous les corridors font état de tracasseries routières importantes. Le transport entre Ouagadougou et Abidjan semble notamment souffrir de nombreux contrôles policiers et douaniers. Les prélèvements illicites entre ces deux villes représenteraient en moyenne presque de 90 000 FCFA (193 US\$) par trajet. Le transit des marchandises burkinabè via le Mali souffre également de nombreuses tracasseries. L'OPA rapporte qu'il y a en moyenne plus de 30 barrières par voyage sur cet axe. Enfin le transport est généralement retardé sur tous les axes de transit possible pour le Burkina Faso, notamment via la Côte d'Ivoire et le Ghana où les délais atteignent environ 200 minutes (1h40) par voyage.

Figure 8. Cartographie des pratiques anormales sur les corridors suivis par l'OPA du 1er janvier au 31 mars 2010



Source : West Africa Trade Hub, 11^{ème} Rapport de l'OPA/UEMOA, 25 avril 2010, disponible sur le site internet : <http://www.watradehub.com/fr/ressources/ressourcefiles/jun10/11eme-rapport-de-lopa-uemoa>.

Les enquêtes n'ont pas été menées sur l'ensemble des corridors empruntés par les exportateurs et importateurs burkinabè mais les résultats donnent une idée des barrières auxquelles ces derniers font face dans leurs activités courantes. Certains de ces obstacles sont directement liés à des mesures non tarifaires comme les contrôles lors du transport qui peuvent relever de règlements sanitaires ou de procédures douanières nationales. Les raisons d'autres obstacles sont moins évidentes mais peuvent également provenir indirectement de règlements nationaux comme des retards occasionnés ou des pots-de-vin prélevés lors de la délivrance d'autorisation d'exportation ou d'importation. L'enquête OPA ne porte que sur l'un des aspects du processus d'exportation et révèle déjà les effets négatifs des mesures non tarifaires (MNT) sur le commerce. L'enquête de l'ITC souhaite compléter ces résultats en identifiant les principales MNT contraignantes et autres obstacles au commerce que les exportateurs et importateurs rencontrent dans l'ensemble du processus commercial.

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

Cette partie du rapport décrit la mise en œuvre de l'enquête au Burkina Faso et la méthodologie qui a été utilisée pour ce faire. De plus amples informations sur la méthodologie globale des enquêtes sur les MNT figurent en appendice. L'appendice I fournit notamment une description détaillée de la méthodologie qui est utilisée dans les différents pays où l'enquête est réalisée. L'appendice II présente la classification des mesures non tarifaires et l'appendice III contient la liste des obstacles procéduraux.

1. Spécificité méthodologique de l'enquête au Burkina Faso

Chaque enquête se base sur une méthodologie globale mais s'adapte également aux spécificités liées aux caractéristiques nationales notamment l'environnement commercial. Au Burkina Faso, l'enquête a été réalisée en collaboration avec le Ministère de l'industrie, du commerce et de l'artisanat (MICA) et l'Office national du commerce extérieur (ONAC) qui ont fourni à l'ITC de nombreux éléments préparatoires dont la liste nationale des entreprises exportatrices et importatrices.

Le répertoire d'entreprises est indispensable pour définir le nombre d'entretiens nécessaires afin d'obtenir des résultats représentatifs. En collaboration avec les différentes instances locales, l'ITC a pu répertorier une liste de 442 entreprises. Cette liste a été construite à partir de trois sources d'informations qui sont le fichier Néré de la Chambre de Commerce, une liste d'exportateurs fournie par l'ONAC, et une liste d'entreprises obtenue des douanes. L'inventaire créé constitue à ce jour une des listes les plus à jours et les plus complètes des entreprises exportatrices et importatrices au Burkina Faso. Cette liste renseigne les coordonnées des entreprises, leur principal secteur d'activité et la région où elles exercent. En raison de la taille modeste du secteur des affaires au Burkina Faso, l'ensemble des entreprises répertoriées (442 entreprises) a été contacté, assurant ainsi une très bonne représentativité des différents secteurs dans l'étude.

Il est important de noter que la liste d'entreprises comprend majoritairement des entreprises exportatrices et/ou importatrices mais aussi quelques entreprises transitaires. Les problèmes rencontrés par les entreprises transitaires permettent de compléter les expériences rapportées par les autres entreprises dans la mesure où leurs activités concernent principalement les procédures d'exportation et/ou d'importation.

Les régions et les secteurs d'exportation et d'importation retenus pour l'enquête ont été définis en collaboration avec les partenaires de l'ITC au Burkina Faso et selon la contribution de chaque secteur aux exportations. Il est également important de noter que la répartition des entreprises interviewées dépend largement du répertoire disponible d'entreprises. Certains secteurs représentant une très grande part du commerce burkinabè concentrent dans la réalité très peu d'entreprises, comme la filière coton où seules trois entreprises exportent. L'inverse est également possible, notamment dans le secteur des produits artisanaux. Dans le cas du Burkina Faso, face à la taille relativement modeste du secteur privé et en raison d'une liste limitée d'entreprises, l'ensemble de l'échantillon disponible a été contacté. L'enquête auprès des exportateurs burkinabè porte principalement sur les secteurs agricoles notamment les aliments frais et les produits animaux ainsi que sur les secteurs du textile, du cuir et des produits manufacturés divers qui comprennent généralement de nombreux produits artisanaux exportés par le Burkina Faso. En ce qui concerne les régions, la majorité des entreprises interviewées se situe dans le Centre (Ouagadougou) et le Haut-Bassin (Bobo-Dioulasso) qui constitue les deux principales régions commerciales.

2. Mise en œuvre de l'enquête

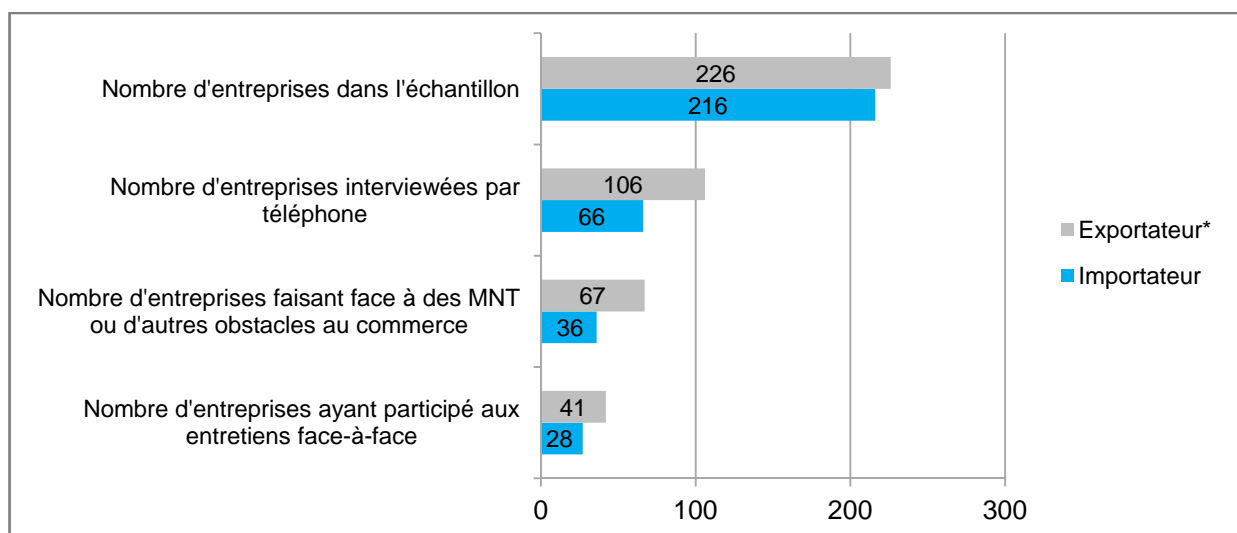
Au Burkina Faso, l'ITC a collaboré avec l'entreprise d'études et de conseils Sicarex qui était en charge de mener les entretiens auprès des entreprises. L'enquête s'est déroulée sur 4 mois, d'avril à juillet 2010. Deux équipes d'enquêteurs de Sicarex, une à Bobo-Dioulasso et une à Ouagadougou, formées par l'ITC, ont dans un premier temps contacté par téléphone l'ensemble des entreprises répertoriées, soit au total 442 entreprises.

2.1. Participation des entreprises à l'enquête

Les entretiens téléphoniques se sont déroulés auprès de 172 entreprises sur un total de 442 entreprises contactées soit un taux de participation de 39%. Lors de ces 172 entretiens téléphoniques 103 entreprises ont déclaré faire face dans leur activité d'exportations et/ou d'importations à des problèmes relatifs aux MNT, et 69 ont effectivement participé aux entretiens face-à-face soit un taux de participation aux entretiens face-à-face de 67%. Le taux de participation est assez satisfaisant pour une enquête de ce type. A titre d'exemple, une enquête similaire au Sri Lanka¹⁶ a enregistré un taux de réponse de 18% aux entretiens téléphoniques et de 45% aux entretiens face-à-face sur une population d'entreprises toutefois bien supérieur à celle du Burkina Faso.

Le taux de participation varie sensiblement par secteur et type d'entreprise. Les entreprises exportatrices se sont, en général, davantage exprimées que les entreprises importatrices (cf. figure 9 ci-dessous). Presqu'un exportateur sur deux a répondu à l'entretien téléphonique contre un importateur sur trois. Il semble que les entreprises importatrices et plus particulièrement les PME se montrent en général plus retissant à participer aux enquêtes de l'administration ou de se prêter à des entretiens portant sur leurs activités. L'une des raisons souvent évoquée par les entreprises est la crainte que les informations fournies dans le cadre des enquêtes soient divulguées aux autorités fiscales. Les entreprises exportatrices, en revanche, ne sont pas soumises aux mêmes taxes que les importateurs, notamment la TVA, et peuvent également attendre davantage d'un tel type d'enquête sur les obstacles au commerce.

Figure 9. Évolution du nombre d'entreprises au cours de l'enquête

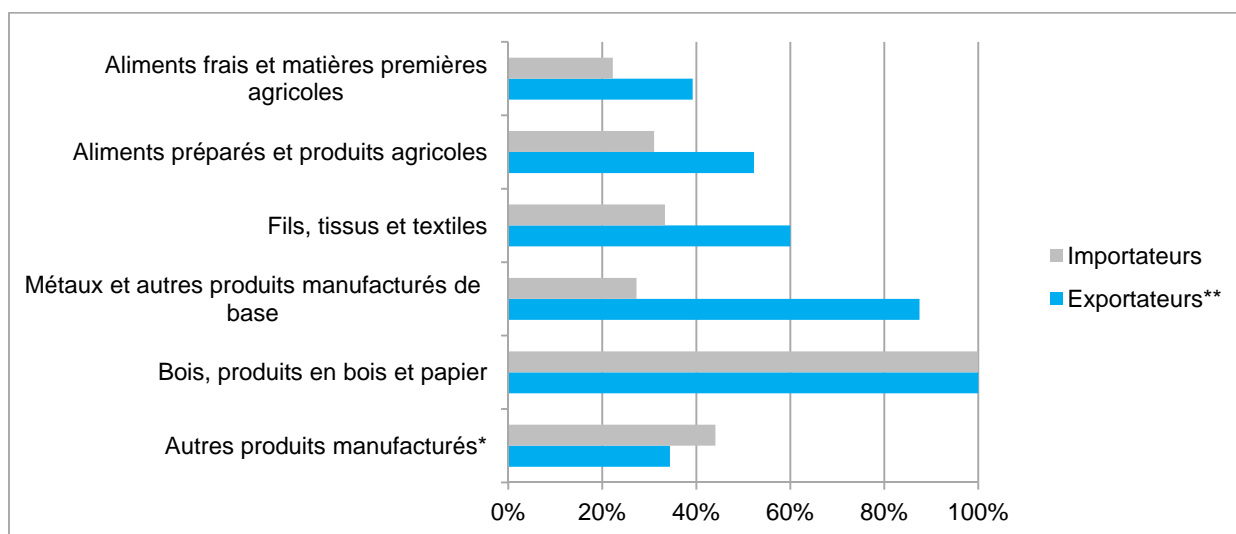


Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

* Y compris les entreprises exportatrices qui importent également.

La participation aux entretiens téléphoniques varie également selon le secteur d'exportation et d'importation des entreprises (cf. figure 10). Les entreprises exportatrices et/ou importatrices dans les secteurs manufacturiers se sont en moyenne davantage exprimées que dans les secteurs agricoles. Le taux de participation est particulièrement élevé chez les entreprises exportatrices de produits artisanaux, comprises dans les secteurs du bois, des métaux et du textile. Les entreprises exportatrices de produits agricoles sont toutefois largement représentées dans l'enquête compte tenu du compte de l'importance du secteur dans l'échantillon et dans les exportations burkinabè en général.

¹⁶ Sri Lanka: *Company perspectives – An ITC series on non-tariff measures*, 2011.

Figure 10. Taux de participation aux entretiens téléphoniques de filtrage

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

* Y compris les entreprises exportatrices qui importent également.

** Composants électroniques; produits chimiques; cuirs et ouvrages en cuir; machines non électriques; vêtements; ordinateurs, équipement de télécommunication, produits électroniques; et produits manufacturés divers.

D'une manière générale, la participation aux entretiens téléphoniques de filtrage est satisfaisante et permet d'avoir une très bonne représentativité des différents secteurs compte tenu du fait que la totalité du répertoire d'entreprises a été contactée. La participation aux entretiens face-à-face permettra de comprendre les problèmes des entreprises dans les différents secteurs du commerce burkinabè.

2.2. Profile des entreprises enquêtées : activité, taille et localité

L'enquête sur les MNT porte une attention particulière sur les exportations qui constitue un élément clé du développement économique et sociale des pays. Il est donc particulièrement important dans l'enquête que la part des entreprises exportatrices soit représentative de l'ensemble de la population car elle permettra d'obtenir des résultats généralisables à toutes les entreprises. Les entreprises importatrices souffrent généralement de mesures appliquées par leur propre pays qui se traduisent souvent par des règlements applicables à l'ensemble des autres entreprises. Par conséquent l'enquête cherche en général à interviewer d'avantage d'exportateurs que d'importateurs. D'autre part, l'enquête a révélé que les exportateurs étaient, en général beaucoup plus enclin à répondre aux entretiens que ne l'étaient les importateurs.

La moitié des entreprises exportatrices interrogées (54 sur 106 entreprises) se trouvent dans les secteurs des aliments frais ou préparés et des produits agricoles (cf. tableau 3) qui représentent à eux deux 80% des exportations du Burkina Faso (à l'exclusion des minerais, des armes et munitions des biens non spécifiés, et du coton). Les entretiens dans ces deux secteurs permettront de comprendre les problèmes relatifs aux MNT pour les produits clés à l'exportation. De nombreux entretiens ont également été conduits auprès d'entreprises de secteurs dont la valeur des exportations est moins importante, comme le textile ou les métaux et autres produits de construction. La part des entreprises en exercice dans ces secteurs est cependant relativement élevée malgré leur faible part dans les exportations. Il s'agit notamment des produits artisanaux. Les entretiens dans ces secteurs permettront de saisir les éventuelles difficultés rencontrées pour des produits qui ne rencontrent pas encore d'essor à l'exportation. En ce qui concerne la répartition sectorielle des entretiens auprès des importateurs, elle représente assez fidèlement la structure des importations burkinabè avec une grande majorité des entretiens réalisés dans les secteurs manufacturiers.

Tableau 3. Secteur et région des entreprises ayant participé aux entretiens téléphoniques

Secteur à l'exportation	Entreprises exportatrices interviewées				Part dans les exportations*
	Bobo	Ouaga	Total	Part dans le total	
Aliments frais et matières premières agricoles	13	18	31	29%	68%
Aliments préparés et produits agricoles	9	14	23	22%	13%
Fils, tissus et textiles	2	13	15	14%	1%
Métaux et autres produits manufacturés de base	2	12	14	13%	4%
Bois, produits en bois et papier	1	11	12	11%	1%
Autres produits manufacturés	3	8	11	10%	12%
Total	30	76	106	100%	100%

Secteur à l'importation	Entreprises importatrices interviewées				Part dans les importations*
	Bobo	Ouaga	Total	Part dans le total	
Aliments frais et matières premières agricoles	1	3	4	6%	4%
Aliments préparés et produits agricoles	1	8	9	14%	16%
Métaux et autres produits manufacturés de base	3	21	24	36%	17%
Autres produits manufacturés	5	24	29	44%	62%
Total	10	56	66	100%	100%

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* À l'exclusion des minerais, des armes et munitions, des biens non spécifiés.

Parmi les entreprises enquêtées, 76% (132 sur 172 entreprises) ont leur activité principale dans la région de Ouagadougou, reflétant ainsi la répartition géographique des entreprises au Burkina Faso. Certaines spécificités régionales sont à remarquer, notamment la bonne représentation des entreprises bobolaises dans le secteur des aliments frais et matières premières agricoles. La mangue et le sésame sont cultivés principalement dans cette région.

La majorité des entreprises interviewées (66%) lors des entretiens téléphoniques de filtrage sont relativement expérimentées et ont en moyenne plus de 5 années d'activité. La plupart des entreprises sont détenues par des capitaux nationaux et seulement 10% d'entre elles ont une participation étrangère dans leur capital.

En ce qui concerne la taille des entreprises exportatrices et importatrices interviewées lors des entretiens téléphoniques, la majorité d'entre elles (81%) sont de petites entreprises dont presque la moitié sont des micro-entreprises de moins de 5 salariés (cf. tableau 4). Une enquête récente de la Banque Mondiale (BM) confirme cette répartition¹⁷. Cette enquête utilise en effet un répertoire d'entreprise au Burkina Faso dont plus de 90% ont moins de 20 employés. La répartition des entreprises interviewées en face-à-face est très proches de celles des entretiens téléphoniques et largement dominée par les petites et micro-entreprises. On note toutefois que la répartition entre ces deux catégories d'entreprises s'est légèrement inversée entre les entretiens téléphoniques et face-à-face. Si, ensemble, elles représentent toujours environ 80% des entreprises interviewées, il y a davantage de micro-entreprises dans l'échantillon face-à-face que de petites entreprises et inversement dans l'échantillon téléphonique. Ce phénomène semble indiquer que les micro-entreprises rencontrent davantage d'obstacles non tarifaires que les petites entreprises. Cette hypothèse sera vérifiée dans la troisième partie du rapport. Enfin, la part des grandes entreprises dans l'échantillon est relativement faible et il convient de regrouper ces entreprises avec celles de taille moyenne entreprises dans la suite du rapport.

¹⁷ Enterprise Surveys: Burkina Faso Country Report 2009, (www.enterprisesurveys.org).

Tableau 4. Taille des entreprises ayant participé aux entretiens téléphoniques

Taille des entreprises*	Entretiens téléphoniques de filtrage			Entretiens face-à-face		
	Exportateur	Importateur	Total (pourcentage)	Exportateur	Importateur	Total (pourcentage)
Micro	34	28	62 (36%)	16	17	33 (48%)
Petites	48	30	78 (45%)	16	9	25 (36%)
Moyennes	14	5	19 (11%)	6	2	8 (12%)
Grandes	4	0	4 (2%)	3	0	3 (4%)
Non spécifié	6	3	9 (5%)	0	0	0 (0%)
Total	106	66	172 (100%)	41	28	69 (100%)

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

* Selon la définition de la CEDEAO : micro (moins de 5 employés); petite (entre 5 et 20 employés); moyenne (entre 21 et 200 employés); grande (plus de 200 employés).

2.3. Limites et difficultés rencontrés lors des entretiens

Lors de l'enquête au Burkina Faso, l'équipe de Sicarex a été confronté à la réticence de quelques entreprises à participer aux entretiens et à répondre à certaines questions. Elle a également rencontré de nombreux défis techniques pour la mise en œuvre des entretiens.

Bien que les résultats des enquêtes soient strictement confidentiels et que cela fut clairement spécifié aux entreprises, les enquêteurs ont rapporté avoir eu des difficultés à faire témoigner certaines entreprises. Celles-ci se sont parfois montrées réticentes à participer et plus particulièrement à répondre aux questions relatives à leur entreprise. Il semble que la plupart craignait que les informations soient divulguées aux autorités fiscales. La question sur le chiffre d'affaire dans les entretiens a rarement été complétée. Plus de 30% des entreprises ont indiqué ignorer le montant de leur chiffre d'affaire lors des entretiens en face-à-face. Ce type d'information reste sensible pour les entreprises aussi bien exportatrices qu'importatrices. Malgré cela, presque 40% des entreprises contactées par téléphones ont participé à l'enquête.

Les principaux défis auxquels le partenaire chargé de conduire l'enquête a été confronté sont de caractère technique. Les bases de données obtenues auprès de la chambre de commerce, de l'ONAC, du Ministère du commerce, de la Direction Générale des Douanes ainsi qu'auprès des associations professionnelles n'étaient pas à jours et comportaient de nombreuses informations erronées (adresses, numéro de téléphone et même les adresses e-mails). Cela a nécessité un long travail de recherche qui a abouti à la mise à jour de la base et permit d'obtenir une très bonne couverture du secteur privé. D'autre part les entretiens téléphoniques n'ont pas toujours été techniquement possible à cause de la mauvaise qualité du réseau téléphonique lors de l'enquête. Des coupures électriques ont également entravé le bon déroulement de l'enquête. Face à ces problèmes les enquêteurs ont multiplié les appels téléphoniques et conduit certains entretiens entièrement en face-à-face. Enfin, des entretiens additionnels ont été menés auprès des principaux acteurs du secteur cotonnier. Il s'agit d'un secteur clé pour les exportations burkinabè qui ne compte cependant que trois entreprises exportatrices (cf. encadré 1 ci-après). Ces dernières n'ont pas souhaité participer à l'enquête et Sicarex a donc effectué une série d'entretiens additionnels auprès des autres acteurs du secteur dont les producteurs et les associations de producteurs. Ces entretiens permettent d'avoir une vue d'ensemble du secteur cotonnier et des défis qu'il peut rencontrer.

Encadré 1 : Le coton, une filière extrêmement concentrée

Bien que le coton représente le principal produit agricole exporté et l'une des principales sources de revenu du Burkina Faso, cette filière n'est gérée que par trois entreprises. Il s'agit d'entreprises multinationales qui n'ont pas souhaité participer à l'enquête et dont les problèmes à l'exportation ne seraient de toute façon pas comparables à l'expérience des petites et très petites entreprises qui représentent la majorité de l'échantillon de l'enquête. Pour des raisons de cohérence nous ne prendrons pas en compte le coton dans le calcul des exportations du Burkina Faso pour les parties suivantes. Une partie du rapport lui sera toutefois dédiée (cf. point 1.1 du chapitre 4 ci-après).

Chapitre 3 Expérience des entreprises burkinabè face aux mesures non tarifaires

1. Perception des mesures non tarifaires

Les entretiens téléphoniques de filtrage se sont déroulés auprès de 172 entreprises dont 106 entreprises exportatrices et 66 entreprises importatrices. En moyenne, trois entreprises interviewées sur cinq (60%) ont déclaré rencontrer des obstacles non tarifaires lors de leurs activités d'exportation et/ou d'importation. Les exportateurs sont, en moyenne, légèrement plus affectés que les importateurs (63% des exportateurs rapportent être affectés contre 55% des importateurs) et certaines disparités existent selon la taille et le secteur d'activité des entreprises interviewées.

1.1. Principales caractéristiques des entreprises rencontrant des problèmes relatifs aux MNT et autres obstacles au commerce

La population d'entreprises ayant participé aux entretiens téléphoniques, et de manière plus générale au Burkina Faso, est largement dominée par les petites et micro-entreprises (cf. tableau 4 ci-dessus). L'enquête révèle que les micro-entreprises sont légèrement plus affectées par les obstacles au commerce (cf. tableau 5). Environ 63% des entreprises de moins de 5 employés ont en effet rapporté souffrir de barrières au commerce alors que 58% des entreprises de plus de 5 employés en font l'expérience. Ce résultat confirmerait l'hypothèse soulevée dans la partie précédente. Toutefois, ce phénomène n'est en réalité vrai que chez les importateurs. Plus de deux tiers des micro-entreprises importatrices ont rapporté faire face à des MNT contraignantes ou d'autres obstacles au commerce alors que cette proportion n'est que de 47% pour les petits importateurs et de 38% pour les moyens et grands importateurs. Les capacités d'importation des très petites entreprises semblent davantage souffrir des règlements et procédures non tarifaires. Chez les exportateurs on observe le phénomène inverse. Plus les entreprises sont petites et moins elles font face à des obstacles au commerce. Plusieurs raisons peuvent expliquer ce résultat. Il se peut par exemple qu'il existe une différence au niveau des politiques commerciales et de soutien au secteur privé selon la taille des entreprises. Les petites entreprises constituent la base de l'économie burkinabè et peuvent bénéficier de politiques de soutien à l'exportation mieux adaptées. Il se peut également que les problèmes rencontrés ne soient pas directement liés à la taille des entreprises mais dépendent davantage des types de produits exportés et importés ainsi que de leur destination et origine. L'analyse sectorielle des résultats de l'enquête permettra de confirmer ces résultats et de mieux les comprendre.

Tableau 5. Part des entreprises affectées par des MNT ou d'autres obstacles au commerce

Taille des entreprises	Nombre d'entreprises interviewées	Part des exportateurs* affectés	Part des importateurs* affectés	Part totale des entreprises affectées
Micro-entreprises	62	59%	68%	63%
Petites entreprises	78	65%	47%	58%
Moyennes et grandes entreprises	31	67%	38%	59%
Total	172	63%	55%	60%

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

* Y compris les entreprises qui exportent et qui importent.

D'autre part, la répartition régionale des entreprises rencontrant des obstacles non tarifaire au commerce correspond à la répartition des entreprises interviewées ainsi que celles du répertoire d'entreprises soit un quart des entreprises situées dans les Hauts-Bassins (Bobo-Dioulasso) et trois quart dans la région du Centre (Ouagadougou). La localité ne semble pas, à première vue, avoir d'impact sur la perception des entreprises face aux MNT.

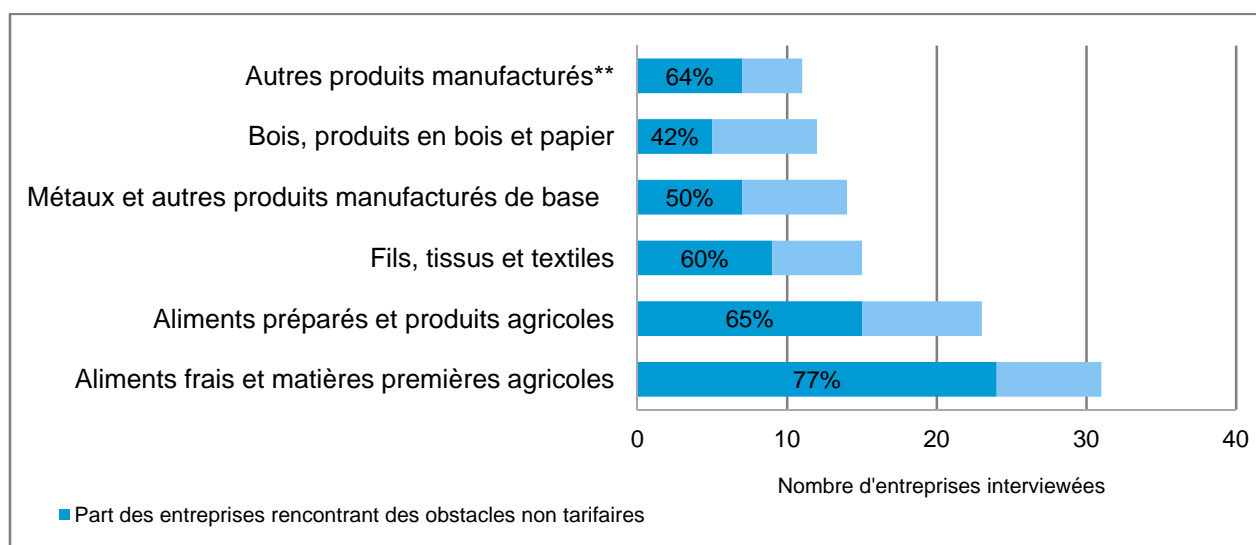
La répartition des entreprises faisant face à des obstacles non tarifaires reflète relativement bien la répartition globale des entreprises au Burkina Faso, que ce soit au niveau de la taille des entreprises ou de leur lieu d'activité. Cela permet d'obtenir une bonne représentativité des résultats et de dresser des conclusions par taille et localité au niveau national. Ce même constat peut également être dressé au niveau des secteurs.

1.2. Perceptions sectorielles des problèmes relatifs aux MNT et autres obstacles au commerce

L'enquête révèle que les entreprises de tous les secteurs sont affectées par des mesures non tarifaires et/ou des obstacles procéduraux, à l'exception des secteurs des cuirs et ouvrages en cuir, du matériel de transport et de celui des vêtements. Ces secteurs représentent toutefois moins de 2% de la valeur totale des exportations du Burkina Faso.

Les secteurs des aliments frais et préparés et des autres produits agricoles regroupent, à eux seuls, presque 60% des entreprises exportatrices interviewées faisant face à des barrières non tarifaires ou d'autres obstacles au commerce (39 entreprises sur 67). Ces deux secteurs regroupent les principaux produits exportés du Burkina Faso comme le coton, le sésame, la mangue ou encore la graine et le beurre de karité. Ces secteurs sont également les plus affectés par les MNT et autres obstacles au commerce (voir figure 11 ci-dessous). Environ 77% des entreprises exportatrices d'aliments frais et matières premières agricoles, et 65% des entreprises exportatrices d'aliments préparés et produits agricoles, interviewées sont affectées par des problèmes relatifs aux MNT ou d'autres obstacles au commerce alors que la part moyenne de l'ensemble des exportateurs rencontrant de tels problèmes est de 63%. Les secteurs du textile, des métaux et du bois sont aussi affectés par les mesures non tarifaires, dans des proportions qui varient entre 42% et 60%.

Figure 11. Répartition sectorielle des entreprises exportatrices* interviewées



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

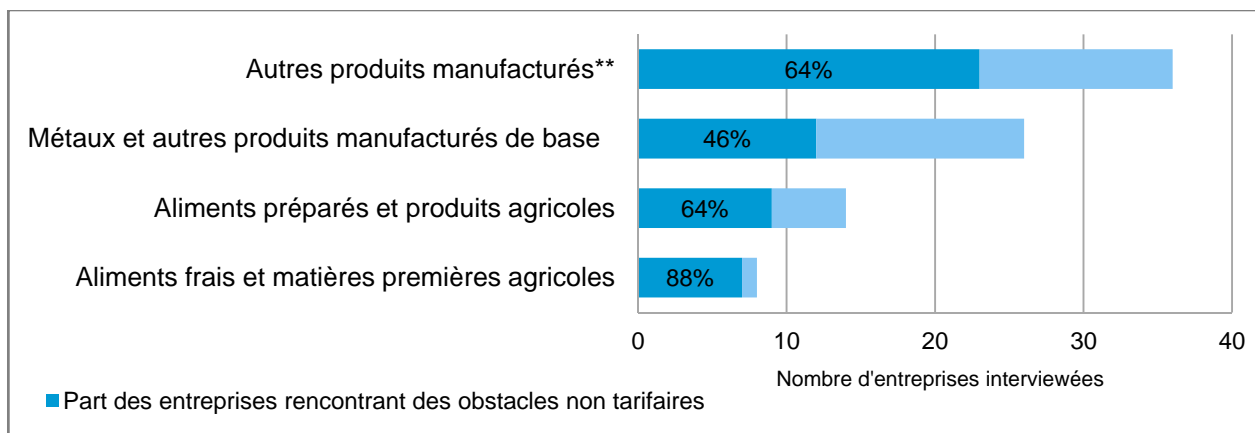
* Y compris les entreprises qui exportent et qui importent pour lesquelles est occulté le secteur à l'exportation.

** Produits chimiques, cuirs et ouvrages en cuir, machines non électriques, vêtements et produits manufacturés divers.

Chez les importateurs, davantage d'entreprises dans les secteurs manufacturiers ont été interviewés, reflétant la structure des importations du pays. Le Burkina Faso possède une industrie peu développée et dépend énormément des importations de produits manufacturés en provenance notamment de l'Union européenne et de plus en plus d'Asie. Les importations de produits manufacturés dont les métaux et les autres produits de base sont toutefois moins affectées par des obstacles au commerce que les produits agricoles (voir figure 12 ci-dessous). Alors qu'en moyenne 55% des importateurs ont rapporté faire face à des obstacles non tarifaires, la part des importateurs d'aliments frais et matières premières agricoles et d'aliments préparés et produits agricoles affectés par des obstacles au commerce est respectivement de

88% et 64%. Les importations de produits agricoles souffrent davantage des MNT et des autres obstacles au commerce que les importations de produits manufacturés.

Figure 12. Répartition sectorielle des entreprises importatrices* interviewées



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

* Y compris les entreprises qui exportent et qui importent pour lesquelles est occulté le secteur à l'importation.

** Produits chimiques, machines non électriques, ordinateurs et équipement de télécommunication, composants électroniques, bois, produits en bois et papier, fils, tissus et textiles et produits manufacturés divers.

Les entreprises rencontrant des obstacles non tarifaires sont plus nombreuses dans les secteurs clés comme les aliments et les produits agricoles chez les exportateurs et les produits manufacturés chez les importateurs. Toutefois, la part des entreprises affectées par des obstacles au commerce est en général plus élevée pour les produits agricoles que pour les produits manufacturés, chez les exportateurs comme chez les importateurs. Les produits issus de l'agriculture semblent être particulièrement protégés au Burkina Faso comme chez ses partenaires commerciaux. Les produits agricoles nécessitent bien souvent de plus de surveillance et de contrôle en raison du risque potentiel qu'ils représentent pour la santé et l'environnement. De nombreux pays imposent des règlements et des procédures très spécifiques et très rigoureuses afin de contrôler la qualité, les prix et les quantités de produits agricoles importés, et peuvent également soutenir directement leurs producteurs locaux notamment à travers des subventions.

A l'issue de l'analyse des entretiens de filtrage téléphonique, deux constats peuvent être dressés. Tout d'abord, la majorité des entreprises burkinabè (60%) rencontrent des obstacles non tarifaires dans leur activité commerciale, qu'ils soient d'ordre réglementaire ou procédural. Toutes les entreprises sont touchées quelques soient leur taille et leur localité. D'autre part, la proportion des entreprises faisant face à des obstacles non tarifaires est bien plus importante chez les entreprises exportatrices ou importatrices de produits agricoles et alimentaires. Les exportations et importations d'aliments frais et de matières premières agricoles semblent particulièrement affectées par des MNT contraignantes ou d'autres obstacles au commerce. Ce secteur comprend de nombreux produits clés pour les exportations burkinabè dont la mangue, le sésame, le karité ou encore les produits de l'élevage. Les produits alimentaires revêtent également une importance particulière pour le Burkina Faso dont la production domestique est fortement tributaire des aléas climatiques et dont l'approvisionnement ne peut se faire qu'à travers un pays de transit. Afin de comprendre quels sont les problèmes rencontrés par ces entreprises et quelles en sont les origines, il convient de s'attarder sur les résultats globaux des entretiens face-à-face.

2. Principales MNT contraignantes et autres obstacles au commerce

Les entretiens téléphoniques révèlent que la majorité des entreprises interviewées, quelles que soient leur taille et leur secteur d'activité, font face à des obstacles non tarifaires qu'ils soient d'ordre réglementaire ou procédural. Deux tiers de ces entreprises ont expliqué en détail les problèmes rencontrés lors d'entretiens en face-à-face. Ces entretiens se sont principalement déroulés auprès d'entreprises exportatrices (60% des entreprises interviewées sont exportatrices). Il s'agit en majorité (84%) de petites, voire de très petites (micro) entreprises, qui sont généralement détenues par des capitaux nationaux.

2.1. Importance des MNT et des autres obstacles au commerce pour les entreprises

Les entreprises interviewées ont rapporté faire face, en moyenne, à deux mesures non tarifaires contraignantes et trois obstacles procéduraux lors de l'exportation et/ou l'importation de leurs produits. Les contraintes d'ordre procédural ou technique sont légèrement plus rapportées que les MNT, qui sont d'ordre réglementaire. Cela s'explique principalement par le fait que ce type d'obstacle est généralement plus visible et mieux perçu par les entreprises. D'autre part, les exportateurs rencontrent en moyenne autant de MNT que les importateurs (cf. tableau 6 ci-dessous) mais sont légèrement plus affectés que les importateurs par des obstacles procéduraux. En moyenne, les entreprises sont confrontées à 2,3 mesures non tarifaires et 3 obstacles procéduraux lors de l'exportation de leur produit alors qu'elles font face à 2,3 MNT et 2,6 OP lors de l'importation de leur produit. Les obstacles procéduraux sont bien souvent liés aux mesures non tarifaires et il existe également des obstacles relatifs à l'environnement des affaires indépendants des MNT. Il convient d'analyser ensemble les différents obstacles rencontrés afin de comprendre leur origine.

Tableau 6. Nombre moyen de MNT et de OP rencontrés par entreprise interviewée

Taille des entreprises	Exportateur*		Importateur**	
	Nombre moyen de MNT par entreprise ¹⁸	Nombre moyen de OP par entreprise ¹⁹	Nombre moyen de MNT par entreprise	Nombre moyen de OP par entreprise
Micro-entreprises	1,7	2,2	2,5	3,0
Petite entreprises	2,5	3,6	1,5	1,8
Moyennes et grandes entreprises	3,1	3,3	2,5	2,5
Total	2,3	3,0	2,3	2,6

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

* Sont considérées comme exportatrices les entreprises qui rapportent faire face à une MNT ou un OP lors de l'exportation d'un produit.

** Sont considérées comme importatrices les entreprises qui rapportent faire face à une MNT ou un OP lors de l'importation d'un produit.

Le nombre moyen de MNT et de OP rencontrés par les entreprises diffère considérablement selon leur taille. Nous avons vu précédemment que, chez les exportateurs, plus les entreprises sont grandes et plus elles sont affectées par des obstacles au commerce, et inversement chez les importateurs. De la même manière, plus les entreprises exportatrices sont grandes, plus elles rencontrent de MNT contraignantes. Il semble que les moyennes et grandes entreprises souffrent d'un cadre réglementaire plus pénalisant que les petites et très petites entreprises. Ce phénomène ne se répète pas avec les OP. Les petits exportateurs rapportent en moyenne faire face à davantage de OP dans leurs activités commerciales que les moyennes et grandes entreprises et que les micro-entreprises. Les obstacles procéduraux rencontrés ne semblent pas répondre à une logique selon la taille des entreprises. Enfin, les grandes entreprises importatrices interviewées semblent également faire face à de nombreux obstacles non tarifaires mais dans des proportions proches des plus petites entreprises.

2.2. Principales MNT et autres obstacles au commerce rencontrés

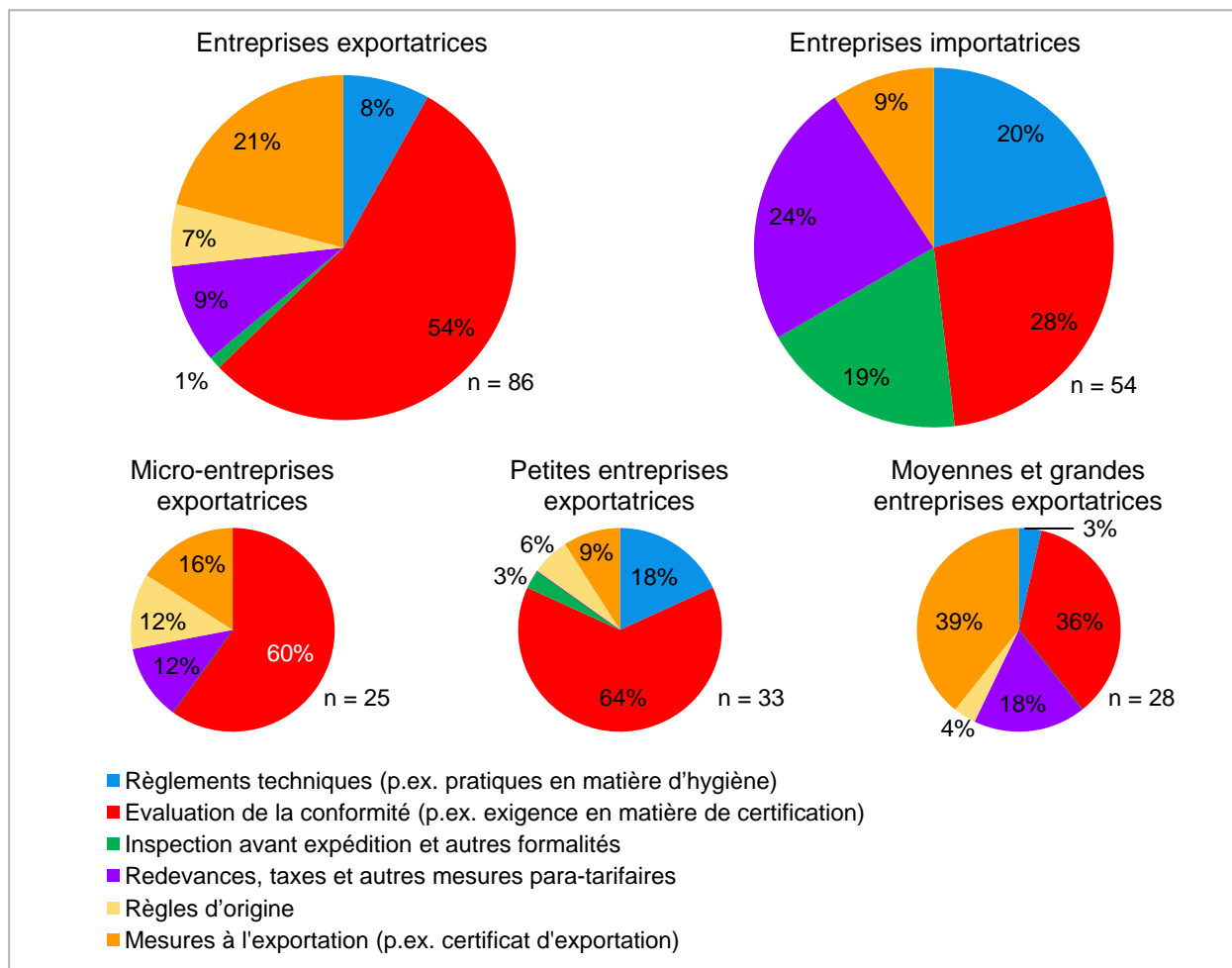
Les mesures non tarifaires et les obstacles procéduraux auxquels sont confrontées les entreprises burkinabè sont diverses. Les MNT rencontrées incluent principalement des mesures appliquées par les pays importateurs notamment des règlements techniques, des procédures d'évaluation de la conformité, des redevances et taxes diverses ainsi que des mesures à l'exportation (appliquées par le Burkina Faso). Toutes ces mesures semblent entraver l'activité des entreprises et certaines d'entre elles semblent

¹⁸ Nombre total de MNT rapportées sur le nombre total d'entreprises rencontrant au moins une MNT.

¹⁹ Nombre total de OP rapportées sur le nombre total d'entreprises rencontrant au moins un OP.

constituer de véritables défis. La figure 13 ci-dessous présente les principaux types de MNT rencontrées par les entreprises interviewées.

Figure 13. Principales MNT contraignantes rencontrées par les entreprises burkinabè



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

Plus de la moitié des entreprises exportatrices interviewées rencontrent des problèmes relatifs à l'évaluation de la conformité de leurs produits (54% des MNT rapportées). Il s'agit principalement d'exigences en matière de certification qui sont imposées par les pays partenaires. Le deuxième groupe de mesures le plus contraignant pour les exportateurs concerne les mesures appliquées par le Burkina Faso (21% des MNT rapportées) dont les exigences burkinabè en matière de certification. La certification, nationale et étrangère, constitue le principal obstacle réglementaire aux exportations. Les contraintes perçues par les entreprises par rapport à ce type d'exigences varient selon leur taille. Les petites et très petites entreprises souffrent davantage des exigences étrangères en matière de certification (imposées par les pays partenaires à l'importation des produits) alors que les moyennes et grandes entreprises se plaignent en premier lieu des exigences nationales en matière de certification (imposées par le Burkina Faso à l'exportation des produits). Les exigences nationales en matière de certification représentent une contrainte additionnelle pour les moyennes et grandes entreprises exportatrices dont les petites et très petites entreprises souffrent moins. Les autres MNT rencontrées par les exportateurs burkinabè interviewés concernent les redevances et autres taxes à l'importation (9% des MNT rapportées), les règlements techniques (8%) et les règles d'origine (7%). Les petites entreprises exportatrices sont les seules à rencontrer des contraintes relatives aux règlements techniques qui portent généralement sur les caractéristiques des produits ou du processus de production exigées par les pays partenaires. En revanche, ces entreprises ne rapportent rencontrer aucune taxes ou redevances contraignantes à l'instar des autres entreprises. Les types de MNT rencontrées par les entreprises confirment l'hypothèse formulée précédemment selon laquelle la perception des MNT varie selon la taille des entreprises.

Chez les importateurs, quatre principaux types de MNT sont rencontrés dans des proportions relativement comparables. Les mesures sont généralement appliquées par le Burkina Faso. Les entreprises perçoivent, dans l'ordre, les exigences en matière d'évaluation (28% des MNT rapportées), les redevances et autres taxes à l'importation (24%), les règlements techniques (20%) et les inspections et contrôles douaniers (19%) comme les principales mesures contraignantes à leur activité. Les importateurs rapportent également rencontrer des problèmes relatifs aux exigences étrangères (9%) qui sont appliqués aux produits qu'ils importent.

2.2.1. Règlements techniques et procédures d'évaluation de la conformité des produits

À l'exportation, les entreprises ont rapporté faire face à de nombreux problèmes liés à l'évaluation de la conformité des produits. Comme il a été spécifié plus haut, les problèmes rencontrés par les exportateurs concernent principalement les exigences en matière de certification. La certification représente un peu plus d'un tiers (37%) des MNT contraignantes rencontrées par les exportateurs. Pour la majorité de ces entreprises, la certification représente un mécanisme long et coûteux qui pénalise leurs exportations. Ces mesures sont généralement imposées par les pays partenaires mais également par le Burkina Faso. Les petites et très petites entreprises exportatrices souffrent principalement des exigences étrangères en matière de certification alors que les moyennes et grandes entreprises souffrent davantage des exigences nationales en la matière.

« Les exportations de viandes, animaux vivants et produits de la chasse destinés à l'étranger doivent être munies d'un certificat sanitaire. »

[Examen des politiques commerciales du Burkina Faso, 2010, p.219, point 105](#)

La rigueur et la complexité croissante des procédures d'évaluation de la conformité est un phénomène mondial. Face à la croissance du commerce international de biens les pays souhaitent de plus en plus assurer la protection de leurs consommateurs des éventuels risques sanitaires, sécuritaires ou environnementaux en adoptant des normes et des procédures de contrôle de ces normes toujours plus strictes et plus nombreuses. Ce phénomène s'observe également au Burkina Faso. L'enquête révèle notamment que 28% des mesures rapportées par les entreprises importatrices enquêtées concernent l'évaluation de la conformité.

« Nous devons fournir un certificat de santé qui est trop coûteux (environ 100 000 Francs CFA en fonction du nombre d'animaux). »

[Un éleveur de bovins vivants qui exporte vers la Côte d'Ivoire \(Enquête de l'ITC sur les MNT\)](#)

Les procédures d'évaluation de la conformité visent à vérifier que les exigences techniques (règlements techniques et normes) des produits sont satisfaites. En outre, la délivrance d'un certificat sanitaire à l'importation ne se fera que si les conditions sanitaires lors du processus de production ont été respectées. L'ensemble de ces exigences constituent aujourd'hui les principales barrières non tarifaires et font l'objet de nombreuses discussions et négociations au niveau bilatéral, régional et multilatéral. Au sein de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), ces mesures ont été négociées dans le cadre de deux accords distincts. Il s'agit tout d'abord d'un accord sur les obstacles techniques au commerce (OTC) qui vise à faire en sorte que les règlements, les normes et les procédures d'essai et de certification ne créent pas d'obstacles non nécessaires tout en donnant aux Membres le droit de mettre en œuvre des mesures permettant d'atteindre leurs objectifs légitimes de

« Le Burkina Faso continue d'exiger l'obtention d'un certificat national de conformité (CNC) pour l'importation de certains produits. »

[Examen des politiques commerciales du Burkina Faso, 2010, p.202, point 57](#)

« Il faut une attestation de qualité (certificat d'analyse sanitaire) avant d'exporter nos produits vers la France et les Etats-Unis, et cela a un coût élevé. »

[Un producteur de beurre de karité qui exporte vers la France et les Etats-Unis \(Enquête de l'ITC sur les MNT\)](#)

politique générale, comme la protection de la santé et de la sécurité des personnes ou l'environnement. D'autre part, l'accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) a trait à l'application des réglementations concernant l'innocuité des produits alimentaires, ainsi que la protection de la santé des animaux et la préservation des végétaux. Les règlements techniques et procédures d'évaluation de la conformité auxquels doivent se conformer les entreprises burkinabè sont encadrés par les accords de l'OMC et ne doivent donc pas constituer en soi d'obstacles au commerce. La perception des entreprises

enquêtées révèlent toutefois que de nombreuses mesures de ce type constituent en réalité un frein à leurs activités commerciales.

Afin de comprendre pourquoi des règlements mis en œuvre pour des raisons légitimes, tant à l'étranger qu'au Burkina Faso, constituent des entraves au commerce nous nous concentrerons sur la perspective des entreprises selon les produits exportés et importés dans le chapitre quatre du rapport.

2.2.2. Autres mesures non tarifaires contraignantes : taxes, règles d'origine et contrôles à l'importation

La mise en conformité des produits et leur évaluation constitue un premier obstacle pour les entreprises qui doivent désormais exporter ou importer leurs produits et s'affranchir d'un certain nombre de formalités et de frais. Lors de l'enquête, les entreprises ont également rapporté devoir s'acquitter de redevances et de taxes excessives à l'importation, rencontrer des problèmes relatifs aux règles d'origine, et faire face à des contrôles contraignants des marchandises.

Chez les exportateurs, les taxes et les autres redevances à l'importation imposées par les pays partenaires sont perçues comme excessives et bien souvent infondées. Ces taxes viennent s'ajouter aux tarifs douaniers déjà supportés par les entreprises (cf. tableau 2 dans le chapitre 1) et handicapent encore plus leur compétitivité. De plus, ces entreprises rencontrent des difficultés lors de l'application des règles d'origine exigées par leurs pays partenaires. Les règles d'origine sont importantes pour la mise en œuvre d'instruments de politique commerciale tels que les droits antidumping et les droits compensateurs, le marquage de l'origine et les mesures de sauvegarde. Il s'agit surtout d'un mécanisme permettant l'octroi de préférences tarifaires. Un produit ne pouvant fournir la preuve de son origine (appelée également certificat d'origine) ne bénéficiera pas des préférences accordées. Les règles d'origine sont généralement mises en œuvre dans le cadre d'accords commerciaux. Les deux principaux accords tarifaires dont bénéficient les produits burkinabè sont l'accord AGOA (African Growth and Opportunity Act – Loi sur la croissance et les possibilités économiques de l'Afrique) avec les États-Unis et l'Initiative Tout sauf les armes de l'Union européenne.

« Les conditions de vente sont difficiles. La TVA sur les emballages (non remboursée) et le certificat d'origine rendent nos produits moins compétitifs et réduisent le chiffre d'affaires. »

Un exportateur de mangues séchées vers l'Algérie et le France
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

Chez les importateurs, les procédures douanières représentent également une source importante d'obstacle au commerce. Les entreprises rapportent notamment faire face à de nombreuses taxes et contrôles douaniers. Ces formalités, mises en œuvre par le Burkina Faso, sont généralement perçues comme trop chères, trop longues ou encore trop fréquentes par les entreprises interviewées. Si de telles procédures permettent dans une certaine mesure de protéger les entreprises domestiques et de générer des revenus fiscaux pour le pays, il se peut également qu'elles pénalisent le développement économique de certains secteurs qui dépendent fortement des marchandises importés pour la production et commercialisation de leurs produits.

« Il y a trop d'exigences relatives à l'entrée de la farine de blé sur le territoire burkinabè et trop de contrôle de qualité. »

Un importateur de farine de blé depuis la Côte d'Ivoire
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

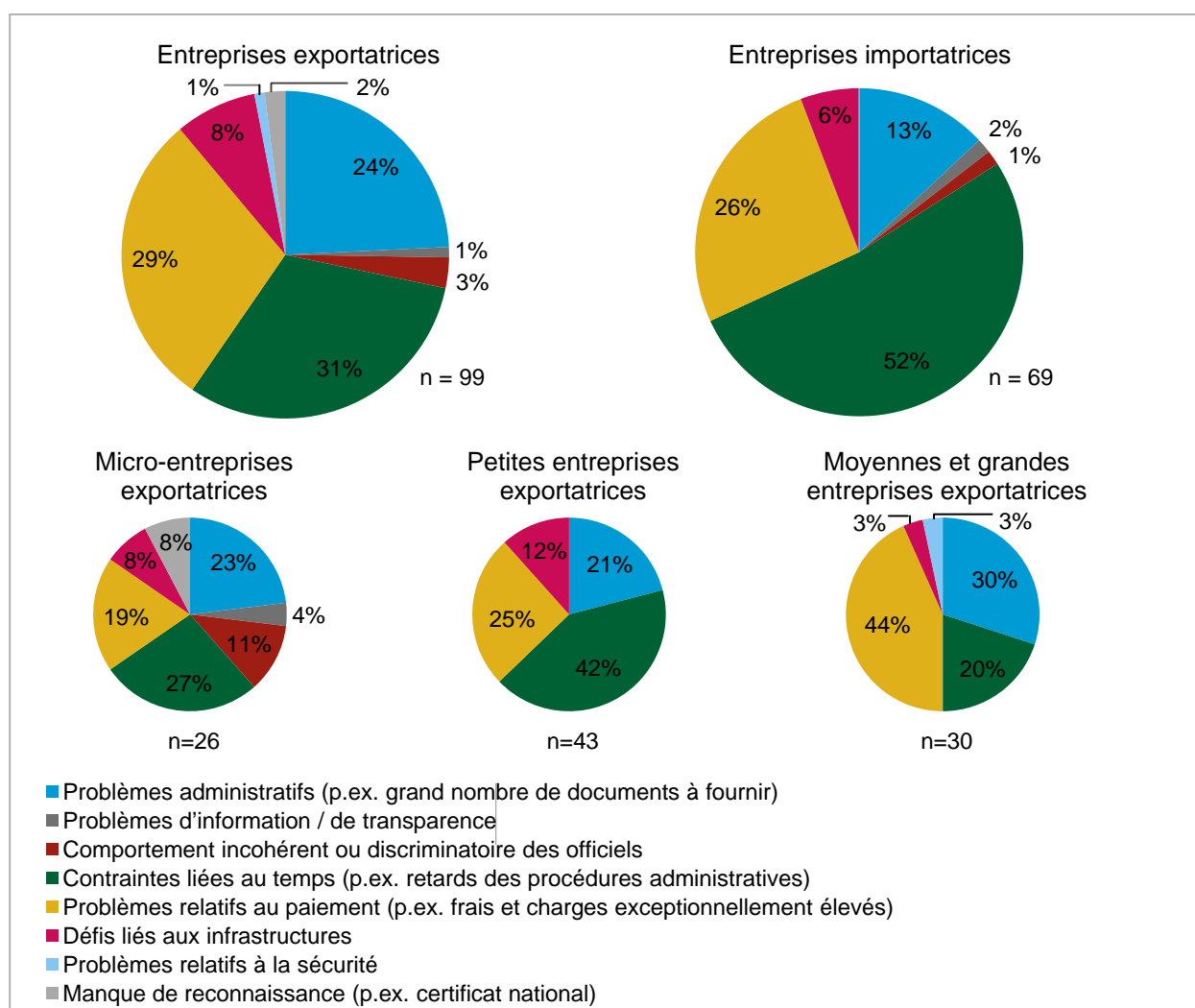
2.2.3. Principaux obstacles procéduraux : retards, frais élevés et problèmes administratifs

Chaque mesure est généralement rapportée en association avec un ou plusieurs obstacles procéduraux. Parmi eux les retards des procédures administratives, les problèmes relatifs au paiement et les problèmes administratifs sont les principaux obstacles rapportés par les entreprises (cf. figure 14).

Chez les exportateurs, ces trois types d'obstacles représentent chacun environ un tiers de tous les obstacles procéduraux rapportés. Les retards des procédures administratives sont légèrement plus cités par ces entreprises. Elles accompagnent généralement des difficultés liées à l'évaluation de la conformité et plus particulièrement des exigences en matière de certification. Les exportateurs rapportent notamment rencontrer des retard lors de la certification de leur produits au niveau des laboratoires nationaux ou de

l'agence de certification ECOCERT. Les retards administratifs sont également fréquemment rapportés par des exportateurs qui rencontrent des obstacles relatifs aux règlements techniques, aux règles d'origine et aux mesures à l'exportation. Les frais élevés et les problèmes administratifs, notamment la surcharge de document, accompagnent aussi fréquemment les exigences en matière d'évaluation de la conformité rapportés par les exportateurs. L'octroi de certificats nécessite bien souvent la préparation de nombreux et divers documents. Ces différents obstacles semblent se dérouler dans de nombreux cas au niveau des douanes, étrangères mais surtout burkinabè, lors du contrôle des certificats et des inspections sanitaires, ainsi qu'auprès des laboratoires nationaux dans le cadre des procédures de mise en conformité. Les frais et charges exceptionnellement élevés sont de mise quelque soit la mesure rencontrée en amont. Les exportateurs en font souvent l'expérience sans pour autant rencontrer de mesures non tarifaires contraignantes. Ces frais ne sont pas la conséquence de règlements nationaux ou étrangers mais font partie de l'environnement commerciale au Burkina Faso. Il est à penser que des prélèvements automatiques, sans raison apparentes, ont lieu lors de l'exportation de tout type de marchandises.

Figure 14. Principaux obstacles procéduraux rencontrés par les entreprises burkinabè



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

Les obstacles non tarifaires rencontrés par les exportateurs interviewés semblent révéler certains mécanismes. Les petites et très petites entreprises se plaignent principalement des retards et des problèmes administratifs ainsi que des procédures de mise en conformité avec les exigences des pays partenaires important leurs produits. Il semble légitime de penser que la réglementation des pays développés est particulièrement difficile à mettre en œuvre pour les plus petites entreprises. Les moyennes et grandes entreprises rapportent quant à elles rencontrer, en plus des problèmes de mise en

conformité, des mesures à l'exportation qui seraient appliquées par le Burkina Faso. Elles se plaignent également des frais et des charges qui sont trop élevés. Ces résultats confirment que la perception des obstacles au commerce varie selon la taille des entreprises.

Chez les importateurs, la moitié des cas rapportés concerne des délais administratifs, et dans une moindre mesure des frais et des charges trop élevés. Les retards sont rapportés quelle que soient les MNT qui les accompagnent même s'ils sont logiquement plus fréquemment cités par les entreprises qui rencontrent également des difficultés relatives aux exigences en matière d'évaluation de la conformité. Les frais élevés sont généralement rencontrés par des entreprises qui font également face à des redevances et d'autres taxes appliqués par le Burkina Faso. Il semble qu'il y ait sur ce point une confusion chez les entreprises entre les taxes officiellement prélevées par les autorités nationales et les frais additionnels engendrés lors de l'importation de leurs produits et qui font davantage partie de l'environnement commercial du pays.

Il est important de considérer les obstacles au commerce rencontrés par les entreprises comme des combinaisons de divers éléments, regroupant des MNT et des OP. Ces combinaisons de MNT et de OP dépendent généralement des produits exportés ou importés et de leur destination ou origine.

2.3. Pays et régions avec lesquels les entreprises rencontrent des MNT

L'échantillon des entreprises ayant participé aux entretiens face-à-face représente relativement bien la structure des exportations burkinabè (cf. tableau 7) qui est principalement orientée vers les pays de la CEDEAO²⁰ et de l'OCDE²¹.

Tableau 7. Principales régions important les produits des exportateurs interviewés

Groupe de pays importateurs	Pays de l'OCDE	Pays de la CEDEAO	Autres pays	Total
Valeur des exportations burkinabè en 2010* (en millier de US\$)	216 312	115 532	73 335	405 179
Part dans les exportations totales du Burkina Faso	53%	29%	18%	100%
Nombre d'entreprises ayant rapporté exporter vers ces pays**	50	45	10	105
Part dans le total des entreprises ayant rapporté exporter	48%	43%	9%	100%
Nombre d'entreprises ayant rapporté rencontrer une MNT lorsqu'elles exportent vers ces pays***	37	25	6	68
Part des entreprises rencontrant une MNT parmi celle qui exporte vers ces pays	74%	56%	60%	65%

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* A l'exception des minerais, des armes et munitions.

** Les entreprises sont comptabilisées plusieurs fois si elles exportent vers plusieurs destinations.

*** Les entreprises sont comptabilisées plusieurs fois si elles rencontrent une/plusieurs MNT vers plusieurs destinations.

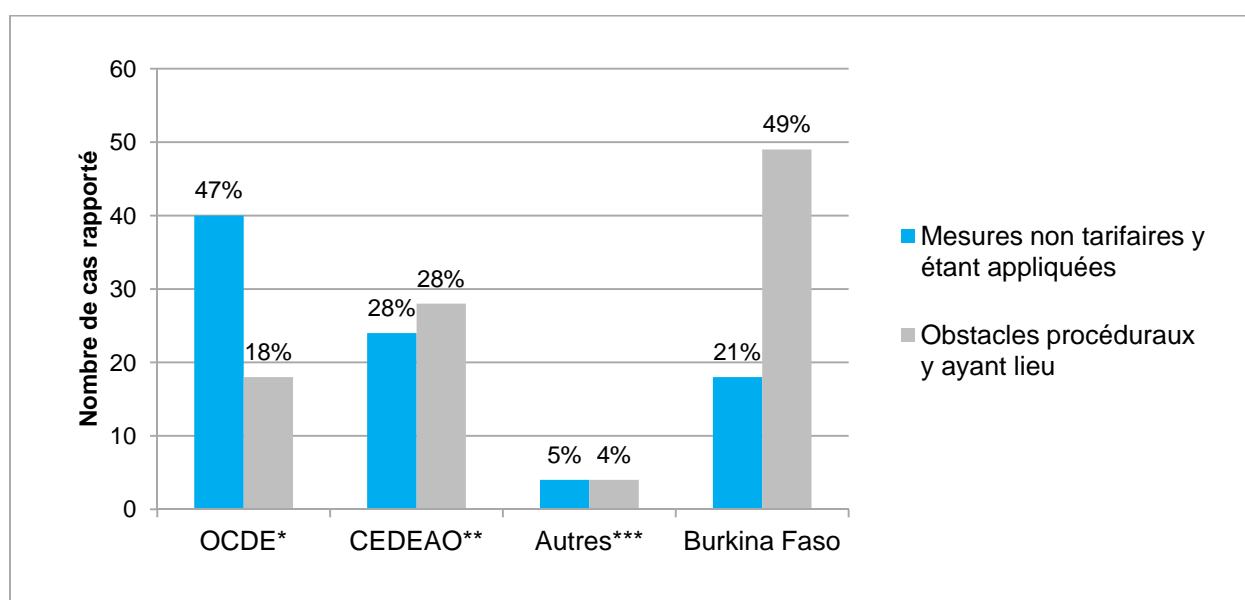
L'enquête révèle en effet que la majorité des MNT contraignantes rencontrées (47% des cas de MNT rapportés) sont appliquées par un pays de l'OCDE (cf. figure 15). En revanche le nombre d'obstacles procéduraux rencontrés dans cette région ne représente que 18% des obstacles rencontrés. La CEDEAO est la première région partenaire où se déroulent les OP (28% des cas de OP rapportés). La majorité des marchandises burkinabè transite par ces pays et ont donc plus de chances d'y rencontrer des obstacles,

²⁰ La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) compte actuellement 15 États membres: Bénin, Burkina Faso, Cap-Vert, Côte d'Ivoire, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Liberia, Mali, Niger, Nigeria, Sénégal, Sierra Leone, Togo.

²¹ L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) moins le Chili, la Corée (République de), le Mexique et la Turquie soit 30 pays membres: l'Allemagne, l'Australie, l'Autriche, la Belgique, le Canada, le Danemark, l'Espagne, l'Estonie, les États-Unis, la Finlande, la France, la Grèce, la Hongrie, l'Irlande, l'Islande, l'Israël, l'Italie, le Japon, le Luxembourg, la Norvège, la Nouvelle-Zélande, les Pays-Bas, la Pologne, le Portugal, le Royaume-Uni, la Slovaquie, la République tchèque, la Slovénie, la Suisse et la Suède.

qui peuvent se dérouler tout au long du parcours des produits. Par exemple, un certificat sanitaire exigé par le pays importateur sera certainement contrôlé au Burkina Faso, dans le ou les pays où le produit transitera et enfin à son arrivé dans le pays de destination. Les transactions régionales devraient être simplifiées et les procédures douanières devraient être harmonisées dans le cadre des accords de la CEDEAO. Les échanges avec ces pays relèvent une importance particulière pour les marchandises burkinabè et témoignent d'un besoin de facilitation des procédures d'exportation et de transit.

Figure 15. Principales régions et pays appliquant des MNT et où les OP ont lieu pour les exportateurs



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

* Pour l'OCDE, 9 pays ont été cités : France, Belgique, Pays-Bas, Italie, Danemark, Suisse, Canada, États-Unis et Israël.

** Pour la CEDEAO, 5 pays ont été cités : Côte d'Ivoire, Ghana, Mali, Nigéria et Sénégal.

*** Autres pays cités : Algérie, Inde et Viet Nam.

Enfin, un cinquième (21%) des mesures non tarifaires rencontrées par les exportateurs sont appliquées par le Burkina Faso. Le Burkina Faso est le pays qui appliquerait le plus de MNT aux entreprises exportatrices burkinabè, juste devant la France (20% des MNT rapportées) et la Côte d'Ivoire (9% des MNT rapportées). Les mesures appliquées par le Burkina Faso ont généralement lieu lors des échanges avec les pays de l'OCDE. Il s'agit principalement d'exigences en matière de certification et de taxes à l'exportation dont les moyennes et grandes entreprises semblent particulièrement souffrir. C'est également au Burkina Faso que les entreprises exportatrices burkinabè rencontrent le plus d'obstacles d'ordre procédural (49% des OP rapportés). Ces obstacles sont principalement des retards administratifs, des frais exceptionnellement élevés et des problèmes administratifs. La simplification des procédures douanières et la réduction des taxes aux entreprises doit donc être une priorité pour tous les pays de la région, y compris pour les autorités burkinabè.

2.4. Résultats généraux

L'analyse globale des entretiens face-à-face confirme l'importance des mesures non tarifaires pour les entreprises burkinabè, quelle que soit la taille de l'entreprise, et permet surtout de mieux comprendre les problèmes dont ils font l'expérience.

Premièrement, les entreprises rencontrent de nombreux obstacles non tarifaires lors de l'exportation de leurs biens mais aussi lors de leurs importations. Les mesures à l'importation appliquées par le Burkina Faso sont perçues comme de sérieuses entraves pour les entreprises importatrices burkinabè. Protéger le marché domestique des exportations étrangères peut certes permettre de soutenir le développement de l'économie nationale mais peut également défavoriser la production de certains secteurs qui dépendent des importations de matières premières et de produits intermédiaires.

Deuxièmement, les exportateurs burkinabè interviewés souffrent principalement d'obstacles liés à la certification et l'inspection des produits ainsi que des taxes douanières (différentes des tarifs douaniers). Ces mesures créent, de manière directe ou indirecte, des retards et des coûts additionnels qui perturbent les exportations et entravent leur compétitivité. Les petites entreprises rencontrent généralement des contraintes liées à la mise en conformité de leurs produits qui s'accompagne de problèmes administratifs et de retards. En plus de ce type d'obstacles, les moyennes et grandes entreprises rencontrent également des contraintes relatives à la certification nationale des produits et subissent des frais excessifs.

Troisièmement, il apparaît que les entreprises de moyenne et grande taille (plus de 20 employés) souffrent autant des obstacles non tarifaires que les plus petites entreprises. Contrairement à ce que l'on pourrait supposer, les grandes structures ne semblent pas bénéficier d'une meilleure capacité pour se conformer aux MNT et surmonter plus facilement les obstacles d'ordre procédural. Ces entreprises semblent être particulièrement affectées par des mesures nationales.

Quatrièmement, le Burkina Faso semble jouer un rôle important dans les obstacles rencontrés. Ce dernier est en effet à l'origine d'une part considérable (21%) des mesures non tarifaires affectant les entreprises exportatrices. Il s'agit notamment d'exigences en matière de certification des produits et de taxes à l'exportation. Les autres mesures non tarifaires perçues par les entreprises proviennent généralement des principaux marchés. La France et la Côte d'Ivoire sont les principaux pays appliquant des MNT aux exportations des entreprises interviewées, derrière le Burkina Faso. C'est également au Burkina Faso que la majorité (49%) des obstacles procéduraux a lieu.

Les entreprises exportatrices interviewées souffrent des mesures non tarifaires sur les marchés étrangers et au sein de leur propre pays, et rencontrent de nombreux autres obstacles procéduraux au Burkina Faso. Des politiques nationales ciblées seraient certainement à même de venir à bout de nombreux problèmes nationaux. Pour cela il faut toutefois pouvoir distinguer les contraintes sectorielles car de nombreux obstacles sont spécifiques aux produits exportés.

Chapitre 4 Analyse sectorielle des problèmes relatifs aux MNT

L'économie du Burkina Faso demeure principalement axée sur l'agriculture et l'élevage. Bien que les performances du secteur agricole soient fortement tributaires des aléas climatiques et des cours mondiaux de matières premières il a contribué, en 2009, à 29% du PIB du pays, demeurant également le premier secteur d'exportation et la principale source d'emplois. L'industrie manufacturière a, quant à elle, contribué à 11% du PIB en 2009 mais cette part n'a cessé de diminuer depuis 2003²².

La valeur des exportations du secteur agricole était d'environ 368 millions de dollars US en 2010, soit 90% de la valeur totale des exportations de l'ensemble des secteurs couverts par l'enquête (à l'exclusion des minerais, armes et munitions)²³. Le coton représentait à lui seul plus de la moitié des exportations du pays (56%). Il est principalement exporté vers les pays d'Europe de l'ouest (80% des exportations totales de coton) comme la Suisse et la France mais aussi d'Asie, notamment Singapour (17% des exportations totales de coton). Les autres produits agricoles représentent 34% des exportations totales du Burkina Faso tandis que les produits manufacturés représentent les 10% restant (cf. tableau 8). Les produits agricoles burkinabè sont majoritairement importés par les pays de la CEDEAO, notamment les pays frontaliers, qui constituent également la première région importatrice de produits manufacturés burkinabè. Les pays de l'OCDE importent également une part importante des produits agricoles burkinabè exportés, principalement issus de l'agriculture, comme des graines et fruits oléagineux (p.ex. des graines de sésame et des noix de karité) et des fruits comestibles (p.ex. des mangues).

Tableau 8. Part des exportations* burkinabè par région et secteur

Groupe de pays importateurs	Secteur agricole			Secteur manufacturier	Tous les secteurs
	Produits de la culture**	Produits de l'élevage	Coton (non manufacturé)		
CEDEAO	18%	2%	1%	7%	28%
OCDE	6%	0%	45%	2%	53%
Autres pays	8%	0%	10%	1%	19%
Total	32%	2%	56%	10%	100%

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* À l'exclusion des minerais, des armes et munitions.

** Ou production végétale, à l'exclusion du coton.

Lors de l'enquête de l'ITC au Burkina Faso, 106 entreprises exportatrices ont été interviewées par téléphone dont 41 ont ensuite participé à un entretien face-à-face. Celles-ci exportent principalement des produits issus de l'agriculture (production végétale, à l'exclusion du coton, et animale) et, dans une moindre mesure, des produits manufacturés, notamment des tissus et des produits artisanaux. Ces exportateurs sont pour la plupart de petites, voire très petites, entreprises (cf. tableau 9). La répartition des entreprises interviewées permet d'assurer une bonne représentativité générale au niveau des secteurs et de la taille des entreprises.

²² OMC, Examen des politiques commerciales, Rapport du Secrétariat, Appendice 2 Burkina Faso, WT/TPR/S/236/BFA, 22 Novembre 2010, www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/tpr_f.htm.

²³ Source : ITC Trade Map 2010, www.trademap.org.

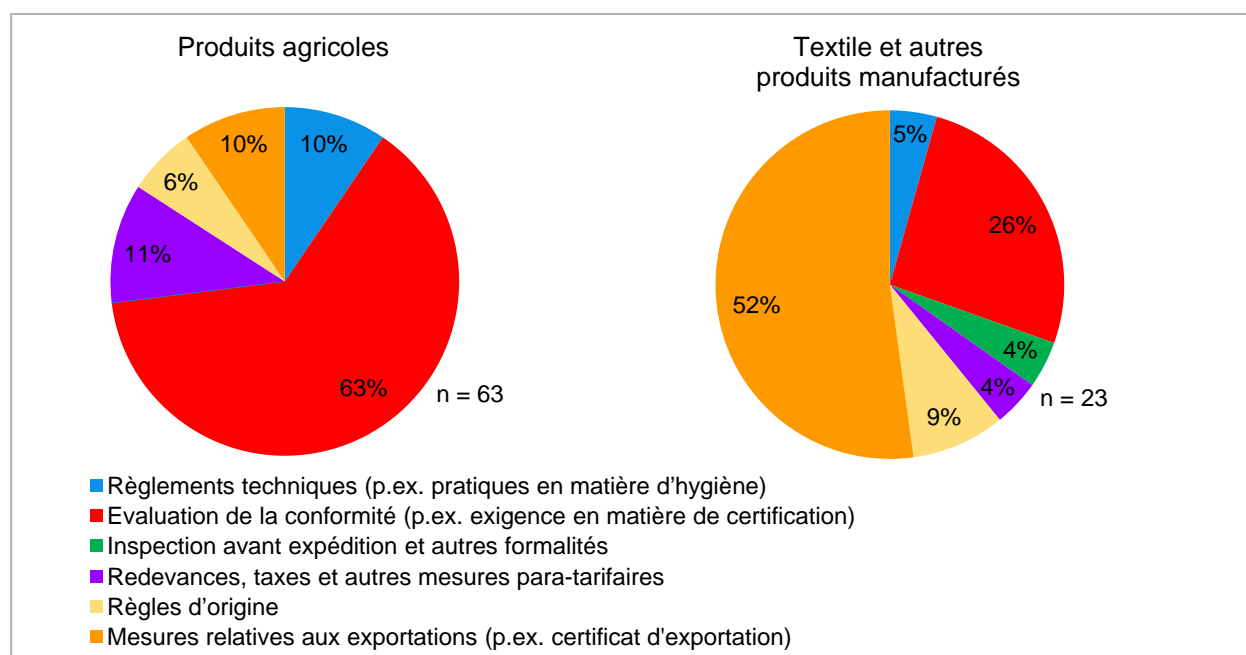
Tableau 9. Représentation des entreprises exportatrices qui ont participé à l'enquête

Secteur d'activité Taille des entreprises	Nombre d'entreprises exportatrices ayant participé aux entretiens téléphoniques		Nombre d'entreprises exportatrices affectées ayant participé aux entretiens face à face*	
	Produits agricoles	Textile et autres produits manufacturés*	Produits agricoles	Textile et autres produits manufacturés*
Micro	17	17	8	8
Petite	27	21	13	3
Moyenne et grande	5	13	4	5
Non spécifié	5	1	0	0
Total	54	52	25	16

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

* Artisanats, cuirs et ouvrages en cuir, vêtements, métaux et produits manufacturés de base, bois, produits en bois et papier, produits chimiques et machines non électriques.

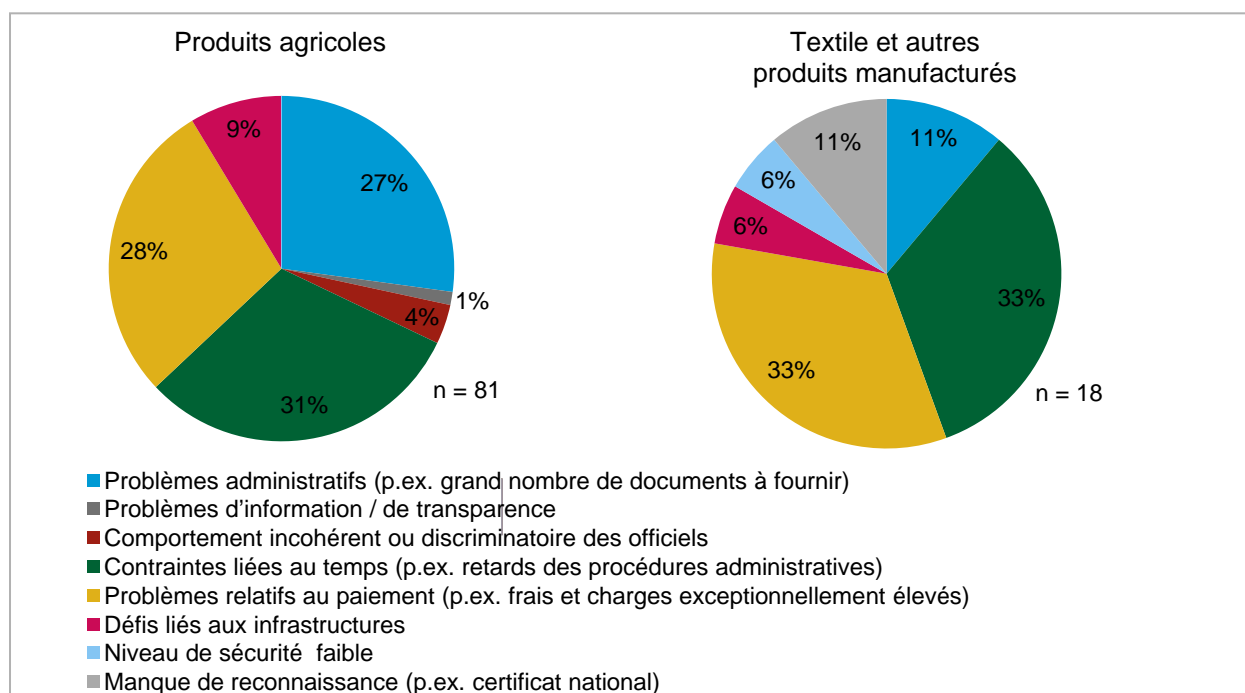
La partie 3.2 du rapport a permis de comprendre que les exportateurs burkinabè interviewés rencontraient principalement des mesures relatives à l'évaluation de la conformité des produits et des mesures à l'exportation appliquées par le Burkina Faso. Les mesures rencontrées sont en réalité très différentes selon le secteur d'activité des exportateurs comme le montre la figure 16 ci-dessous. En effet, les exportateurs de produits agricoles ont rapportés faire principalement face à des contraintes relatives à l'évaluation de la conformité des marchandises (inspection, essai, certification, etc.) alors que les exportateurs de textile et d'autres produits manufacturés ont surtout rapporté rencontrer des contraintes nationales issues de règlements appliqués par le Burkina Faso (taxes à l'exportation, certification à l'exportation, etc.).

Figure 16. Principales mesures non tarifaires rencontrées par les exportateurs burkinabè selon les secteurs

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

Les obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs interviewés sont relativement similaires selon les secteurs (cf. figure 17). Les entreprises font principalement face à trois OP. Il s'agit de contraintes liées au temps (retards administratifs), de problèmes relatifs au paiement (frais exceptionnellement élevés) et de problèmes administratifs (complexité des procédures administratives) lors de l'exportation de leurs produits. Les entreprises des deux secteurs ont également rapportés faire face à des défis liés aux infrastructures. Il existe également quelques différences entre secteur. Les exportateurs de produits agricoles rencontrent relativement plus de problèmes administratifs que dans le secteur manufacturier. En revanche, les entreprises exportatrices de produits manufacturés sont les seules à rapporter faire face à un manque de reconnaissance des règlements et des procédures nationales à l'étranger ainsi que des problèmes relatifs au niveau de sécurité des marchandises qui peuvent être volées ou endommagées lors de l'exportation.

Figure 17. Principaux obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs burkinabè selon les secteurs



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

L'un des principaux objectifs de la politique commerciale burkinabè est de sécuriser les exportations de coton, de bétail, de viande, de karité, de sésame, de mangue et d'artisanat d'art, notamment dans la sous-région de l'UEMOA. L'analyse des obstacles au commerce pour ces différents produits permettra de faciliter le renforcement de ces politiques. Les parties suivantes du rapport tenteront d'identifier les principaux obstacles non tarifaires pour les produits agricoles végétaux et animaux, puis pour les produits manufacturés, notamment le textile et les produits artisanaux.

1. Obstacles au commerce de produits agricoles

Le dernier examen de la politique commerciale du Burkina Faso (2010) fait état d'importants progrès dans le secteur agricole burkinabè en terme de politique commerciale. Durement affecté par les effets de la crise alimentaire de 2007-2008, le Burkina Faso a en effet pris des mesures incitatives en faveur des producteurs pour accroître la productivité agricole. En 2008, l'État a en outre subventionné la moitié du prix des semences et des engrais vendus aux producteurs et attribué à la Société nationale de gestion des stocks (SONAGES) la collecte et l'achat de la production auprès des paysans.

Malgré cela, les exportations de produits agricoles restent fragiles et les obstacles au commerce sont un facteur clé de cette fragilité. L'enquête révèle que les exportateurs de produits agricoles sont en moyenne

plus affectés par des obstacles au commerce que les exportateurs des autres secteurs (cf. figure 11 dans le chapitre 3). De plus, la majorité des mesures non tarifaires rapportées par les entreprises exportatrices concerne des produits agricoles. Le sésame, la mangue, le beurre et la noix de karité, ainsi que les produits de l'élevage sont les principaux produits affectés par des mesures non tarifaires (cf. tableau 10). Les exportations de beurre de karité semblent particulièrement souffrir de MNT contraignantes. Environ 30% des MNT rapportées concerne ce produit alors qu'il ne représente que 1% des exportations dans le secteur. La part de MNT rencontrées pour les autres produits affectés est comprise entre 8 et 14%. Il semble que les produits transformés comme le beurre de karité et la viande font face à relativement plus de MNT que les produits non transformés comme la noix de karité et le bétail. Il se peut que les produits transformés doivent répondre à davantage d'exigences que les produits bruts. En outre, plus un produit est transformé et plus les preuves d'origine et les exigences en matière de traçabilité peuvent être difficiles à satisfaire. Il se peut également que ce phénomène reflète un manque de structure et de soutien au niveau national afin de développer des filières agro-industrielles. Ces hypothèses seront vérifiées dans les parties suivantes du rapport avec une analyse des résultats par produit. Nous verrons successivement quels sont les obstacles spécifiques aux exportations des produits de la culture, notamment le sésame, la mangue et le karité, et aux exportations des produits de l'élevage, notamment le bétail et la viande. Mais avant tout il convient de s'attarder sur la filière coton qui n'est pas directement représentée dans l'enquête en raison du faible nombre d'entreprises exportant ce produit.

Tableau 10. Principaux produits agricoles (hors coton) pour lesquels les exportateurs interviewés rencontrent des MNT

Description du produit	Valeur des exportations en 2010, US\$ 1000	Part dans les exportations du secteur*	Nombre de MNT rapportées par les exportateurs	Part de MNT rapportées par les exportateurs dans le secteur agricole
Goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs	5 444	4%	9	14%
Graines de sésame	58 404	42%	9	14%
Noix de karité	15 171	11%	5	8%
Beurre de karité	1 987	1%	19	30%
Bovins, caprins et ovins vivants	9 419	7%	7	11%
Viandes de bovins, caprins et ovins	23	>1%	8	13%
Autres produits agricoles	48 691	35%	6	10%
Total	139 139	100%	63	100%

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* À l'exclusion du coton.

1.1. Le coton : une filière concentrée privilégiée

Le cas de la filière cotonnière est assez spécifique au Burkina Faso comparé aux autres produits du secteur. En effet, l'achat aux producteurs et la commercialisation du coton était, jusqu'en 2004, assurés par une société d'État, la Société burkinabè des fibres textiles (SOFITEX). La filière a connu plusieurs réformes qui ont conduit à sa libéralisation avec l'arrivée de deux nouvelles sociétés cotonnières : Faso Coton au centre et au centre-sud du pays et la Société cotonnière du Gourma (SOCOMA) à l'Est. Ces trois sociétés sont en charges, dans leurs zones d'intervention respectives, de la collecte et de la transformation du coton graine ainsi que de la commercialisation de la fibre et des graines. Pour la SOCOMA, la commercialisation est assurée par le groupe français DAGRIS qui détient 51% du capital de la société. La majeure partie, sinon la totalité du coton fibre produit par Faso Coton est vendue par la société suisse REINHART détenteur de 31% du capital de la société. Quant à la SOFITEX, son coton fibre est vendu aux grands négociants dont REINHART.

Les trois exportateurs de coton au Burkina Faso n'ont pas souhaité participer à l'enquête sur les MNT. Bien que les procédures d'exportation leur soient certainement facilitées par leur statut de multinationales, il est à penser qu'ils rencontrent malgré tout des contraintes dans leurs activités commerciales. Les distorsions du prix du coton causées par les subventions de certains pays développés à leurs agriculteurs peuvent notamment affecter considérablement les revenus versés aux producteurs burkinabè de coton et contribuer à la détérioration de la balance commerciale. Selon le dernier examen des politiques commerciales du Burkina Faso (2010), le soutien octroyé aux producteurs de coton par certains pays figurerait parmi les causes directes des problèmes rencontrés par l'activité cotonnière burkinabè. Une initiative sectorielle a d'ailleurs été lancée à l'OMC en juin 2003 par le Burkina Faso et trois autres pays africains producteurs de coton contre ces subventions mais aucun accord satisfaisant n'a abouti jusqu'à présent.

Au-delà des conséquences pour les trois entreprises exportatrices de coton, il existe plus de 250 000 petites exploitations de coton au Burkina Faso qui dépendent directement de ce produit. Ces entreprises détiennent généralement des parts dans les capitaux des grandes entreprises et sont même parfois impliquées dans la gestion de la filière. Une série d'entretiens complémentaires auprès des producteurs de coton a toutefois révélé qu'ils n'ont pas directement conscience des problèmes liés à l'activité d'exportation du produit. Les contraintes climatiques et les cours du prix du coton restent selon eux les principaux facteurs de l'accroissement de sa production. La commercialisation du coton est exclusivement faite par les entreprises multinationales qui semblent disposer de suffisamment de ressources (financières, humaines, réseaux) et avoir une parfaite maîtrise des marchés de destination du coton.

Enfin, si le coton brut semble bénéficier d'un cadre politique et commercial avantageux, il n'en est certainement pas de même pour les nombreuses entreprises qui exportent des produits dérivés du coton comme des tissus. Les obstacles non tarifaires rencontrés par ces entreprises seront étudiés dans une partie suivante sur les obstacles aux exportations de produits manufacturés.

1.2. Les produits de la culture, à l'exclusion du coton (sésame, mangue et karité)

Les produits issus de la culture représentent le premier groupe de produits d'exportation (hors coton) dans le secteur agricole et concentrent, dans l'enquête, le plus grand nombre d'entretiens. La moitié des exportateurs interviewés en face-à-face exportent des produits issus de la culture, principalement du sésame, de la mangue ainsi que de la noix et du beurre de karité. Ces entreprises sont pour la plupart de petite taille, employant moins de 20 personnes.

1.2.1. Mesures non tarifaires appliquées par les partenaires

Les produits burkinabè issus de la culture (hors coton) sont principalement exportés vers les pays de la CEDEAO dont la Côte d'Ivoire (11% des exportations de produits de la culture, hors coton), et vers les pays de l'OCDE dont la France, les Pays-Bas et la Suisse (3% chacun des exportations de produits de la culture, hors coton). Face à cela, les mesures non tarifaires auxquelles sont confrontées les entreprises burkinabè ne sont pas appliquées dans les mêmes proportions par tous les pays importateurs. La majorité des MNT rencontrées sont appliquées par les pays de l'OCDE alors que la CEDEAO semble être une région plus facile d'accès (cf. figure 18).

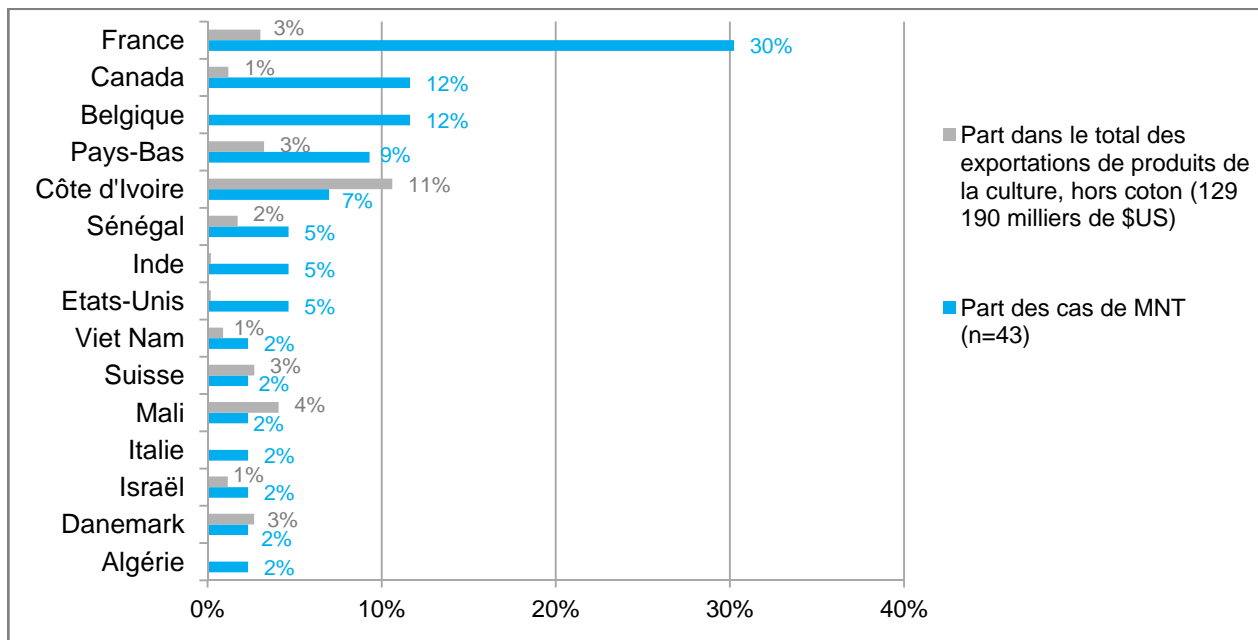
A l'exception de la Côte d'Ivoire, première destination des produits burkinabè issus de la culture, les pays de la CEDEAO appliquent relativement peu de MNT. Le Ghana, le Niger et le Togo n'appliquent en effet aucune MNT aux entreprises interviewées et les MNT appliquées par le Mali ne représentent que 2% de toutes les MNT rapportées dans le secteur. La majorité des MNT rapportées par les exportateurs est appliquée par les pays développés notamment la France (30% des MNT rapportées), le Canada (12%), la Belgique (12%) et les Pays-Bas (9%). La part des MNT appliquées par ces pays est en général supérieure à la part de leurs importations de produits burkinabè issus de la culture. La France importait par exemple seulement 3% de ces produits en 2010. Il semble qu'il soit plus difficile d'exporter les produits de la culture

« Il y a trop d'exigences et de formalités à remplir pour obtenir un certificat de conformité quand on exporte vers la Hollande. »

Un exportateur de noix de karité vers les Pays-Bas
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

vers les pays développés, en particulier ceux de l'Union européenne, que vers les autres pays, notamment les marchés régionaux.

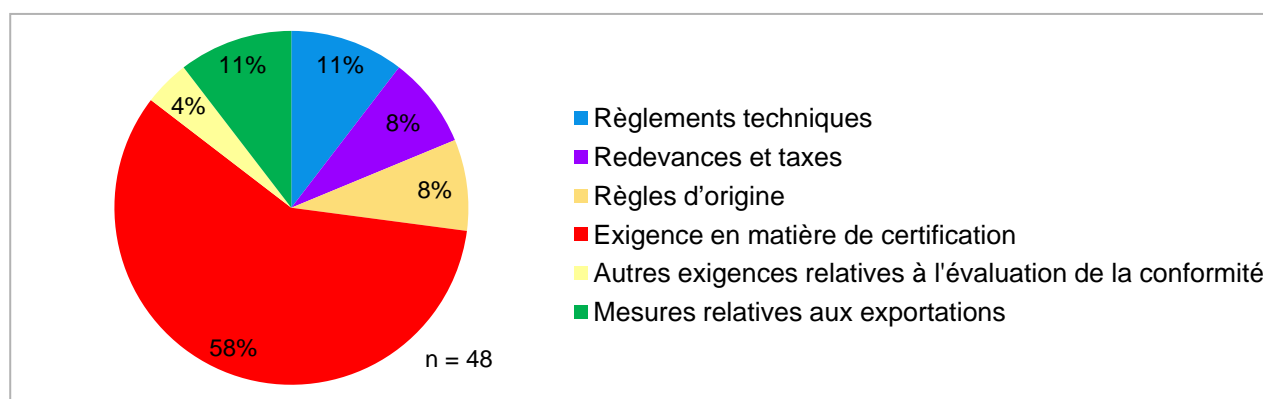
Figure 18. MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires pour les produits de la culture



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

Les principaux obstacles rencontrés par les entreprises du secteur concernent principalement des exigences relatives à la mise en conformité des produits (cf. figure 19 et tableau A en appendice V). Environ deux tiers des cas de MNT rapportés par ces entreprises concernent des exigences relatives à la certification des produits (58% des MNT rapportées). Les exportateurs de beurre de karité semblent particulièrement souffrir de ces mesures. A cela s'ajoute également des contraintes liées aux règlements techniques (11% des MNT rapportées), aux taxes additionnelles (8%), aux règles d'origine (8%), ainsi que des obstacles relatifs aux règlements nationaux pour les exportations (11% des MNT rapportées).

Figure 19. Principales MNT rencontrées par les exportateurs de produits de la culture



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

1.2.2. Exigences et procédures en matière de certification

Selon le témoignage des entreprises exportatrices interviewées, les obstacles relatifs à la certification des produits sont de deux types. Tout d'abord les exigences en matière de certification peuvent constituer une entrave aux exportations car elles sont difficiles à satisfaire. La certification représente la preuve de

conformité des produits à des normes et conditions qui sont souvent très rigoureuses et complexes. Ce type d'obstacle renvoie directement aux règlements imposés par les pays partenaires, notamment les pays développés dont le niveau d'exigence est souvent très élevé, et dans une moindre mesure aux règlements appliqués par le Burkina Faso. D'autre part, les exigences en matière de certification peuvent constituer une entrave aux exportations en raison des procédures inefficaces ou du manque d'infrastructures nationales pour s'y conformer. Le processus de certification nécessite en général que les produits soient analysés ou contrôlés au préalable par un laboratoire ou un institut spécialisé reconnu qui devra disposer des installations nécessaires et être reconnu par le pays importateur. L'obtention d'un certificat doit souvent être accompagnée de formulaires et documents délivrés par une ou plusieurs agences nationales impliqués selon les produits (p.ex. le Ministère de l'Agriculture, le Ministère de la Santé, les Douanes, etc.). Le certificat sera certainement vérifié à différents niveaux, au Burkina Faso comme dans le pays importateur. Des obstacles procéduraux peuvent ainsi se dérouler à plusieurs étapes du processus de certification.

Exigences en matière de certification (mesures non tarifaires)

La plupart des produits de la culture doivent être accompagnés d'un certificat phytosanitaire et subir un contrôle de la qualité pour être exportés. Les entreprises interviewées qui exportent du sésame, des mangues, des noix ou du beurre de karité ont généralement rapportés que de telles exigences constituent un obstacle à leurs activités (cf. tableau A en appendice V). Ces conditions sont généralement perçues comme trop complexes et trop longues.

Pour le **sésame**, la certification porte généralement sur les spécifications du produit comme le taux d'humidité, d'impureté, d'acidité, la teneur en huile ou le niveau d'infestation. Elle peut également porter sur l'aspect "organique" ou "biologique" du produit pour les entreprises qui souhaitent accéder aux marchés des produits biologiques qui se développent notamment en Europe. De nombreuses entreprises burkinabè misent en effet autant sur le circuit commercial conventionnel du sésame que sur celui du sésame biologique. Cependant, dans l'un comme dans l'autre, les exportateurs de sésame sont souvent confrontés à de nombreux obstacles liés à la certification de leur produit et qui impactent négativement leur compétitivité sur le marché international.

Le **sésame** est le premier produit d'exportation issue de la culture (hors coton). Sa commercialisation, de l'achat aux producteurs à l'exportation, est assurée par deux catégories d'acteurs: les commerçants grossistes (avec leurs réseaux de collecteurs) et les entreprises exportatrices.

Les exportations de **mangue** connaissent les mêmes défis que celles de sésame. Les entreprises rapportent en effet que les problèmes de certification rencontrés proviennent des marchés développés vers lesquels ils exportent. La plupart des pays importateurs de mangue sont des marchés traditionnels mais qui cherchent de plus en plus à privilégier la mangue biologique. Les exigences tendent donc naturellement à se complexifier tant la qualité exigée devient rigoureuse. Le diagnostic établi dans le cadre de l'élaboration de la stratégie nationale de promotion des exportations (SNE) fait cependant observer que les traitements phytosanitaires sont peu ou quasiment pas assurés au Burkina Faso alors que de graves périls sanitaires (mouche de fruits, anthracnose, cochenille farineuse, etc.) menacent les vergers. Cela constitue un problème sérieux qui touche aussi bien la qualité marchande des fruits que les rendements des vergers. Toutefois le diagnostic note que davantage d'efforts sont apportés aux vergers "biologiques" qui reçoivent des soins particuliers.

« Il est difficile d'obtenir le certificat de conformité européen en place depuis 1990 car il y a beaucoup trop de formalités à remplir. »

Un exportateur de mangues fraîches vers l'Italie et la Belgique
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

La **mangue** représente le principal produit de la filière fruits et légumes au Burkina Faso. Sa production est assurée par une multitude de petits planteurs dans les zones de l'Ouest et du Centre-Ouest du pays. La production de la mangue est saisonnière. L'introduction de variétés tardives et précoces a permis d'étaler la production du mois de février au mois d'août, selon les espèces, avec une concentration en avril, mai et juin.

La filière **karité** s'oriente également de plus en plus vers l'exportation de produits biologiques. La majorité, sinon toutes les entreprises exportent leurs produits sous le label "Bio" surtout pour les marchés des pays développés. Contrairement aux autres filières agricoles, la filière karité comprend des matières premières agricoles, la noix de karité, et des produits agricoles transformés, le beurre de karité. Chez les pays partenaires, les entreprises importatrices achètent en générale les noix de karité burkinabè afin d'avoir le maximum de contrôle sur la production du beurre. En revanche, lorsqu'elles importent le beurre de karité, ces entreprises sont très exigeantes quant à la qualité et au respect des normes. Ce phénomène ressort dans l'enquête où les entreprises exportatrices de beurre sont beaucoup plus affectées par les MNT et autres obstacles au commerce que celles exportant des noix de karité. L'exigence en matière de certification est la principale mesure appliquée par les pays partenaires, notamment la France, le Canada, la Côte d'Ivoire, les États-Unis, et le Sénégal. Les entreprises s'orientent généralement vers ces marchés avec pour principal défi d'obtenir la certification de leurs produits auprès des organismes compétents. Au Burkina Faso, la certification est assurée par des structures publiques pour les normes homologuées (ou les normes internationales) et par des organismes privés pour les certifications spécifiques notamment celles du commerce équitable et des produits biologiques.

« Il faut une attestation de qualité et un certificat d'analyse sanitaire pour exporter nos produits vers les Etats-Unis. Ces certificats ont un coût très élevé. »

Un exportateur de beurre de karité vers les Etats-Unis
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

En 2010, la valeur des exportations des noix de **karité** s'élevaient à près de 15 millions de dollars US contre environ 2 millions de dollars pour le beurre. Depuis des générations, les femmes burkinabè utilisent les noix de karité pour fabriquer du beurre et de l'huile, lesquels sont soumis à divers processus de transformation pour obtenir des lotions, du savon ou encore de l'huile de cuisine. La demande du consommateur pour les cosmétiques naturels fabriqués à base de beurre de karité ne cesse de croître, tout comme la demande dans l'industrie agro-alimentaire.

D'autre part, au Burkina Faso, l'exportation de **karité** et de **sésame** est soumise à l'arrêté n°06-053/MCPEA/SG/ONAC portant homologation de la norme sur les spécificités de l'amande et le beurre de karité, de la noix et les amandes de cajou, du sésame et du niébé. En application à cet arrêté, il est donc exigé aux entreprises une certification phytosanitaire délivrée par le Ministère de l'agriculture²⁴ avant l'exportation des produits. Cette agence est en charge du contrôle phytosanitaire et du contrôle de la qualité des végétaux et des produits alimentaires au Burkina Faso. Elle délivre notamment un certificat phytosanitaire et éventuellement un certificat d'analyse pour l'exportation de la **mangué**.

Le sésame est également soumis à une autorisation spéciale d'exportation délivrée par le Ministère en charge du commerce. En plus de cela, si une entreprise veut exporter sous le label de "produits bio" ou de "commerce équitable" (ce qui est généralement le cas), elle devra s'adresser aux organismes privés de certification (cf. encadré 2). Toutes ces questions sont traitées par des institutions différentes et les entreprises n'ont pas toujours connaissance des textes en vigueur ou des pratiques en cours au sein de ces structures.

Encadré 2 : Les exigences du client déterminent le type de certification

Les entreprises exportatrices donnent généralement la priorité aux exigences des clients, qui vont les orienter vers des démarches de certification ou vers des types d'analyses. Ces entreprises s'adressent ensuite de manière volontaire aux différentes structures existantes au Burkina. Pour l'agriculture biologique et le label "commerce équitable", les entreprises s'adresseront en plus à des structures privées comme Certisys, ECOCERT, FLO-CERT ou Lacon. En outre, les pièces nécessaires à l'exportation varient selon les produits. Pour les fruits et légumes, par exemple, un certificat phytosanitaire sera exigé, accompagné éventuellement d'un certificat d'analyse ou bulletin de vérification. Ces documents sont délivrés par des structures publiques.

²⁴ La Direction générale de la protection végétale est la structure chargée du contrôle phytosanitaire, du contrôle de la qualité des produits agricoles et du contrôle des pesticides.

Obstacles relatifs aux processus de certification (obstacles procéduraux)

Les exportateurs faisant face à des exigences contraignantes en matière de certification rapportent généralement rencontrer également de nombreux obstacles procéduraux (cf. tableau 11). Les principaux obstacles procéduraux rencontrés concernent des problèmes administratifs et des frais élevés chez les pays partenaires ainsi que des retards administratifs et des contraintes liés aux infrastructures au Burkina Faso. Les exigences en matière de certification, imposées par les pays importateurs, se traduisent principalement, pour les exportateurs, par un grand nombre de documents à fournir à leur partenaire et surtout par de nombreux retards au Burkina Faso.

Tableau 11. Part des principaux obstacles procéduraux rencontrés par les exportateurs de produits de la culture faisant face à des MNT en matière de certification

Type d'obstacle	Lieu où a lieu l'obstacle	
	Pays partenaire	Burkina Faso
Problèmes administratifs (p.ex. grand nombre de documents)	25%	0%
Retard des procédures administratives	4%	36%
Frais et charges exceptionnellement élevés	14%	4%
Installations limitées / inopportunes	0%	18%
Total	43%	57%

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

Les entreprises exportatrices de **sésame** ont notamment rapporté que les délais pour l'obtention des certificats étaient relativement longs à cause du retard des procédures administratives et que le processus requiert un grand nombre de documents différents à fournir (cf. tableaux A et B en appendice V). De la même manière, les exportateurs de **mangu**e semblent moins se plaindre de la rigueur et de la complexité des certificats exigés par leurs pays partenaires que des conditions de délivrance des certificats au Burkina Faso. Ils rapportent notamment que l'agence de certification ECOCERT met trop de temps pour leur délivrer le certificat et que les analyses des laboratoires nécessaires au certificat sont trop chers. Le retard des procédures administratives rallonge les délais de livraison qui, selon certaines entreprises, passent dans certains cas de 12 à 18 jours.

« Nous devons fournir un certificat de conformité de non toxicité de nos produits mais il y a un long délai pour son obtention au Burkina Faso. »

[Un producteur de graine de sésame qui exporte vers la France \(Enquête de l'ITC sur les MNT\)](#)

Au niveau de la filière **karité**, les procédures et conditions de certification appliquées par les organismes nationaux (publics ou privés) constituent également un frein aux exportations. Près de 90% des obstacles procéduraux sont rencontrés au Burkina Faso. Les exportateurs ont en effet indiqué être confrontés à des retards administratifs (entre 6 et 8 mois selon certaines entreprises) dans le processus de certification ainsi qu'à la faiblesse des installations liées à l'inexistence de laboratoire accrédité au Burkina Faso. Selon le rapport provisoire sur la politique nationale qualité²⁵, les produits burkinabè souffrirait de l'absence de la garantie de bonne qualité apportée par les analyses d'un laboratoire accrédité. Cette absence de garantie contribue ainsi à rendre les contrôles plus stricts dans les pays importateurs.

« Il faut fournir un certificat de conformité de non toxicité de nos produits selon les normes en vigueur mais cela à un coût élevé et il n'y a pas de laboratoire accrédité au Burkina Faso. »

[Un producteur de beurre de karité qui exporte vers la France, le Canada et les Etats-Unis \(Enquête de l'ITC sur les MNT\)](#)

²⁵ Rapport provisoire : Élaboration d'une politique nationale qualité pour le compte du gouvernement du Burkina Faso, Ministère du commerce, de la promotion de l'entreprise et de l'artisanat, juin 2010.

1.2.3. Autres obstacles au commerce des produits de la culture

Les entreprises exportatrices, notamment de **sésame**, ont par ailleurs rapporté être confrontées à des tracasseries routières pour le contrôle des documents et à trop de formalités douanières dans les pays de transit (Côte d'Ivoire et Togo), particulièrement au niveau des passages en douane. Des contrôles excessifs dans les pays transit limitent la capacité d'exportations des entreprises burkinabè et consistent un handicap face aux produits concurrents exportés par ces mêmes pays.

En ce qui concerne la **mangue**, malgré l'engagement du Gouvernement à promouvoir la filière, les entreprises exportatrices restent confrontées non seulement à des obstacles procéduraux lorsqu'elles se conforment aux mesures non tarifaires mais également à des contraintes d'ordre logistique tout au long du processus d'expédition au regard du caractère périssable de la mangue. Les exportateurs de mangue rapportent notamment faire face à des difficultés pour obtenir le certificat d'origine qui est exigé par les pays de l'UE dans le cadre de l'application des régimes préférentiels notamment l'initiative Tout sauf les armes (TSA) ou le système généralisé de préférences. Après l'échéance du volet commercial de l'accord de Cotonou à la fin de 2007, il semble que la procédure de délivrance du certificat d'origine se soit un peu endurci affectant ainsi les exportateurs qui manquent souvent de l'information ou des capacités nécessaires pour accomplir certaines formalités.

D'autre part, le paiement de la TVA sur les emballages a par ailleurs été rapporté de façon récurrente par les entreprises comme un obstacle majeur à leur compétitivité sur le marché. En effet, aux termes de la législation en vigueur, les entreprises sont soumises à la TVA sur les emballages avant de se faire rembourser par le trésor public. Mais dans la pratique, ces entreprises ont du mal à se faire rembourser par l'État et sont obligées de répercuter ces coûts supplémentaires sur leurs exportations, ce qui contribue à augmenter le prix de la mangue sur le marché.

« Le non remboursement de la TVA sur les emballages et le certificat d'origine rendent nos produits moins compétitifs et réduit le chiffres d'affaires. »

Un exportateur de mangues séchées vers l'Algérie
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

De nombreux exportateurs font également face à des frais et charges exceptionnellement élevés au Burkina Faso. Il s'agit, d'une part, de frais supplémentaires payés pour l'analyse des produits (50 000 FCFA soit un peu plus de 100 US\$) et d'autre part, du coût du triage et du conditionnement au niveau du terminal fruitier²⁶ de Bobo-Dioulasso qu'elles estiment élevés. Le coût élevé de la lettre de transport aérien (LTA) et les frais d'expédition payés aux compagnies de transport ont également été rapportés comme un obstacle à la compétitivité de la mangue sur le marché international. Certains de ces frais n'ont pas de liens directs avec les mesures non tarifaires mais restent tout de même des obstacles au commerce pour les entreprises. Il semble également que les pays partenaires appliquent des frais et charges exceptionnellement élevés, notamment aux exportations de beurre de **karité**. Des entreprises ont en effet rapporté faire face à des coûts élevés pour la certification de leur produit et également de trop nombreux frais à l'entrée de certains pays de la sous-région comme la Côte d'Ivoire, le Mali et le Sénégal. Encore une fois les obstacles aux frontières du Burkina Faso détériorent la capacité d'exportation des entreprises burkinabè ainsi que leur compétitivité au sein même de la région.

Pour ce qui est des entreprises transitaires, elles ont surtout rapporté rencontrer des cas de « tracasseries routières pour contrôle des documents » et de formalités douanières excessives (« trop de formalités douanières ») basés sur un grand nombre de documents différents à fournir aux postes de douane des pays de transit.

1.2.4. Résumé et options politiques

Les exportations de sésame, de mangue, de noix et de beurre de karité ainsi que des autres produits issus de la culture au Burkina Faso semblent, selon l'expérience des entreprises interviewées lors de l'enquête, souffrir principalement de contraintes relatives aux exigences et aux procédures de certification.

²⁶ Les entreprises semblent également se plaindre du temps qui leur est accordé pour le triage et le conditionnement qu'elles estiment très bref.

La rigueur et la complexité des exigences des marchés développés constituent un obstacle important aux exportations notamment pour les produits biologiques dans lesquels les entreprises semblent vouloir se spécialiser. La mise en conformité de ces produits nécessite un réel suivi lors de leur culture et surtout lors de leur transformation comme l'ont témoigné les exportateurs de beurre de karité. Il reste plus facile d'exporter des produits agricoles bruts comme les noix, les graines et les fruits frais qui nécessitent moins de contrôle et dont la conformité est plus facilement acceptée à l'étranger. D'autre part, les exportateurs rencontrent des difficultés avec les procédures de certification. Les entreprises interrogées précisent notamment qu'ils font généralement face à des retards administratifs lors de l'obtention du certificat nécessaire et qu'il n'existe malheureusement pas de structure nationale accréditée de certification permettant à leurs produits d'acquiescer une légitimité internationale.

Il existe une demande pour les produits burkinabè certifiés mais ceux-ci ne bénéficient pas toujours du soutien approprié. La revue à mi-parcours du Programme d'appui aux filières agro-sylvo-pastorales (PAFASP), a reconnu que les responsabilités ne sont pas souvent clairement établies entre l'exportateur, l'organisme de certification et l'entreprise de transport dans les situations où malgré la certification, l'acheteur refuse le produit pour non respect des normes de qualité requises. Parmi les produits qui souffrent de ces problèmes, le **sésame** a été identifié dans l'étude diagnostique sur l'intégration du commerce (EDIC) et dans la stratégie nationale de promotion des exportations (SNE) comme faisant partie des filières prioritaires à promouvoir. Dans cette optique, il est indispensable que les autorités burkinabè travaillent à éliminer ou du moins à réduire les obstacles rencontrés par les entreprises lors du processus de certification des produits avant leur exportation.

Une attention particulière doit également être apportée au développement des productions de produits agricoles transformés comme le beurre de **karité**. La filière karité possède un fort potentiel à l'exportation qui n'est pas suffisamment soutenu et qui voit fuir les matières premières vers des marchés concurrents. Il est important de soutenir le développement des produits nationaux et de limiter les entraves à leur transit dans les pays concurrents. Dans la stratégie du Gouvernement de développer la chaîne de valeur de la noix de karité²⁷, la résolution des goulots, que ce soit la certification du produit transformé ou son transit, devraient être un préalable.

Enfin, les entreprises exportatrices de produits comme la **noix de cajou** et le **haricot vert** font également face aux mêmes obstacles non tarifaires que la mangue et le sésame. Elles ne sont pas affectées au même titre mais étant donné les efforts de promotion de l'exportation de la noix de cajou et de relance de la filière haricot vert, il conviendrait d'adopter une approche globale visant à rendre plus transparent les MNT appliquées par le Burkina Faso et à éliminer les autres obstacles au commerce auxquels les entreprises exportatrices sont confrontées.

« Nos produits doivent être certifiés mais l'agence de certification ECOCERT met 9 mois pour délivrer le certificat au Burkina Faso. »

Un exportateur de noix de cajou vers la Belgique
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

1.3. Les produits de l'élevage (bétail et viande)

Le sous-secteur de l'élevage a contribué pour 12% à la formation du PIB en 2009 avec un cheptel évalué à 28 millions de têtes. Les exportations de bétail sur pieds comprenant principalement les bovins, les ovins et les caprins, se font essentiellement vers le Bénin, la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Nigéria. Selon le diagnostic de la filière bétail-viande réalisé dans le cadre de la SNE, quelques tentatives d'exportation de la viande bovine ont été initiées mais ont connu des résultats mitigés dus à l'absence d'infrastructures et d'équipements adéquats tout au long de la chaîne de valeur. Certains exportateurs ont déclaré exporter de la viande bovine vers des pays européens comme la Belgique mais ils restent constamment confrontés aux problèmes de la qualité de la viande. Les unités d'abattage et de commercialisation présentent en effet des insuffisances quant au respect des normes de qualité. Toutefois, des initiatives sont en train d'être développées par le Ministère des ressources animales afin de promouvoir l'exportation de viande au niveau régional et ainsi augmenter la valeur ajoutée dans la filière.

²⁷ Présentation du mandat et stratégie nationale de promotion des exportations, Volume 1, Ministère du commerce, de la promotion de l'entreprise et de l'artisanat, Burkina Faso, mars 2010.

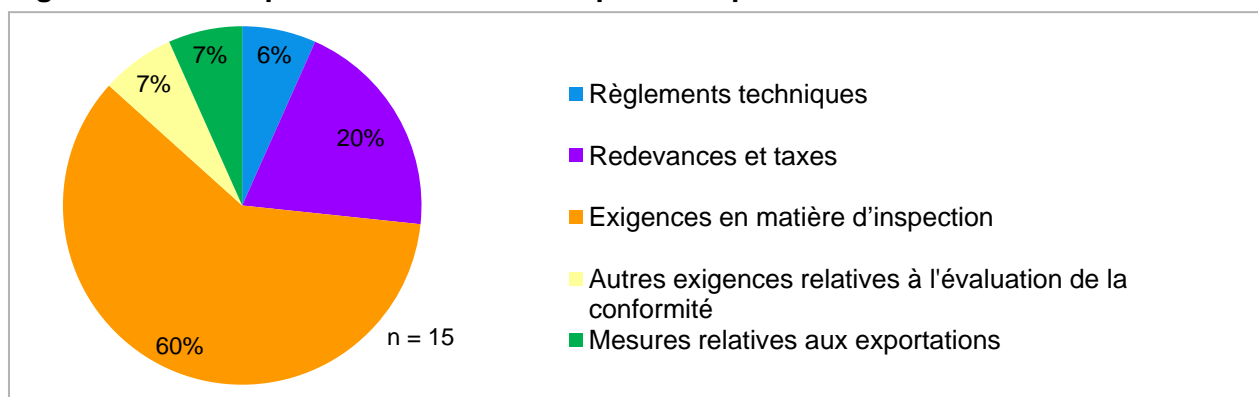
Les entretiens face-à-face se sont déroulés auprès de six entreprises exportatrices de bovins, d'ovins et de caprins vivants ou de leurs viandes et carcasses. Il s'agit pour la majorité de petites entreprises de moins de 10 employés dont une entreprise transitaire.

1.3.1. Obstacles au commerce de bétail et de viande

Les pays de la région du Burkina Faso sont les principaux importateurs de produits de l'élevage. Selon la Direction Générale des Services Vétérinaires, le Burkina Faso exporte une quantité marginale de viande hors de la région. La majorité des mesures rapportées par les entreprises sont appliquées par les pays de la région. Une entreprise a toutefois rapporté exporter vers la Belgique et y rencontrer des obstacles au commerce. Cependant, pour des raisons de consistance, aucune conclusion ne sera faite dans cette partie sur les obstacles non tarifaires rencontrés avec la Belgique.

Les exportateurs interviewés dans le secteur des produits de l'élevage ont rapporté faire face principalement à des exigences relatives à la mise en conformité de leurs produits (cf. figure 20 et tableau B en appendice V). En outre, 60% des cas de MNT rencontrés par ces entreprises concernent des exigences relatives à l'inspection sanitaire des produits. Les exportateurs de viandes semblent particulièrement souffrir de ces mesures qui s'accompagnent généralement de tracasseries administratives et de frais additionnelles (cf. tableau C en appendice V). A cela s'ajoute des taxes additionnelles imposées par les pays partenaires.

Figure 20. Principales MNT rencontrées par les exportateurs de bétail et viande



Source : Enquête de l'ITC sur les MNT, 2010.

Les exportateurs interviewés ont rapporté que les exigences en matière d'inspection sont les principales mesures non tarifaires appliquées par leurs partenaires importateurs, en particulier la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Nigéria. Les inspections sur les animaux vivants se font généralement aux frontières des pays partenaires et aboutissent à la délivrance d'un certificat zoo-sanitaire. Selon les entreprises interviewées, les contrôles sont excessifs et prennent beaucoup trop de temps. Elles rapportent devoir généralement fournir un grand nombre de documents différents et se plaignent des retards que prennent les procédures administratives qui sont liés aux inspections. Les entreprises rapportent également que la délivrance du certificat sanitaire par les services de la santé animale, avant l'exportation des animaux, est très coûteuse.

D'autre part, les entreprises se plaignent des surtaxes douanières que la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Nigéria imposent aux importations d'animaux sur pieds. Ces taxes sont perçues comme « inutiles » car elles « ne sont basées sur aucun document ». Il semble s'agir de paiements formels et informels effectués aux postes de douanes des pays partenaires.

« Il y a un contrôle excessif de la santé des animaux que nous exportons. Cela retarde énormément le processus et constitue une contrainte majeure. »

[Un exportateur de viande bovine vers la Côte d'Ivoire \(Enquête de l'ITC sur les MNT\)](#)

« Nous payons des taxes supplémentaires inutiles sur le bétail. Ces taxes ne sont basées sur aucun document. »

[Un exportateur de bovins vers la Côte d'Ivoire, le Ghana et le Nigéria \(Enquête de l'ITC sur les MNT\)](#)

Enfin, en ce qui concerne l'environnement des affaires, les entreprises ont également rapportés être confrontées à des comportements souvent abusifs et arbitraires de certains agents de douanes. Un exportateur rapporte, en outre, des cas de « rétention des camions pendant plusieurs jours » par des agents de douane.

1.3.2. Options politiques pour les produits de l'élevage

L'ensemble des obstacles rencontrés par les exportateurs de produits de l'élevage portent préjudice à l'expansion du commerce intra-régional de produits animaux et plus particulièrement aux exportations de viande. Selon le rapport commun du Secrétariat de l'OMC sur l'examen des politiques commerciales du Burkina Faso, du Bénin et du Mali²⁸, certains pays de l'UEMOA importent des quantités importantes de viande des pays tiers sur la base du tarif de la nation la plus favorisée (tarif NPF), supérieur au tarif appliqué entre pays UEMOA, plutôt que des pays membres voisins excédentaires (tels que le Burkina Faso et le Mali), et ce en raison des importantes entraves qui subsistent aux échanges au sein de l'Union (cf. encadré 3). Ces obstacles, ajoutés aux contraintes liées aux infrastructures, expliqueraient la prédominance des exportations d'animaux sur pieds sur celles de la viande. Il existe un besoin important d'intervention au niveau régional afin de rendre plus transparentes les MNT appliquées par les pays dans un cadre harmonisé. Il convient également de rendre les procédures d'inspections sanitaires et la délivrance des certificats plus efficaces pour répondre à la demande des pays de la région. D'autre part, la concrétisation du processus d'harmonisation des textes nationaux, actuellement en cours au niveau de l'UEMOA, pourrait également faciliter les échanges régionaux en évitant la duplication des procédures. Dans le cas du Burkina Faso, il est primordial de faciliter les procédures douanières avec les pays de la région car ils constituent des marchés importants et que l'essentielle des exportations y transite.

Encadré 3 : Entraves régionales

Entre les membres de l'UEMOA (et de la CEDEAO), les produits agricoles locaux sont en principe admis en franchise totale de droits et taxes depuis juillet 1996 (chapitre III 2)). Selon plusieurs observateurs, la réalité serait autre et l'application concrète de ce cadre législatif sur le terrain reste un défi. L'une des principales barrières est la contestation de l'origine communautaire des marchandises par les agents des postes frontières. S'ajoutent les restrictions quantitatives, les contrôles intempestifs, les formalités longues et répétitives aux frontières, etc. Pour enrayer ces impairs, les membres de l'UEMOA sont en train de mettre en œuvre des programmes de facilitation des échanges, y compris des transports et du transit routier, un guichet unique, ainsi que des postes de contrôle juxtaposés (à cheval sur la frontière de deux États membres), regroupant tous les services de police et de douanes.

Source : OMC, *Examen des politiques commerciales*, Rapport du Secrétariat, Burkina Faso-Bénin-Mali, WT/TPR/S/236/Rev.1, 22 novembre 2010, Point 138, Page 45.

La rigueur des exigences relatives à l'évaluation de la conformité, notamment en matière de qualité, d'hygiène, de certification et d'inspection constituent pour les produits de l'agriculture et de l'élevage des obstacles non tarifaires importants au Burkina Faso. La faiblesse des capacités administratives face à la complexité de certaines exigences prive le Burkina Faso des opportunités croissantes sur les marchés développés et régionaux. L'accès à ces marchés requiert une meilleure capacité à se conformer aux exigences techniques notamment en matière de qualité, de certification et d'inspection. Des efforts dans cette direction ont été entrepris notamment avec la création d'un organisme national ayant vocation de normaliser, promouvoir et certifier la qualité des produits burkinabè. Toutefois, l'enquête a révélé que des carences au niveau de l'information et surtout au niveau des infrastructures de certification persistent et constituent un obstacle majeur aux exportations.

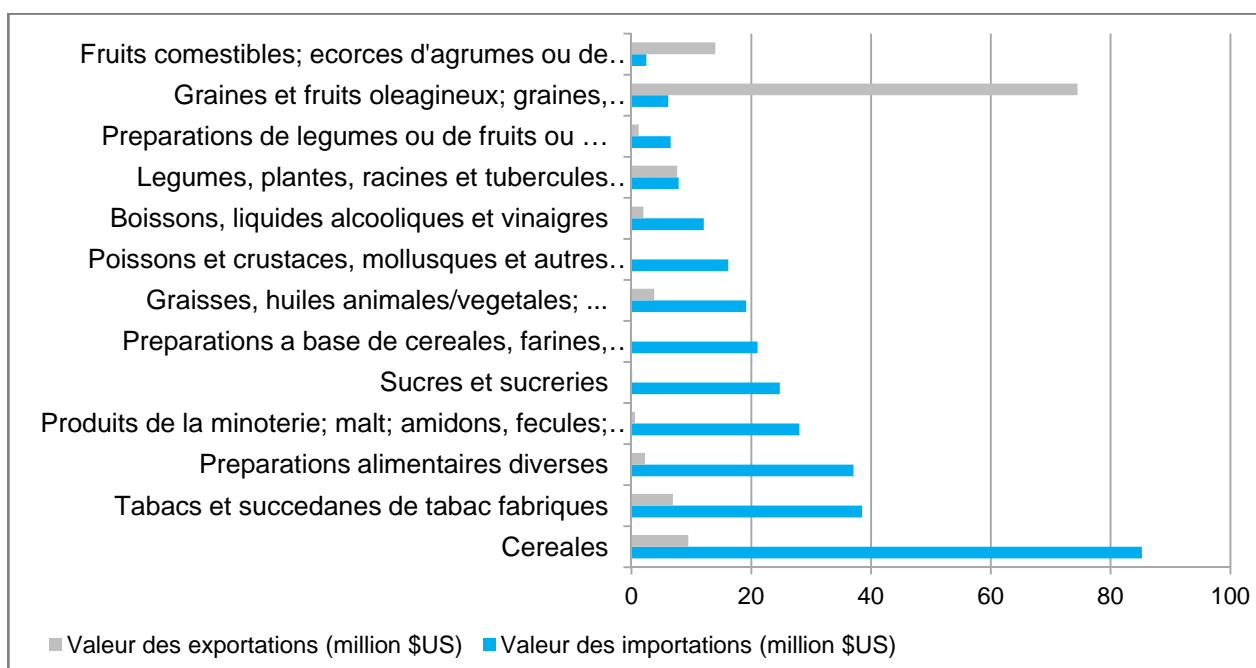
1.4. Obstacles aux importations de produits agricoles et d'aliments

Comme il a été remarqué dans le chapitre 3, le secteur agricole semble subir davantage d'obstacles au commerce que les autres secteurs, à l'exportation comme à l'importation. Selon les entretiens

²⁸ Le troisième examen des politiques et pratiques commerciales du Bénin, du Burkina Faso et du Mali a eu lieu les 4 et 6 octobre 2010. Il était basé sur un rapport du Secrétariat de l'OMC et sur un rapport des gouvernements du Bénin, du Burkina Faso et du Mali.

téléphoniques, 73% des entreprises importatrices de produits agricoles ou d'aliments ont rapporté faire face à des mesures non tarifaires contraignantes ou d'autres obstacles au commerce. Parmi ces entreprises, 12 importateurs ont également participé aux entretiens face-à-face et nous ont ainsi fait part des principaux problèmes qu'elles rencontrent pour importer des produits agricoles et des aliments. Ces entretiens permettent de mettre en lumière les entraves qui existent au niveau de la chaîne de valeur du secteur agricole (obstacles aux importations de matières premières nécessaires à la production et l'exportation de produits transformés) et au niveau de la consommation finale (obstacles aux importations de produits consommés). Les importations de produits destinés à la consommation domestique sont particulièrement importantes au Burkina Faso qui reste un importateur net de la plupart des produits agricoles notamment les céréales, les préparations alimentaires diverses ou encore le sucre (cf. figure 21). Les barrières au commerce affectent non seulement la valeur des produits importés consommés par la population burkinabè mais détériorent également la compétitivité des exportations de produits finaux.

Figure 21. Valeur des exportations et des importations des 12 principaux groupes de produits agricoles importés (niveau SH2)



Source : Calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

La majorité des barrières non tarifaires rencontrées par les importateurs de produits agricoles interviewés se déroule au Burkina Faso (cf. tableaux I et J en appendice V). Au total, 15 cas de mesures non tarifaires contraignantes et 11 cas d'obstacles procéduraux ont été rapportés par les entreprises interviewées. Les importateurs d'aliments préparés et de produits agricoles rapportent en moyenne deux fois plus d'obstacles que les importateurs d'aliments frais et de matières premières agricoles.

Les principales barrières non tarifaires rencontrées par les importateurs de produits agricoles importés concernent les exigences en matière d'inspection et d'évaluation de la conformité des produits. Les produits importés doivent généralement subir plusieurs contrôles et obtenir diverses autorisations afin de pouvoir entrer sur le territoire burkinabè. Ces règlements s'accompagnent généralement de retards et de frais excessifs. Plusieurs agences, publiques et privées, sont impliquées dans les procédures d'inspection et de contrôle des produits alimentaires importés. Il s'agit notamment de l'Inspection générale des affaires économiques qui opère au niveau des douanes ainsi que du laboratoire national de santé publique (cf. encadré 4). Certaines procédures peuvent également être réalisées par des agences privées telles que la Cotecna qui est une entreprise internationale spécialisée dans le domaine de l'inspection, de la sécurité, de l'analyse et de la certification commerciale.

« Il y a trop de contrôle de qualité en douane lors de l'entrée de la farine de blé sur le territoire. Cela retarde la distribution du produit d'au moins une semaine. »

Un importateur de farine de blé depuis la Côte d'Ivoire et le Bénin (Enquête de l'ITC sur les MNT)

Encadré 4 : Structures institutionnelles burkinabè en matière de contrôle des importations

Au plan institutionnel, le Burkina Faso dispose de 4 structures ministérielles différentes, indépendantes et compétentes en matière de contrôle des produits importés avant leur mise sur le marché national:

- La Direction Générale des Productions Végétales (DGPV) assure le contrôle du conditionnement et de la qualité des produits agricoles et alimentaires destinés à la consommation;
- L'Inspection générale des affaires économiques (IGAE) au Ministère en charge du commerce est responsable de l'analyse des marchandises au moment de leur arrivée au cordon douanier et, le cas échéant, de la délivrance du certificat national de conformité;
- Le Laboratoire national de santé publique (LNSP) du Ministère de la santé assure le contrôle sanitaire, attesté par un certificat de qualité sanitaire;
- Le contrôle zoo-sanitaire relève de la Direction générale des services vétérinaires (DGSV) du Ministère des ressources animales.

Source : OMC, *Examen des politiques commerciales*, Rapport du Secrétariat, Annexe 2 Burkina Faso, WT/TPR/S/236/Rev.1, 22 novembre 2010, Page 215.

Les mesures mises en œuvre par le Burkina Faso semblent généralement appliquées pour des raisons de protection de la santé humaine et entrent donc dans le cadre des accords de l'OMC sur les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS). Toutefois, bien que légitime, la multiplication de contrôle et d'inspection sanitaire pèse sur l'accès aux denrées alimentaires des burkinabè notamment pour les produits essentielles comme les céréales, le riz ou le sucre. Selon le dernier examen des politiques commerciales du Burkina Faso²⁹ aucune mesure SPS n'a été notifiée par le pays mais il existe de nombreux textes législatifs en la matière (cf. encadré 5).

D'autre part, il semble exister, pour les importations de produits agricoles et alimentaires, un certain chevauchement dans les attributions des différentes structures de contrôle et une absence de structure de coordination ni de cadre de concertation et de mise en cohérence des activités de chacune d'elles. Ces dysfonctionnements portent préjudices aux entreprises en termes de surcoût et de perte de temps. Afin de développer une réelle politique agricole et agro-industrielle il est important de soutenir les exportations avec des programmes adaptés aux exigences des marchés cibles mais aussi de faciliter les entrées des matières premières et produits intermédiaires qui sont nécessaires au développement des entreprises de transformation.

Aux règlements nationaux s'ajoutent également des entraves rencontrées dans les pays partenaires ou de transit des marchandises qui sont beaucoup plus liés aux procédures qu'à la réglementation des pays. Les importateurs interviewés rapportent, entre autres, rencontrer des retards dans les procédures administratives avant que leurs produits n'arrivent au Burkina Faso. Ces cas restent toutefois marginaux et la majorité des obstacles à l'importation de produits agricoles se déroulent au Burkina Faso.

²⁹ OMC, *Examen des politiques commerciales*, Rapport du Secrétariat, Annexe 2 Burkina Faso, WT/TPR/S/236/Rev.1, 22 novembre 2010.

Encadré 5 : Cadre réglementaire SPS au Burkina Faso

Texte législatif	Description / source
Arrêté n° 12 AGRI-CCOP du 14/09/60	Portant réorganisation et fonctionnement de la Direction des services agricoles (DSA) de Haute Volta, section de lutte anti-acridienne et de la protection des cultures et des denrées.
Décret n° 348-PRES-ECNA du 16/08/61	Institue le contrôle phytosanitaire et régleme les conditions d'importation et d'exportation des végétaux, parties de végétaux, produits d'origine végétale ou animale et autres matières entrant ou sortant du Territoire de la République de Haute-Volta
Arrêté n° 1 ECNA/DSA du 2/02/62	Portant restriction aux importations et exportations des végétaux, produits végétaux, parties de végétaux, d'origine végétale ou animale et matières diverses pouvant renfermer des parasites.
Arrêté n° 000005/CNR/AGRI-EL/SG/DGA du 28/01/85	Portant taxation des produits soumis au contrôle de la qualité.
Kiti n° AN VII-0114/FP/AGRI-EL du 22/11/89	Instituant une inspection sanitaire pour les animaux, produits et sous-produits d'origine animale destinés à la consommation humaine.
Kiti n° AN VII 113/FP/AGRI-EL du 22/11/89 (Code de la santé animale)	Porte règlement de la police zoo-sanitaire. En particulier voir Titre IV sur les mesures générales de protection des animaux et l'article 65.
Le décret n° 92 – 332/PRES/PM/MFP/MICM du 19/11/92	Portant programme de vérification des importations (avec liste des produits exemptés du contrôle avant embarquement effectué actuellement par la SGS).
Décret n° 94-014/PRES/PM/MICM/MFPL du 6/01/94	Portant fixation de la liste des produits soumis au certificat national de conformité (CNC) (http://faolex.fao.org/docs/texts/bkf18154.doc).
Arrêté n° 95-027/MICM/MEFP du 5/04/95	Portant fixation des modalités d'inspection des produits destinés à la consommation au Burkina Faso.
Loi n° 041/96/ADP du 8/11/96 (et modification Loi n°006/98/AN du 26/03/98)	Instituant un contrôle des pesticides au Burkina.
Décret n° 98-472/PRES/PM/MCIA/AGRI du 2/12/98	Portant attribution, composition et règles de fonctionnement de la Commission nationale de contrôle des pesticides (CNCP).
Décret n° 98-481/PRES/PM/MCIA/AGRI du 9 décembre 1998	Fixant les conditions de délivrance de l'Agrément pour l'importation, la vente, la détention, la distribution à titre gratuit ou les prestations de service sur les pesticides.
Arrêté n° 106/MEF/MA/MCIA/MEF du 5/07/99	Portant taxation des produits soumis au contrôle de la qualité.
Arrêté n° 99-0041/MA/MEF du 13/10/99	Portant tarification du droit fixe applicable en matière de contrôle des pesticides.
Arrêté n° 00 – 026/MCIA/MEF du 17/05/00	Portant fixation de la liste des produits soumis à Certificat national de conformité.
Arrêté conjoint n° 2003-007/MS/MFB/MAHRH/MCPEA	Fixant modalités de contrôle de la qualité sanitaire des produits alimentaires et assimilés.
Arrêté conjoint n° 2007-226/ MCPEA/ MFB/MS	Portant fixation de la liste des produits soumis au certificat national de conformité et au certificat de qualité sanitaire.

Source : OMC, *Examen des politiques commerciales*, Rapport du Secrétariat, Annexe 2 Burkina Faso, WT/TPR/S/236/Rev.1, 22 novembre 2010, Page 214.

2. Obstacles au commerce de produits manufacturés

L'industrie manufacturière au Burkina Faso représentait 10,7% du PIB en 2009, l'essentiel des produits manufacturés étant importé³⁰. La valeur des exportations du secteur manufacturier en 2010, à l'exclusion des minerais, des armes et munitions, était de 37 millions US\$ et représentait 10% des exportations totales du pays³¹. L'enquête de l'ITC a souhaité se concentrer sur les secteurs à fort potentiel d'exportation comme le textile et l'artisanat. L'artisanat constitue en effet une composante essentielle du secteur manufacturier burkinabè. Les produits artisanaux regroupent différents secteurs allant des produits du bois aux produits des métaux ou encore aux produits du cuir. Les produits manufacturés burkinabè (à l'exclusion des minerais, des armes et munitions) sont principalement exportés vers les pays de la CEDEAO notamment le Niger, le Mali, le Togo et la Côte d'Ivoire, qui sont tous des pays frontaliers, et dans une moindre mesure vers les pays de l'OCDE notamment la France, le Canada et l'Italie. La CEDEAO est l'importateur quasi-exclusif de textile burkinabè alors que l'OCDE représente la première région importatrice de produits artisanaux (cf. tableau 12). Les autres produits manufacturés burkinabè exportés regroupent les métaux et produits manufacturés de base, les machines non électriques ou encore les produits chimiques et sont principalement exportés vers les pays de la CEDEAO.

Tableau 12. Part des exportations des produits manufacturés dans le secteur manufacturier*

Groupe de pays importateurs	Produits textiles	Produits artisanaux	Autres produits manufacturés	Total
CEDEAO	13%	1%	59%	73%
OCDE	4%	4%	13%	22%
Autres pays	0%	1%	4%	6%
Total	17%	6%	77%	100%

Source : Calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* À l'exclusion des minerais, des armes et munitions.

Selon le dernier examen des politiques commerciales de l'OMC, le Burkina Faso a mis en place depuis 1998 une stratégie de développement industriel qui vise à soutenir les petites et moyennes industries et favoriser l'environnement des affaires. L'artisanat devrait également bénéficier prochainement d'une stratégie de développement qui comprendra notamment la création de Centres Techniques d'appui et de Villages artisanaux. Malgré cela le secteur manufacturier reste confronté à de nombreuses contraintes, en particulier en termes de transport³². De plus, l'enquête auprès des entreprises du secteur a révélé qu'il existait également de nombreuses mesures non tarifaires et d'autres obstacles au commerce qui pénalisent fortement leurs exportations.

2.1. Obstacles aux exportations de produits manufacturés

Lors des entretiens face à face, 7 exportateurs de produits textiles, 5 entreprises exportatrices de produits artisanaux et 4 entreprises exportant d'autres produits manufacturés ont été interviewées. La majorité des mesures non tarifaires rencontrées par ces entreprises ont été rapportées (cf. tableau 13) dans les secteurs de l'artisanat et du textile. Plus de 80% des MNT rapportées concernent les produits textiles et artisanaux. Les exportateurs de produits artisanaux rencontrent de nombreux obstacles d'ordre réglementaires (MNT contraignantes) mais très peu d'obstacles procéduraux. A l'inverse, les exportateurs d'autres produits manufacturés rencontrent peu de règlements non tarifaires contraignants mais font face à un nombre relativement important d'obstacles procéduraux.

³⁰ OMC, *Examen des politiques commerciales*, Rapport du Secrétariat, Annexe 2 Burkina Faso, WT/TPR/S/236/Rev.1, 22 novembre 2010.

³¹ Source : ITC Trade Map, 2010.

³² OMC, *Examen des politiques commerciales*, Rapport du Secrétariat, Annexe 2 Burkina Faso, WT/TPR/S/236/Rev.1, 22 novembre 2010.

Tableau 13. Principaux produits manufacturés pour lesquels les exportateurs interviewés rencontrent des MNT et des OP

Description du produit	Valeur des exportations*, US\$ 1000	Part dans les exportations du secteur	Cas de MNT		Cas de OP	
			Nombre de MNT	Part de MNT	Nombre de OP	Part de OP
Produits textiles	6 221	17%	9	39%	9	50%
Produits artisanaux	2 383	6%	10	43%	2	11%
Autres produits manufacturés**	28 767	77%	4	17%	7	39%
Total	37 371	100%	23	100%	18	100%

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* À l'exclusion des minerais, des armes et munitions.

** Dont les métaux et produits manufacturés de base, les machines non électriques ou encore les produits chimiques.

La moitié des MNT rapportées par les exportateurs interviewés dans le secteur des produits manufacturés sont appliquées par le Burkina Faso et, dans une moindre mesure, par les pays de la CEDEAO, notamment le Ghana et le Mali, et par la France. Les mesures rencontrées portent principalement sur des exigences en matière de certification, provenant du Burkina Faso comme des pays partenaires, ainsi que des taxes à l'exportation (voir tableaux E et F en appendice V). Ces mesures s'accompagnent généralement de retards et de frais additionnels qui ont généralement lieu au Burkina Faso (voir tableaux G et H en appendice V).

Les exportateurs de **produits artisanaux** semblent particulièrement souffrir des mesures de certification à l'exportation qui s'accompagnent généralement de tracasseries administratives et de frais additionnelles. Plus de la moitié des exigences en matière de certification à l'exportation sont, en outre, rapportées par ces entreprises. Elles font également face à des exigences en matière d'enregistrement qui sont imposées par les pays de destination comme la France. Les procédures en matière de certification et d'enregistrement en vigueur au Burkina Faso ou dans les pays partenaires s'accompagnent parfois de frais exigés par les organismes en charge de délivrer les autorisations. La distinction entre les frais formels (p.ex. les taxes à l'exportation) et les frais informels (p.ex. les pots-de-vin) est généralement mal perçue par les entreprises. Il semble que les entreprises interviewées rencontrent malheureusement les deux types de frais lors de l'exportation de leurs produits. L'examen des politiques commerciales du Burkina Faso (2010) indique, à ce sujet, qu'il existe au Burkina Faso une taxe de 500 FCFA par certificat d'exportation d'objet d'art au profit de la promotion culturelle (cf. encadré 6 ci-dessous).

« Les délais de traitement des dossiers pour obtenir le certificat d'exportation sont trop longs. »

Un exportateur de pagnes en coton teints vers le Gabon et la Guinée équatoriale
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

Encadré 6 : Décret n° 85-493/CNR/PRES/INFO du 29 août 1985

Article 1er – L'exportation des objets d'art et d'artisanat traditionnel ancien [...] est soumise au contrôle préalable de la Direction du patrimoine artistique et culturel. [...]

Article 2 – Les autorisations d'exporter les objets d'art doivent être signées par le Ministre chargé de la culture. [...]

Article 4 – Le nombre d'objets exportables en une fois est limité à (5) cinq par personne physique. Pour les personnes morales, le nombre est soumis à l'appréciation du Ministre chargé de la culture. En outre, il est institué une taxe sur toutes les exportations d'objets d'art au profit du Fonds national de la promotion culturelle (FNPC). [...]

Source : Ministère de la culture, du tourisme et de la communication du Burkina Faso, information disponible sur le site internet: http://www.culture.gov.bf/Site_Ministere/textes/reglementation/loi_dpc2.htm.

Les exportateurs de **textile** rapportent également rencontrer de nombreuses taxes à l'exportation notamment lorsqu'elles doivent se conformer aux réglementations nationales. A cela s'ajoute également des frais informels. Certaines entreprises ont en effet confié être victime de corruption aux postes de douanes de leur pays partenaire ou du pays de transit. Ces frais additionnels rendent leurs produits moins compétitifs sur les marchés régionaux où il existe déjà une grande concurrence entre les pays. L'enclavement du Burkina Faso fragilise la compétitivité des entreprises sur ces marchés. La principale contrainte des exportateurs de textile reste toutefois, comme chez les artisans, les formalités liées à l'obtention des certificats et des autorisations nationales à l'exportation. Cependant, à la différence des exportateurs de produits artisanaux, les entreprises exportatrices de textile se plaignent principalement des retards occasionnés par ces procédures. A cela s'ajoute des exigences en matière d'évaluation de la conformité imposées par les pays partenaires notamment les pays de la sous-région (Ghana, Mali et Sénégal) comme l'enregistrement, l'inspection et la certification des produits. Le commerce des produits textiles dans la région apparaît particulièrement entravé en comparaison du commerce des autres produits manufacturés. La concurrence dans ce secteur pourrait expliquer ce phénomène.

« Il y a trop de formalités à remplir au sujet du certificat d'exportation. »

Un exportateur de sculptures et de peintures vers l'Union européenne et les Etats-Unis
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

« En plus de l'insécurité de nos biens, le pays partenaire impose des paiements arbitraires d'un montant d'environ 200 000 FCFA. »

Un exportateur de tissu de coton vers le Mali
(Enquête de l'ITC sur les MNT)

Les exigences en matière de certification appliqués par les pays partenaires sont également ressenties comme les principaux obstacles au commerce pour les exportateurs d'autres produits manufacturés. Ces entreprises se plaignent notamment du grand nombre de document à fournir dans les pays de destination des marchandises et surtout des retards qui ont lieu au Burkina Faso lors de la délivrance des certificats et autorisations d'exportation. Comme pour les produits textiles, les retards administratifs semblent davantage être la conséquence des comportements des autorités nationales que des règlements spécifiques aux produits. Dans la mesure où tous les exportateurs doivent obtenir un certificat ou une autorisation pour exporter leurs produits il est à penser qu'ils font tous face à des retards lors de l'obtention des documents pour l'exportation.

2.2. Obstacles aux importations de produits manufacturés

Comme il a été noté précédemment, le Burkina Faso exporte très peu de produits manufacturés et demeure extrêmement dépendant des produits manufacturés importés. Il reste importateur net de la majorité des produits manufacturés (au niveau SH2) à l'exception des produits en ouate et feutre, des produits du cuir et des produits d'art. Les principaux secteurs d'importations (en valeur) sont les secteurs des métaux et autres produits manufacturés de base (y compris matériaux de construction), des machines non électriques, des produits chimiques et du textile qui représentent environ trois quarts de toutes les importations de produits manufacturés (à l'exclusion des minerais, des armes et munitions).

Malgré cette dépendance et besoin de produits manufacturés, il existe de nombreuses entraves à leurs importations. Selon les résultats de l'enquête, plus d'une entreprise sur deux rencontrent un obstacle au commerce lors de l'importation de produits manufacturés (cf. figure 12). Parmi elles, 24 entreprises ont participé à des entretiens face à face dont 7 importateurs de métaux, 4 importateurs de produits chimiques et 13 importateurs de produits manufacturés divers. Ces entretiens permettent de mieux comprendre les obstacles rencontrés et leurs effets sur la consommation domestique mais aussi sur les exportations de produits finis qui dépendent des importations de matières premières et de produits intermédiaires.

Les importateurs de produits manufacturés ont rapporté que les principales mesures non tarifaires contraignantes étaient généralement appliquées par le Burkina Faso (cf. tableau K en appendice V). Comme pour les produits agricoles, les obstacles portent en premier lieu sur le contrôle excessif des importations mais aussi sur les prescriptions relatives aux conditions de transport et d'entreposage des produits. Une autorisation préalable d'importation est en effet exigée par les autorités burkinabè pour l'importation de certains produits. D'autre part, les obstacles procéduraux concernent principalement les retards des procédures administratives rencontrés dans la majorité des cas au Burkina Faso. Les

entreprises estiment que ces retards occasionnent des surcoûts et confient que les procédures sont trop complexes. L'existence de plusieurs agences intervenant dans le processus de contrôle des importations est, selon ces entreprises, la principale raison du non respect des délais de livraison. Les autres obstacles procéduraux rencontrés sont liés aux délais trop courts pour appliquer les exigences au niveau des ports, essentiellement celui de Tema au Ghana, ainsi qu'aux mauvaises conditions de transport provoquant quelquefois la défection des marchandises.

Les importateurs de produits manufacturés rapportent, en deuxième lieu, rencontrer de nombreuses contraintes relatives aux règlements techniques ainsi que des taxes diverses à l'importation. Ces obstacles sont spécifiques au type de produits importés. Alors que les exigences en matière d'évaluation de la conformité semblent affecter toutes les entreprises, seuls les importateurs de métaux et de produits manufacturés divers sont affectés par les taxes qui leur sont imposées au Burkina Faso. Il s'agit, pour le secteur des métaux, du principal obstacle à leurs importations. A l'inverse, les importateurs de produits chimiques considèrent que les exigences relatives aux règlements techniques et aux procédures d'évaluation de la conformité sont plus contraignantes.

Les MNT rencontrées par les importateurs de produits manufacturés s'accompagnent généralement de nombreux obstacles procéduraux (cf. tableaux L et M en appendice V) qui ont lieu aussi bien au Burkina Faso que dans les pays d'origine ou de transit. Au Burkina Faso, les entreprises rencontrent de nombreux retards administratifs et des frais exceptionnellement élevés. Ces incidents se déroulent bien souvent auprès des services de douanes. Les entreprises rencontrent également de nombreux retards lors de l'acheminement de leurs produits dans les pays partenaire et de transit. Les retards surviennent généralement au départ des pays d'origine, principalement en France, mais aussi lors de la traversée ou de l'arrivée dans les pays de transit, notamment au Ghana. Les importateurs interviewés semblent, en plus, supporter des frais et des charges exceptionnellement élevés chez leurs partenaires notamment en Chine, en France et en Turquie. Ces frais sont souvent liés aux procédures douanières de contrôle des marchandises.

Les obstacles rencontrés à l'importation se répercuteront sur les prix et les quantités des produits disponibles pour la consommation domestique mais aussi sur les matières premières et produits intermédiaires dont a besoin l'industrie burkinabè.

2.3. Options politiques pour le commerce des produits manufacturés

L'analyse des entretiens face à face dans le secteur manufacturier révèle que les principales mesures non tarifaires constituant des entraves au commerce sont appliquées au niveau national, notamment en matière de certification. Les entreprises se plaignent beaucoup plus des procédures liées à l'application de ces mesures que des mesures en elles-mêmes. L'obtention des certificats et des autorisations à l'exportation entraînent généralement des retards et des frais additionnels pour les exportateurs. Les procédures doivent être facilitées et harmonisées au niveau régional afin de ne pas entraver les exportations et de ne pas constituer un désavantage compétitif vis-à-vis des autres pays producteurs de biens similaires dans la région.

D'autre part, la réduction des taxes à l'exportation au Burkina Faso ainsi que des taxes douanières dans les pays de la région devraient être étudiée au sein de l'UEMOA afin de privilégier les échanges intra-régionaux et d'éviter les pratiques déloyales. Enfin, les initiatives d'harmonisation basées sur le principe de reconnaissance mutuelle, qui ont pourtant été initiées dans le cadre communautaire en janvier 2006, doivent être mises en œuvre afin de faciliter la circulation des biens similaires. L'industrie burkinabè, manufacturière comme agro-alimentaire, dépend fortement des stratégies nationales de développement et reste également étroitement liée à la facilitation du commerce régionale et internationale qui pourrait permettre son accélération.

Conclusion

Principaux résultats

L'enquête sur les MNT s'est déroulée auprès d'un nombre représentatif d'entreprises burkinabè dans les principaux secteurs d'exportation et d'importation. La population d'entreprises interviewées, à l'image de la structure du secteur privé burkinabè, était essentiellement composée de petites entreprises. L'enquête a permis de saisir la perception des entreprises face aux mesures non tarifaires auxquelles elles doivent se conformer. Elle a également permis aux entreprises de s'exprimer sur les autres obstacles au commerce auxquels elles sont confrontées.

Résultats généraux

Les résultats de l'enquête ont révélé que trois entreprises interviewées sur cinq (soit 60%) sont affectées par les MNT dans leur activité d'exportation et/ou d'importation. Ces mesures affectent la plupart des secteurs concernés par l'enquête et les entreprises exportatrices sont beaucoup plus affectées que les entreprises importatrices.

Les mesures affectant les entreprises exportatrices sont aussi bien appliquées par les partenaires (79%) que par le Burkina Faso (21%). Près de 70% des cas de mesures appliquées par les pays partenaires portent sur l'évaluation de la conformité. Il s'agit principalement d'exigences en matière de certification, d'inspection, et dans une moindre mesure, en matière d'essai. Quant aux mesures appliquées par le Burkina Faso aux entreprises exportatrices, elles sont essentiellement liées à la délivrance de certificats avant l'exportation ainsi que le paiement de taxes et de redevances à l'exportation que les entreprises jugent trop élevées.

Les entreprises rencontrent par ailleurs plusieurs types d'obstacles procéduraux. Ces obstacles surviennent principalement au Burkina Faso (52%), dans les pays partenaires (43%), et de manière occasionnelle dans les pays de transit (5%). Pour l'essentiel, ces obstacles portent sur le retard des procédures administratives, les frais et charges exceptionnellement élevés et le nombre excessif de documents à fournir.

Résultats sectoriels

L'enquête a montré que l'ensemble des mesures et des obstacles procéduraux affecte les principaux secteurs d'exportation du pays. Quatre des cinq filières retenues comme prioritaires dans la stratégie nationale de promotion des exportations sont affectées : il s'agit de la mangue, du sésame, des noix et beurre de karité et de la filière bétail et viande³³.

L'enquête révèle que les MNT contraignantes rencontrées sont généralement spécifiques aux produits et aux marchés vers lesquels ils sont exportés. Les produits agricoles exportés font principalement face à des mesures relatives à la mise en conformité des produits importés dans les pays développés. Parmi ces **produits**, ceux étant **issus de la culture** (sésame, mangue, karité, noix de cajou, etc.) rencontrent des difficultés au niveau de leur certification. D'un côté, les conditions et les règlements relatifs à la certification exigés par les marchés développés sont très complexes et coûteux, et d'un autre côté, les procédures au Burkina Faso sont lourdes, lentes et ne sont pas reconnues au niveau international. En effet, la certification délivrée par les laboratoires nationaux compétents n'est pas accréditée ce qui oblige les exportateurs à obtenir une deuxième certification de leurs produits sur les marchés importateurs. L'enquête a aussi dévoilé que le processus de certification ainsi que les coûts y afférents ne sont pas suffisamment transparents pour les entreprises.

Les **produits de l'élevage** (bétail et viande) semblent eux connaître des obstacles tout-à-fait différents. Ces produits sont principalement exportés vers les pays de la CEDEAO qui, selon l'enquête, exercent des contrôles et des inspections fréquentes sur les marchandises et prélèvent également de nombreuses

³³ La cinquième filière de la stratégie nationale de promotion des exportations concerne l'oignon qui représente une filière à fort potentiel mais dont la valeur des exportations reste marginale.

taxes et charges aux frontières. L'inspection sanitaire des produits de l'élevage semble tout à fait fondée car ces produits représentent un risque important pour la santé des consommateurs. Toutefois, la multiplication de ces contrôles et les taxes y relatives peut en limiter le commerce. Ce phénomène s'observe dans les pays de la région ainsi qu'au Burkina Faso. Les importateurs burkinabè de bétail et de viande font également face aux contrôles et taxes nationales. Ces problèmes détériorent la compétitivité des entreprises burkinabè et constituent par ailleurs un frein à l'expansion du commerce intra-régional.

Les exportations de **produits manufacturés** connaissent d'autres difficultés. Les entreprises considèrent en outre que de nombreux obstacles émanent directement des autorités burkinabè. Il s'agit principalement d'exigences en matière de certification à l'exportation et de taxes. Ces mesures freinent le développement du secteur manufacturier qui, d'un autre côté, rencontre des difficultés en matière d'approvisionnement. En effet, les importateurs de produits manufacturés se sont également plaints lors de l'enquête de différentes exigences appliquées par le Burkina Faso notamment des contrôles excessifs et des retards dans les procédures de dédouanement. Ces contraintes pèsent indirectement sur les exportations des produits transformés ou reconditionnés au Burkina Faso. Le développement de l'industrie passe par la promotion des exportations mais également par la facilitation du processus de production y compris l'acheminement des matières premières et des produits intermédiaires.

La grande majorité (91%) des mesures rapportées par les entreprises importatrices sont des mesures appliquées par le Burkina Faso (mesures à l'importation). Les entreprises rencontrent des obstacles relatifs à l'évaluation de la conformité (28%) et aux règlements techniques SPS et OTC (20%), ainsi que des redevances, taxes et autres mesures para-tarifaires (24%) et des inspections avant expédition (19%). Ces MNT affectent l'ensemble des secteurs enquêtés et reflètent les effets des politiques commerciales appliquées par le Burkina Faso.

Options politiques et activités de suivi

A la lumière des résultats de l'enquête, il apparaît nécessaire pour le Burkina Faso d'engager des actions concrètes afin de réduire l'impact des obstacles non tarifaires sur l'expansion de son commerce. Cela est d'autant plus indispensable que les obstacles touchent pratiquement tous les produits faisant l'objet d'une stratégie de promotion à l'exportation.

L'objectif de l'enquête de l'ITC sur les MNT au Burkina Faso n'est pas seulement d'identifier les principaux obstacles non tarifaires rencontrés par les entreprises mais également de discuter des solutions de facilitation et de développement commercial avec les différents partenaires nationaux. C'est dans ce cadre que s'est déroulé, en novembre 2010, un atelier de dissémination des résultats d'enquête qui a regroupé les différentes agences gouvernementales concernées ainsi que les représentants du secteur privé (cf. appendice IV). A l'initiative des participants, et sur la base des résultats de l'enquête, trois actions prioritaires ont été identifiées ainsi que différentes autres options politiques afin de résoudre les entraves au commerce dont font l'expérience les entreprises burkinabè.

Accréditation des laboratoires nationaux pour les produits agricoles

L'un des problèmes majeurs rapportés par les entreprises exportatrices est l'inexistence de laboratoire accrédité au Burkina Faso, ne permettant pas de garantir la qualité et la reconnaissance des produits exportés sur le marché international. La mise en place d'un système d'accréditation, de normalisation et de promotion de la qualité est donc un impératif pour le Gouvernement du Burkina Faso pour non seulement rassurer les partenaires commerciaux sur la qualité des produits exportés mais également réduire la rigueur des contrôles dans ces pays. Il existe actuellement différentes initiatives allant dans cette direction dont un projet de l'Organisation des Nations Unies pour le développement industriel (ONUDI)³⁴ financé par l'Union européenne qui, depuis 2001, assiste les laboratoires des pays de l'UEMOA afin d'obtenir leur accréditation. Au Burkina Faso, ce projet concerne, entre autres, le laboratoire du Département de technologie alimentaire (DTA), du Centre national de la recherche scientifique et technique, et le Laboratoire national de santé publique (LNSP) du Ministère de la santé. L'ONUDI envisage de faire accréditer le DTA pour les analyses microbiologiques et physico-chimiques avant la fin de l'année 2011. Le LNSP sera pour sa part évalué pour les analyses de pesticides et de mycotoxines. L'ONUDI est

³⁴ Plus d'informations disponibles sur le programme de l'ONUDI (www.unido.org) sur le site de l'UEMOA (http://www.uemoa.int/Programmes_Projets/Programme%20Qualité.aspx).

actuellement à la recherche de partenaires pour continuer le travail d'accréditation du LNSP. D'autre part, le GIZ (Deutsche Gesellschaft für Internationale Zusammenarbeit – Agence allemande pour la coopération internationale) a également évalué le LNSP en février 2011 dans le cadre d'un programme de soutien des produits organiques³⁵. Il est primordial que les autorités gouvernementales continuent à soutenir ces initiatives.

Facilitation des procédures sanitaires et phytosanitaires à l'exportation

L'enquête a révélé que les entreprises rencontrent beaucoup de difficultés pour se conformer aux MNT (procédures et coûts) notamment lorsqu'il s'agit d'exigences sanitaires et phytosanitaires. Il est important de faciliter les procédures d'application des mesures y compris les frais y relatifs. Au plan institutionnel, il conviendrait de rationaliser l'intervention des structures de contrôle et de certification et de mettre en place un cadre de concertation et de mise en cohérence des activités de ces structures. Les conditions d'intervention des structures privées de certification devraient également faire l'objet d'une réglementation afin de rendre leurs interventions plus transparentes. Pour ce faire, il existe différents organismes pouvant aider et collaborer avec les instances nationales compétentes. Parmi elles, le Fonds pour l'application des normes et le développement du commerce (FANDC) est une initiative conjointe en matière de renforcement des capacités et de coopération technique. Elle vise à sensibiliser à l'importance des questions sanitaires et phytosanitaires (SPS), à accroître la coordination de la fourniture d'assistance dans le domaine SPS et à mobiliser des ressources pour aider les pays en développement à renforcer leurs capacités en matière de respect des normes SPS. Le Burkina Faso a la possibilité de soumettre une demande auprès du FANDC pour le financement d'activités de facilitation des procédures SPS.

Création d'un point d'information sur les obstacles non tarifaires

Les entreprises n'ont pas toujours connaissance du type de procédures à suivre et des différents documents à fournir pour satisfaire les conditions de mise en conformité de leur produit et obtenir ainsi les autorisations d'exportation. Les autorités gouvernementales devraient mener des campagnes d'information et de sensibilisation auprès des entreprises exportatrices et importatrices afin qu'elles puissent facilement se conformer aux mesures auxquelles elles font face au niveau national. Ces campagnes permettraient également à ces entreprises d'être informés sur les exigences de certains marchés au niveau régional et international. Au Burkina Faso, la Direction de la normalisation et de la promotion de la qualité FASONORM est le Point national d'information (PNI) sur les normes et règlements techniques, dans le cadre de la mise en œuvre de l'Accord de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sur les Obstacles techniques au commerce (OTC). Cette institution mérite d'être renforcée afin de pouvoir fournir une information étendue au différentes MNT notamment les procédures de mise en conformité. Il conviendrait également de créer une interaction avec les entreprises afin qu'elles puissent échanger leurs expériences et continuer dans le long terme à rapporter les difficultés rencontrées.

Autres options politiques

L'enquête a également montré que l'industrie agro-alimentaire et manufacturière ne souffrait pas uniquement des obstacles à l'exportation mais également des exigences sur les importations de matières premières et de produits intermédiaires. Les autorités ne doivent pas oublier de soutenir les filières de produits transformés en mettant en œuvre des actions de promotion des exportations de produits transformés, notamment pour le beurre de karité, mais aussi de développement des filières de produits manufacturés et artisanaux grâce à la facilitation de leur approvisionnement et la réduction des charges. Les intrants pourraient notamment être affranchis des droits de douanes et des autres taxes et frais douaniers lorsqu'ils sont réutilisés dans la production de produits réexportés. Enfin, il apparaît clairement que le marché régional constitue un élément primordial du développement économique burkinabè. Les obstacles intra-régionaux persistants doivent donc être éliminés notamment grâce à l'harmonisation des règlements, la concentration et simplification des procédures, et la réduction des taxes douanières. Il est important que les autorités gouvernementales continuent à soutenir les initiatives d'intégration régionale.

³⁵ Plus d'informations sur le programme du GIZ sont disponibles sur leur site internet www.giz.de/en.

Appendice I Méthodologie globale des enquêtes sur les MNT

Enquêtes MNT

Entre 2008 et 2011³⁶, l'ITC a réalisé et initié des enquêtes de grande échelle auprès des entreprises sur les mesures non tarifaires (MNT) contraignantes et autres obstacles au commerce (ci-après enquêtes MNT) dans 15 pays en développement et pays les moins avancés sur tous les continents³⁷. En 2012 des enquêtes MNT seront lancées dans une dizaine de nouveau pays. Le principal objectif de l'enquête MNT est de comprendre la perception du secteur des affaires vis-à-vis des MNT contraignantes et autres obstacles au commerce au niveau le plus détaillé possible – par produit et par pays partenaire.

Toutes les enquêtes sont fondées sur une méthodologie globale qui est constituée d'une partie fondamentale commune à tous les pays et d'une partie spécifique au pays. La partie fondamentale de la méthodologie des enquêtes MNT, décrite dans cet appendice, est identique à toutes les enquêtes effectuées dans différents pays. Cela permet une analyse comparative entre pays. La partie de la méthodologie spécifique au pays permet une certaine flexibilité afin de répondre aux exigences et aux besoins de chaque pays participant. Les aspects et particularités méthodologiques spécifiques à la mise en œuvre de l'enquête au Burkina Faso sont décrits dans le chapitre 2 de ce rapport.

Champ de l'enquête

Afin de pouvoir dresser des conclusions au niveau national, l'enquête utilise un échantillon représentatif. L'enquête couvre au minimum 90 pourcents de la valeur totale des exportations de chaque pays participant (à l'exclusion des minerais, des armes et munitions). L'économie est divisée en 13 secteurs, et tous les secteurs représentant plus de 2% de la valeur des exportations sont inclus dans l'enquête.

Les secteurs définis dans l'enquête MNT sont les suivants :

1. Aliments frais et matières premières agricoles
2. Aliments préparés et produits agricoles
3. Bois, produits en bois et papier
4. Fils, tissus et textiles
5. Produits chimiques
6. Cuirs et ouvrages en cuir
7. Métaux et autres produits manufacturés de base
8. Machines non électriques
9. Ordinateurs, équipement de télécommunication, produits électroniques
10. Composants électroniques
11. Matériel de transport
12. Vêtements
13. Produits manufacturés divers

³⁶ Le projet a commencé en 2006, lorsque le Secrétaire Général de la CNUCED a mis en place un groupe de personnes éminentes sur les obstacles non tarifaires (GNTB). Le principal objectif du GNTB est de discuter de la définition, la classification, la collecte et la quantification des obstacles non tarifaires – afin d'identifier les besoins de données, et ainsi permettre de mieux comprendre les MNT et leur impact sur le commerce. Afin de mener à bien ce projet, une équipe multi-agence de soutien (MAST) au GNTB fut mise en place. Depuis cela, l'ITC continue ce travail sur les MNT dans trois directions. Premièrement, l'ITC a contribué à la création d'une classification internationale sur les mesures non tarifaires (classification MNT) qui fut finalisée en octobre 2009. Deuxièmement, l'ITC a entrepris des enquêtes sur les MNT dans les pays en développement, en utilisant la classification MNT. Troisièmement, l'ITC, la CNUCED et la Banque Mondiale collecte et répertorie conjointement les règlements officiels sur les MNT appliqués par les pays importateurs (développés et en développement). Ces différentes activités permettent d'avoir une vue globale sur les MNT. Les règlements officiels servent de référence pour l'analyse et les enquêtes identifient les effets des mesures sur les entreprises et donc sur le commerce international.

³⁷ Les premières enquêtes MNT ont été réalisées au Brésil, au Chili, en Inde, aux Philippines, en Thaïlande, en Tunisie et en Ouganda dans le cadre d'un projet pilote en collaboration avec la CNUCED entre 2008 et 2009. Ces enquêtes pilotes ont permis d'améliorer la classification des MNT et la méthodologie des enquêtes. Depuis, l'ITC a mis en œuvre des enquêtes, basées sur cette nouvelle méthodologie, au Burkina Faso, à Hong Kong (Région administrative spéciale de Chine), au Pérou et au Sri Lanka.

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

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

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

Approche en deux étapes

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

Etape 1 : Entretiens téléphoniques de filtrage

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

Etape 2 : Entretiens face-à-face

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

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

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

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

Chaque règlement (mesure) contraignant est classé selon la classification MNT. Il s'agit d'une classification internationale commune sur les MNT qui comptent plus de 200 mesures spécifiques regroupées en 16 catégories (voir appendice II). La classification MNT est un élément central de l'enquête car elle permet d'appliquer de manière systématique et uniforme l'enregistrement et l'analyse des MNT contraignantes dont font l'expérience les entreprises interviewées. Cette classification est utilisée dans tous les pays participants aux enquêtes quelques soient leurs politiques commerciales et leurs stratégies vis-à-vis des MNT.

Les questionnaires face-à-face permettent non seulement de saisir le type de MNT contraignante mais également la nature du problème (ainsi nommé *obstacle procédural ou OP* qui explique pourquoi la mesure constitue un obstacle), le lieu où l'obstacle se déroule, et les agences impliquées s'il y en a. Par exemple un pays importateur peut exiger que les containers soient fumigés (MNT appliquée par le pays partenaire) mais les installations pour réaliser des fumigations sont trop chères dans le pays exportateur ce qui provoque un coût additionnel conséquent pour l'entreprise exportatrice (l'OP se déroule dans le pays de l'entreprise). Les entreprises peuvent également rapporter des obstacles généraux qui ne sont pas forcément liés à des règlements mais qui peuvent affectés leurs exportations/importations. Il s'agit par exemple de problème de corruption et de manque d'infrastructure. Ces obstacles sont considérés comme des problèmes liés à l'environnement des affaires (voir appendice III).

Partenariat avec des institutions locales

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

Discussions libres

Lors des entretiens auprès des entreprises et lors de la préparation du rapport d'enquête, des discussions libres sont réalisées avec des experts et des acteurs importants du pays. Il s'agit en outre d'institutions de soutien au commerce ou d'associations d'exportateurs ou de secteurs. Ces discussions apportent un aperçu supplémentaire de la situation et permettent de vérifier et de valider les résultats de l'enquête. Les personnes interrogées révisent donc les principaux résultats de l'enquête MNT, et fournissent des explications et des solutions éventuelles aux différents problèmes soulevés par les entreprises.

Les discussions libres sont généralement conduites par le partenaire local, par une université ou une organisation partenaire au projet, ou encore par la personne en charge de la rédaction du rapport d'enquête.

Confidentialité des données

L'enquête MNT est confidentielle. La confidentialité des données est essentielle pour assurer un degré aussi élevé que possible de participation, d'intégrité et de confiance dans la qualité des données. Les résultats des entretiens, qu'ils soient saisis sur papier ou dans fichier électronique, sont intégralement transmis à l'ITC à la fin des enquêtes.

Technique d'échantillonnage

La sélection des entreprises pour les entretiens téléphoniques de filtrage de l'enquête MNT se fait à partir d'un échantillon aléatoire stratifié. Dans un tel échantillon, toutes les unités de population sont d'abord

constituées en groupes homogènes («strates») en fonction de certaines caractéristiques prédéfinies, choisies pour être reliées aux principales variables étudiées. Pour les enquêtes MNT les entreprises sont stratifiées par secteur car le type et la fréquence des MNT rencontrées sont souvent spécifiques aux produits exportés/importés. Ensuite, des échantillons aléatoires simples sont sélectionnés dans chaque groupe.

Les enquêtes MNT souhaitent être représentatives au niveau du pays. Dans chaque secteur à l'exportation, un nombre suffisant d'entreprises doit être interviewé afin d'assurer que la part des entreprises rencontrant des MNT contraignantes est estimée de manière correcte et peut ensuite conduire à des extrapolations au niveau du secteur entier. Pour atteindre cet objectif, on détermine une taille d'échantillon pour *chaque secteur d'exportations indépendamment*³⁸.

Pour les entreprises importatrices, la taille de l'échantillon est définie au niveau du pays. La taille de l'échantillon pour les entreprises importatrices peut être plus petite que celle pour les entreprises exportatrices, principalement pour deux raisons. Tout d'abord, les entreprises exportatrices interviewées importent souvent des biens intermédiaires et rapportent leurs expériences avec des MNT aussi bien à l'exportation qu'à l'importation. D'autre part, les obstacles rencontrés par les entreprises importatrices sont généralement des règlements domestiques qui sont exigés par leur propre pays. Toutefois, même avec un échantillon modeste d'entreprises importatrices, des efforts sont fait pour atteindre une représentativité de l'échantillon au niveau des secteurs et de la taille des entreprises.

Les entreprises exportatrices peuvent rencontrer des obstacles liés aux règlements domestiques et aux règlements appliqués par les pays partenaires qui importent leurs produits. Bien que l'échantillon ne soit pas stratifié selon les destinations des exportations des entreprises, sa grande taille permet d'assurer une bonne sélection de témoignages relatifs à différentes destinations d'exportations (règlements appliqués par les pays partenaires). En toute logique, plus les partenaires commerciaux sont importants plus ils ont de chance d'être mentionnés dans l'enquête car il est fort probable que les entreprises sélectionnées de manière aléatoire exportent vers un des principaux pays importateurs.

La taille de l'échantillon pour les entretiens face-à-face dépend des résultats des entretiens téléphoniques de filtrage.

Taille moyenne de l'échantillon

Selon les résultats des enquêtes MNT dans 10 pays, le nombre d'entretiens téléphoniques de filtrage réalisé avec succès peut varier entre 150 et 1000, et le nombre d'entretiens face-à-face en conséquent est compris entre 150 à 300 entreprises exportatrices et/ou importatrices. Le nombre d'entretiens téléphoniques dépend largement de la taille et de la structure de l'économie du pays, de la disponibilité et de la qualité du répertoire d'entreprises existant ainsi que du taux de réponse aux entretiens. La taille de l'échantillon pour les entretiens face-à-face dépend du nombre d'entreprises rencontrant effectivement des obstacles au commerce et de leur volonté à participer aux entretiens.

³⁸ La taille de l'échantillon dépend du nombre d'entreprises exportatrices par secteur et des hypothèses concernant la proportion d'entreprises exportatrices affectées par des MNT contraignantes dans la population réelle de ce secteur. Le calcul d'une taille d'échantillon est basé sur l'équation ci-dessous (développée par Cochran en 1963) pour obtenir un échantillon représentatif des proportions dans de grande population (en se basant sur l'hypothèse d'une distribution normale).

$$n_o = \frac{t^2 * p(1-p)}{d^2}$$

Où

n_o : Taille d'échantillon pour une grande population

t : Valeur t pour la marge d'erreur sélectionnée (*d*). Dans le cas de l'enquête BNT, un intervalle de confiance de 95% est accepté, et la valeur t est donc 1,96.

p : Proportion estimée d'un attribut qui est présent dans la population. Dans le cas de l'enquête BNT, il s'agit d'une proportion d'entreprises qui sont confrontées à des BNT. Comme cette proportion n'est pas connue avant l'enquête, on emploie l'estimation la plus conservatrice conduisant à une grande taille d'échantillon, c'est à dire $p=0,5$.

d : Marge d'erreur acceptable pour la proportion en cours d'estimation. En d'autres termes, une marge d'erreur que le chercheur est disposé à accepter. Dans le cas des enquêtes MNT $d=0,1$.

Cochran, W. G. 1963. *Sampling Techniques*, 2nd Ed., New York: John Wiley and Sons, Inc.

Analyse des données de l'enquête

L'analyse des données de l'enquête consiste à étudier la fréquence et la couverture statistique des résultats selon différentes dimensions dont : les produits et leurs secteurs, les MNT et leur principal groupe (p.ex. règlements techniques, mesures de contrôle quantitatif), et les diverses caractéristiques des entreprises interviewées (p.ex. la taille ou la part de propriété étrangère).

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

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

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

Tableau. Dimensions d'un cas MNT

Pays appliquant la mesure	Pays enquêté (où les entreprises sont interviewées)	Pays partenaire (où les produits sont exportés ou depuis où ils sont importés) et pays de transit
Dimensions		
Entreprise interviewée	X	X
Produit affecté (code produit SH-6 ou code au niveau de la ligne tarifaire nationale)	X	X
MNT appliquée (au niveau du code de la mesure comme spécifié dans la classification MNT)	X	X
Flux commercial (exportation ou importation)	X	X
Pays partenaire		X

Les cas de OP et de problèmes liés à l'environnement des affaires sont calculés de la même manière que les cas de MNT. Les statistiques pour les cas de OP sont indiquées séparément des cas de MNT même si ils sont parfois étroitement liés (p.ex. les retards peuvent être causé par des exigences en matière d'inspection avant expédition). Dans la mesure où de nombreux OP et problèmes relatifs à l'environnement commercial ne sont pas spécifiques aux produits, les statistiques sont construites autour de deux dimensions : type d'obstacles et pays où ils se déroulent, ainsi que les agences impliquées.

Renforcement des capacités locales

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

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

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

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

Avertissements – Limites de l'enquête

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

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

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

Enfin, certains problèmes relatifs aux MNT ne sont simplement pas connus par les entreprises exportatrices et/ou importatrices. En outre, les exportateurs n'ont pas toujours conscience des contraintes relatives à la demande qui ont lieu au-delà des frontières, par exemple les campagnes « acheter des produits locaux » en vigueur dans certains pays partenaires. De plus, le champ de l'enquête ne porte que sur les opérateurs légaux et ne couvre pas le commerce informel.

Après l'enquête

Les résultats de chaque enquête sont présentés et discutés lors d'un atelier de dissémination. L'atelier rassemble les membres des agences gouvernementales, les experts, les entreprises, les donateurs, les ONG et le milieu académique. Il encourage le dialogue sur les MNT et sur les questions qui y sont liées, et permet d'identifier les solutions aux problèmes dont les entreprises exportatrices et/ou importatrices font l'expérience.

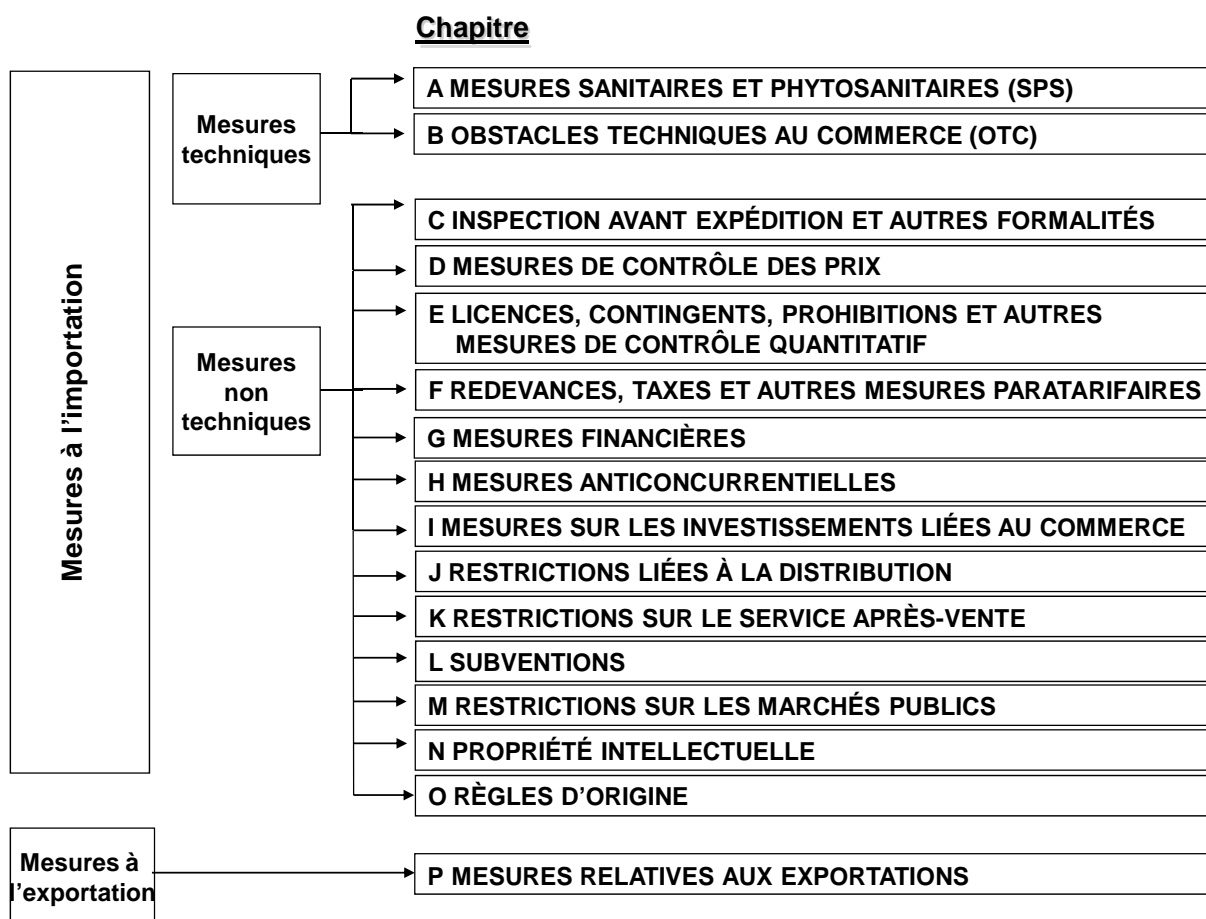
Les résultats de l'enquête MNT constituent un outil de diagnostic permettant d'identifier et de résoudre les principaux problèmes. Les conclusions de l'enquête peuvent également servir de base pour le développement de projets visant à résoudre ces problèmes et soutenir la demande de fonds pour des activités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

Appendice II Classification des mesures non tarifaires

Les MNT sont en général particulières au pays importateur qui les applique. En conséquence, il y a besoin d'une taxonomie des MNT, qui a été préparée par un groupe d'experts techniques originaires de huit organisations internationales, comprenant la FAO, le FMI, l'ITC, l'OCDE, la CNUCED, l'UNIDO, la Banque Mondiale et l'OMC. Cette classification sert de base pour la collecte, la classification, l'analyse et la dissémination d'information sur les mesures non tarifaires provenant de sources officielles, p.ex. les règlements gouvernementaux; ainsi que pour les données basées sur la perception des acteurs commerciaux, p.ex. les enquêtes auprès des entreprises.

La classification des MNT distingue 16 chapitres (dénotés par des lettres), chacun comprenant des "sous-branches" (1-chiffre), des "brindilles" (2-chiffres) et des "feuilles" (3-chiffres). Cette classification est construite sur la base de l'ancien, et dépassé, système de codification des mesures de contrôle du commerce de la CNUCED, qui a été modifié et élargi par de nouvelles catégories de mesures afin de refléter les conditions commerciales actuelles. La classification actuelle des MNT (cf. figure ci-dessous) a été finalisée en novembre 2009.

Figure : Structure de la classification des MNT



Chapitre A, les mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS), fait référence aux lois, décrets, réglementations, exigences, normes et procédures nécessaires à la protection de la vie ou de la santé humaine, animale ou végétale contre certains risques découlant de l'établissement ou de la dissémination de parasites, de maladies, d'organismes vecteurs de maladies ou pathogènes, ou contre les risques découlant de la présence d'additifs, de toxines ou d'organismes pathogènes dans les denrées alimentaires, les boissons ou les aliments pour animaux. Les pratiques en matière d'hygiène, les exigences de fumigation ou encore les réglementations en matière de quarantaine sont des exemples de mesures SPS.

Chapitre B, les obstacles techniques au commerce (OTC), couvre les mesures à propos des caractéristiques techniques de produits ou des procédures de production s'y rapportant ainsi que sur les procédures d'évaluation de la conformité. En conséquence les mesures OTC n'incluent pas les mesures SPS, mais peuvent porter sur des produits alimentaires à condition qu'elles ne soient pas liées à l'innocuité de ces produits. Les exigences relatives à l'identité ou à la qualité des produits sont des exemples de mesures OTC.

Chapitre C, l'inspection avant expédition et les autres formalités, fait référence aux pratiques de vérification, de chargement, de surveillance et de contrôle des expéditions de produits avant ou lors de leur entrée dans le pays destinataire.

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

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

Chapitre F, les redevances, les taxes et autres mesures para-tarifaires, fait référence aux mesures, autres que les tarifs, qui font augmenter le coût des importations de manière analogue, c'est-à-dire par un pourcentage déterminé ou par un montant fixe. Elles sont également dénommée les mesures para-tarifaires.

Chapitre G, les mesures financières, fait référence aux mesures prévues pour réglementer l'accès aux devises étrangères nécessaires aux importations, ainsi que leur coût, et définir les conditions de paiement. Elles peuvent faire augmenter le coût des importations de manière analogue aux mesures tarifaires.

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

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

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

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

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

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

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

Chapitre O, les règles d'origine, fait référence aux lois, réglementations et déterminations administratives d'application générale appliquées par le gouvernement des pays importateurs afin de déterminer le pays d'origine de marchandises. Les règles d'origine sont importantes pour mettre en œuvre les instruments de politique commerciale que sont les mesures anti-dumping, les droits compensateurs, le marquage d'origine et les mesures de sauvegarde.

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

Appendice III Liste des obstacles procéduraux

Liste des obstacles procéduraux liés à la mise en conformité avec les MNT ou à l'environnement des affaires ou des infrastructures inefficaces

A.	Problèmes administratifs	A1. Grand nombre de documents différents à fournir A2. La documentation est difficile à remplir A3. Difficultés avec la traduction de documents à partir ou dans d'autres langues A4. Nombreux guichets/organisations administratives impliqués
B.	Problèmes d'information / de transparence	B1. Les informations ne sont pas publiées et disséminées de manière appropriée B2. Aucune notification appropriée des changements de procédure B3. Règlements modifiés fréquemment B4. Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées
C.	Comportement incohérent ou discriminatoire des officiels	C1. Classification incohérente des produits C2. Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels (fonctionnaires)
D.	Contraintes liées au temps	D1. Retard des procédures administratives D2. Délais pour appliquer les exigences (conditions) trop courts
E.	Problèmes liés au paiement	E1. Frais et charges exceptionnellement élevés E2. Paiement informel, p.ex. pot-de-vin E3. Nécessité d'embaucher un agent des douanes locales pour débloquer la livraison
F.	Défis liés aux infrastructures	F1. Installations limitées / inopportunes (p.ex. stockage, traitement par le froid, essai, fumigation) F2. Système de transport inaccessible / limité (p.ex. mauvais état des routes; barrages routier) F3. Contraintes technologiques, p.ex. informations et technologies de communication
G.	Problèmes liés à la sécurité	G1. Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises
H.	Contraintes légales	H1. Aucune règle de procédure pour les anticipations H2. Aucune procédure de règlement des différends H3. Aucun recours à des procédures d'appel indépendant H4. Faible protection des droits de propriété intellectuelle, p.ex. violation des droits d'auteur, brevets, marques déposées, etc. H5. Manque de reconnaissance, p.ex. certificats nationaux
I.	Autres	I1. Autres obstacles procéduraux

Appendice IV Liste des experts interviewés et des participants à l'atelier sur les résultats de l'enquête

Liste des experts interviewés dans le cadre d'entretiens additionnelles, et des participants à l'atelier de présentation et de discussion des résultats qui s'est tenu le 22 novembre 2010 à Ouagadougou, Burkina Faso.

Agences gouvernementales et institutions de soutien au commerce

Direction générale du commerce (MCPEA)
Direction générale du développement industriel (MCPEA)
Laboratoire national de santé publique (LNSP)
Direction générale des douanes (MEF)
Direction générale des productions végétales / Point national d'information SPS
Office national du commerce extérieur (ONAC)
Conseil burkinabè des chargeurs (CBC)
Salon international de l'artisanat de Ouagadougou (SIAO)
Direction des études et de la planification du Ministère de la santé
Chambre du commerce et d'industrie du Burkina (CCI-B)
Groupement professionnel des industriels du Burkina (GPI-B)
FASONORM (ONAC)

Associations d'exportateurs et d'importateurs, et institutions privés

Fédération nationale des exportateurs du Burkina (FENEB)
Syndicat des commerçants importateurs et exportateurs (SCIMPEX)
Association professionnelle des transitaires du Burkina (APAB)
Union des coopératives agricoles et maraîchères du Burkina (UCOBAN)
Association Wouol
COTECNA
Une quinzaine d'entreprises privées provenant de différents secteurs

Appendice V Principaux résultats des entretiens face-à-face par secteur

Tableau A. Exportation de produits agricoles (hors coton) – MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Description du produit	Part dans les exportations du secteur en 2010	Cas de MNT appliquées par le pays partenaire							Pays partenaire appliquant la mesure (nombre de cas)
		Règlements techniques	Exigence en matière de certification	Exigences en matière d'inspection	Autres exigences relatives à l'évaluation de la conformité	Redevances et taxes	Règles d'origine	Sous-total	
Graines de sésame	42%	0	6	0	0	2	0	8	Belgique (1), Danemark (1), France (2), Inde (1), Israël (1), Suisse (1), Viet Nam (1)
Goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs	4%	0	4	0	0	0	3	7	Algérie (1), Belgique (1), France (2), Italie (1), Pays-Bas (2)
Noix de karité	11%	1	4	0	0	0	0	5	Belgique (1), Canada (2), France (1), Pays-Bas (1)
Beurre de karité	1%	3	12	0	1	2	0	18	Canada (3), Côte d'Ivoire (3), États-Unis (2), France (7), Mali (1), Sénégal (2)
Autres produits agricoles*	35%	1	2	0	1	0	1	5	Belgique (2), France (1), Inde (1), Pays-Bas (1)
Bovins, caprins et ovins vivants	7%	0	0	3	0	3	0	6	Côte d'Ivoire (2), Ghana (2), Nigéria (2)
Viandes de bovins, caprins et ovins	0.03%	1	0	6	1	0	0	8	Belgique (3), Côte d'Ivoire (3), Ghana (1), Nigéria (1)
Total	100%	6	28	9	3	7	4	57	n.d.

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* À l'exclusion du coton.

Tableau B. Exportation de produits agricoles (hors coton) – MNT contraignantes appliquées par le Burkina Faso

Description du produit	Cas de MNT rapportées			
	Exigences en matière d'inspection à l'exportation	Exigences en matière de certification à l'exportation	Taxes et redevances à l'exportation	Total
Graines de sésame	1	0	0	1
Goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs	0	0	2	2
Noix de karité	0	0	0	0
Beurre de karité	0	0	1	1
Autres produits de la culture*	0	1	0	1
Bovins, caprins et ovins vivants	0	1	0	1
Viandes de bovins, caprins et ovins	0	0	0	0
Total	1	2	3	6

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

Tableau C. Exportation de produits agricoles (hors coton) – Obstacles procéduraux se déroulant dans les pays partenaires

Description du produit	Cas de OP rapportés					Pays partenaire où se déroule l'obstacle (nombre de cas)
	Grand nombre de documents différents à fournir	Comportements incohérents ou arbitraires des officiels	Retard des procédures administratives	Frais et charges exceptionnellement élevés	Total	
Goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs	2	0	4	0	6	Algérie (2), Belgique (1), France (2), Italie (1)
Graines de sésame	4	0	1	1	6	Belgique (1), Danemark (1), Viet Nam (1), Pays de transit (3)
Noix de karité principalement	2	0	0	1	3	Belgique (1), France (1), Pays de transit (1)
Beurre de karité	2	0	1	5	8	Côte d'Ivoire (2), États-Unis (1), France (3), Sénégal (1), Pays de transit (1)
Bovins, caprins et ovins vivants	3	3	0	3	9	Côte d'Ivoire (3), Ghana (3), Nigéria (3)
Viandes de bovins, caprins et ovins	5	0	1	3	9	Côte d'Ivoire (5), Ghana (2), Nigéria (2)
Autres produits agricoles*	0	0	1	1	2	France (1), Pays de transit (1)
Total	18	3	8	14	43	n.d.

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* À l'exclusion du coton.

Tableau D. Exportation de produits agricoles (hors coton) – Obstacles procéduraux se déroulant au Burkina Faso

Description du produit	Part dans les exportations du secteur en 2010	Cas de OP rapportés					Total
		Problèmes administratifs (p.ex. grand nombre de documents)	Retard des procédures administratives	Frais et charges exceptionnellement élevés	Problèmes d'information / de transparence	Installations limitées / inopportunes	
Goyaves, mangues et mangoustans, frais ou secs	4%	0	3	6	0	0	9
Graines de sésame	42%	1	1	0	0	0	2
Noix de karité	11%	0	2	0	0	0	2
Beurre de karité	1%	0	9	1	0	5	15
Bovins, caprins et ovins vivants	7%	0	0	1	1	0	2
Viandes de bovins, caprins et ovins	0,03%	0	0	0	0	0	0
Autres produits agricoles*	35%	2	2	1	1	2	8
Total	100%	3	17	9	2	7	38
Agences	n.d.	SGS (1), Autres (2)	Terminal fruitier (3), ECOCERT (8), Autres (6)	Laboratoire (4), Terminal fruitier (1), Service phytosanitaire (1), Service de la santé animale (1), SDV (1), Autres (1)	Chambre de commerce (1), Autres (1)	Chambre de commerce (2), Autres (5)	n.d.

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* À l'exclusion du coton.

Tableau E. Exportation de produits manufacturés – MNT contraignantes appliquées par les pays partenaires

Description du produit	Part dans les exportations du secteur en 2010	Cas de MNT appliquées par le pays partenaire							
		Règlements techniques (exigence sur la qualité du produit)	Exigence d'enregistrement	Exigence en matière de certification	Inspection avant expédition	Redevances et taxes (surtaxes douanières)	Règles d'origine	Sous-total	Pays partenaire appliquant la mesure (nombre de cas)
Produits textiles	17%	0	1	1	1	1	1	5	Ghana (1); France (1); Mali (2); Sénégal (1)
Produits artisanaux*	6%	1	2	0	0	0	0	3	France (1); Mali (2)
Autres produits manufacturés	77%	0	0	2	0	0	1	3	Ghana (1); France (2)
Total	100%	1	3	3	1	1	2	11	n.d.

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* Selon le guide méthodologique pour la collecte des données sur l'artisanat publié par l'UNESCO.

Tableau F. Exportation de produits manufacturés – MNT contraignantes appliquées par le Burkina Faso

Description du produit	Cas de MNT rapportées		
	Certification requise par le pays exportateur	Taxes et redevances à l'exportation	Total
Produits textiles	2	2	4
Produits artisanaux*	5	2	7
Autres produits manufacturés	1	0	1
Total	8	4	12

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* Selon le guide méthodologique pour la collecte des données sur l'artisanat publié par l'UNESCO.

Tableau G. Exportation de produits manufacturés – Obstacles procéduraux se déroulant dans les pays partenaires

Description du produit	Part dans les exportations du secteur en 2010	Cas de OP rapportés							Pays partenaire où se déroule l'obstacle (nombre de cas)
		Problèmes administratifs (p.ex. grand nombre de document)	Frais et charges exceptionnellement élevés	Paiement informel, p.ex. pot-de-vin	Problèmes d'information / de transparence	Installations limitées / inopportunes	Manque de reconnaissance, p.ex. certificat national	Total	
Produits textiles	17%	0	0	2	0	0	1	3	Mali (1), Sénégal (1), Un pays de transit (1)
Produits artisanaux*	6%	0	0	0	0	0	0	0	n.d.
Autres produits manufacturés	77%	2	1	0	0	0	1	4	Côte d'Ivoire (3), Ghana (1)
Total	100%	2	1	2	0	0	2	7	n.d.

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* Selon le guide méthodologique pour la collecte des données sur l'artisanat publié par l'UNESCO.

Tableau H. Exportation de produits manufacturés – Obstacles procéduraux se déroulant au Burkina Faso

Description du produit	Cas de OP rapportés				
	Retard des procédures administratives	Frais et charges exceptionnellement élevés	Système de transport inaccessible/limité	Niveau de sécurité faible pour les personnes et les marchandises	Total
Produits textiles	3	1	1	1	6
Produits artisanaux*	0	2	0	0	2
Autres produits manufacturés	3	0	0	0	3
Total	6	3	1	1	11
Agences	Douanes (1), service des postes (1), Autres (4)	SOBTRA et TALDO (1), Autres (2)	SITARAIL (1)	Autres (1)	n.d.

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* Selon le guide méthodologique pour la collecte des données sur l'artisanat publié par l'UNESCO.

Tableau I. Importation de produits agricoles – MNT contraignantes appliquées par le Burkina Faso et les pays partenaires

Description du produit	Part dans les importations du secteur* en 2010	Cas de MNT appliquées par le Burkina Faso					Cas de MNT appliquées par les pays partenaires	
		Règlements techniques	Evaluation de la conformité	Inspection avant expédition	Redevances et taxes	Sous-total	Mesures relatives aux exportations	Pays partenaire appliquant la mesure (nombre de cas)
Aliments frais et matières premières agricoles	17%	0	2	2	0	4	1	Mali (1)
Aliments préparés et produits agricoles	83%	1	3	4	1	9	1	Danemark (1)
Total	100%	1	5	6	1	13	2	n.d.

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

*A l'exclusion des minerais, des armes et des munitions.

Tableau J. Importation de produits agricoles – Obstacles procéduraux se déroulant au Burkina Faso ou dans les pays partenaires et de transit

Description du produit	Cas de OP se déroulant au Burkina Faso				Cas de OP se déroulant dans les pays partenaires et de transit				
	Grand nombre de document	Retard des procédures administratives	Frais et charges exceptionnellement élevés	Sous-total	Difficultés avec la traduction de documents dans d'autres langues	Retard des procédures administratives	Frais et charges exceptionnellement élevés	Sous-total	Pays partenaire où se déroule l'obstacle (nombre de cas)
Aliments frais et matières premières agricoles	0	0	1	1	1	2	0	3	Ghana (2), Pays transit (1)
Aliments préparés et produits agricoles	1	3	2	6	0	0	1	1	Danemark (1)
Total	1	3	3	7	1	2	1	4	n.d.
Agences (nombre de cas)	Service des douanes, COTECNA (1)	Le Laboratoire National de Santé Public (1); Service des douanes (2)	Service des douanes (3)	n.d.					

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

Tableau K. Importation de produits manufacturés – MNT contraignantes appliquées par le Burkina Faso et les pays partenaires

Description du produit	Exportations vers le monde	Cas de MNT appliquées par le Burkina Faso					Cas de MNT appliquées par les pays partenaires	
	Part dans les importations du secteur*	Règlements techniques	Evaluation de la conformité	Inspection avant expédition	Redevances et taxes	Sous-total	Mesures relatives aux exportations	Pays partenaire appliquant la mesure (nombre de cas)
Produits chimiques	25%	2	2	0	0	4	0	
Métaux et autres produits manufacturés de base	22%	0	2	0	3	5	0	
Produits manufacturés divers**	54%	2	1	0	1	4	3	Ghana (1); France (2)
Total	100%	4	5	0	4	13	3	n.d.

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* A l'exclusion des minerais, des armes et des munitions.

** Y compris les machines non électriques, les composants électroniques, le bois, produits en bois et papier.

Tableau L. Importation de produits manufacturés – Obstacles procéduraux se déroulant au Burkina Faso

Description du produit	Cas de OP rapportés se déroulant au Burkina Faso					
	Grand nombre de documents	Les exigences et procédures sont différentes des informations publiées	Autres comportements incohérents ou arbitraires des officiels	Retard des procédures administratives	Frais et charges exceptionnellement élevés	Sous-total
Produits chimiques	0	0	0	0	0	0
Métaux et autres produits manufacturés de base	1	1	0	1	3	6
Produits manufacturés divers*	2	0	1	4	1	8
Total	3	1	1	5	4	14
Agences (nombre de cas)	Service des douanes (2), Autres (1)	Service des douanes de Bobo (1)	Autres (1)	Service des douanes (2), Direction des réglementations (1), COTECNA (1), Autres (1)	Service des douanes (3), Autres (1)	n.d.

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* Y compris Matériel de transport Bois, produits en bois et papier; Composants électroniques; Ordinateurs, équipement de télécommunication, produits électroniques; Machines non électriques.

Tableau M. Importation de produits manufacturés – Obstacles procéduraux se déroulant dans les pays partenaires et de transit

Description du produit	Cas de OP rapportés se déroulant dans les pays partenaires et de transit								Pays partenaire où se déroule l'obstacle (nombre de cas)
	Grand nombre de documents différents à fournir	La documentation est difficile à remplir	Difficultés avec la traduction de documents dans d'autres langues	Retard des procédures administratives	Retard durant le transport	Frais et charges exceptionnellement élevés	Système de transport inaccessible / limité	Sous-total	
Produits chimiques	1	0	0	2	0	0	1	4	Bénin (1), France (1), Pays-Bas (1), Togo (1)
Métaux et autres produits manufacturés de base	0	0	0	5	0	6	0	11	Chine (3), France (2), Espagne (1), Italie (1), Inde (1), Turquie (2), Pays transit (1)
Produits manufacturés divers	1	1	1	6	1	3	3	16	France (4), Côte d'Ivoire (1), Arabie saoudite (1), Ghana (2), Pays transit (Ghana 3 et Togo 2), Chine (1), États-Unis (1), Pays-Bas (1)
Total	2	1	1	14	1	9	4	31	n.d.

Source : Enquête de l'ITC sur les MNT et calcul de l'ITC sur la base des données Trade Map, 2010.

* Y compris Bois, produits en bois et papier; Composants électroniques; Ordinateurs, équipement de télécommunication, produits électroniques; Machines non électriques; Matériel de transport.

Bibliographie

Cadre intégré (CI) pour l'Assistance technique liée au commerce en faveur des pays les moins avancés. Étude diagnostique sur l'intégration du commerce (EDIC) du Burkina Faso : Le Défi de la Diversification des Exportations dans un Pays enclavé, septembre 2007. Disponible à l'adresse suivante :

http://enhancedif.org/documents%20FR/DTIS%20french%20documents/french/BurkinaFaso_DTIS_Report_fr.pdf

Banque mondiale. Enterprise Surveys : Burkina Faso Country Profile 2009. Disponible à l'adresse suivante : http://www.enterprisesurveys.org/documents/EnterpriseSurveys/Reports/Burkina_Faso-2009.pdf.

Banque mondiale. Rapport Doing Business 2011: Burkina Faso. Disponible à l'adresse suivante : <http://francais.doingbusiness.org/~media/FDKM/Doing%20Business/Documents/Profiles/Country/DB11/BFA.pdf>.

Calvin, L. et B. Krissoff. Technical barriers to trade: A case study of phytosanitary barriers and U.S.-Japanese apple trade. *Journal of Agricultural and Resource Economics* 23(2) : 351–366, 1998.

Centre du commerce international (ITC). Enquête ITC sur les NTM, Directive méthodologique, 2009 (non publié).

Cochran, W.G. *Sampling techniques*. 2nd ed. New York, John Wiley and Sons, 1963.

Comité de pilotage du mécanisme institutionnel chargé de conduire le processus de révision du Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté (CSLP). Avant-projet Document de SCADD/IAP, juin 2010. Version définitive disponible à l'adresse suivante : http://www.unpei.org/PDF/Burkina_Faso_PRSP_2011.pdf.

Dean, J.M., J.E. Signoret, R.M. Feinberg, R.D. Ludema et M.J. Ferrantino. Estimating the price effects of non-tariff barriers. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy* 9 :1, 2009. Article 12.

Disdier, A.-C., L. Fontagné et M. Mimouni. The impact of regulations on agricultural trade : Evidence from the SPS and TBT Agreements. *American Journal of Agricultural Economics* 90(2) : 336–350, 2008.

Economist Intelligence Unit. Country Report : Burkina Faso, février 2011. Disponible à l'adresse suivante : http://www.eiu.com/report_dl.asp?issue_id=1367769521&mode=pdf.

Fonds monétaire international (FMI). Burkina Faso : Rapport des services du FMI pour les consultations de 2009 au titre de l'article IV, cinquième revue du programme au titre de la Facilité pour la réduction de la pauvreté et pour la croissance et demandes d'augmentation du niveau d'accès et de modification des critères de réalisation, janvier 2010. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.imf.org/external/french/pubs/ft/scr/2010/cr107f.pdf>.

Kee, H.L., A. Nicita et M. Olarreaga. Import demand elasticities and trade distortions. *The Review of Economics and Statistics* 90(4) : 666–682, 2008.

Ministère de l'agriculture, de l'hydraulique et des ressources halieutiques, Secrétariat permanent de la coordination des politiques sectorielles agricoles. Plan stratégique filière sésame, Rapport final, mai 2009. Disponible à l'adresse suivante :

http://www.standardsfacility.org/files/Project_documents/Project_Preparation_Grants/STDF_221_Final_strategy_document.pdf.

Ministère du commerce, de la promotion de l'entreprise et de l'artisanat (MCPEA), Direction des études et de planification. Élaboration d'une politique nationale qualité pour le compte du Gouvernement du Burkina Faso, Rapport provisoire, juin 2010.

Ministère du commerce, de la promotion de l'entreprise et de l'artisanat (MCPEA). Formulation d'une stratégie nationale de promotion des exportations (SNE) et de restructuration du dispositif institutionnel (RDI) de l'office national du commerce extérieur : Volume 1, Présentation du mandat et stratégie nationale de promotion des exportations, Rapport final, mars 2010.

Ministère de l'économie et des finances, Comité de prévision et de conjoncture (CPC). Tableau de bord de l'économie du Burkina Faso au deuxième, troisième et quatrième trimestre 2010. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.insd.bf/fr/IMG/pdf/TBE/TBE%20BF%202010%20Trimestre%202%20Final.pdf>.

Ministère des ressources animales, Direction des études et de la planification. Les statistiques du secteur de l'élevage au Burkina Faso, 2004.

Multi Agency Support Team. Report to the Group of Eminent Persons on Non-Tariff Barriers. 2009 (non publié).

Observatoire des pratiques anormales. 11ème rapport de l'OPA/UEMOA, 25 avril 2010. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.watradehub.com/sites/default/files/resourcefiles/jun10/11-irtg-report-french-final.pdf>.

Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Looking beyond tariffs: The role of non-tariff barriers in world trade. Paris, OECD, 2005.

Organisation mondiale du commerce (OMC). Examen des politiques commerciales : Bénin, Burkina Faso et Mali. Rapport du secrétariat, révision 1, 22 novembre 2010. Disponible à l'adresse suivante : http://www.wto.org/french/tratop_f/tpr_f/tp336_f.htm (WT/TPR/S/236/Rev.1).

Yue, C., J. Beghin et H.H. Jensen. Tariff equivalent of technical barriers with imperfect substitution and trade costs. American Journal of Agricultural Economics 88(4) : 947–96, 2006.

West Africa Trade Hub. Rapport technique #25. Coûts du Transport et de la Logistique sur le Corridor Tema-Ouagadougou. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.watradehub.com/sites/default/files/resourcefiles/jun10/reduced-road-transport-costs-tema-ouaga-2010-fr.pdf>.

Sources des données

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

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

Fonds monétaire international (FMI). World Economic Outlook Database 2010, Disponible à l'adresse suivante : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2011/01/weodata/index.aspx>.

Institut national de la statistique et de la démographie (INSD) du Burkina Faso. Disponible à l'adresse suivante : <http://www.insd.bf/fr/>.

Organisation mondiale du commerce (OMC). Profiles tarifaires dans le monde, 2010. Disponible à l'adresse suivante : http://www.wto.org/french/res_f/reser_f/tariff_profiles_f.htm.



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

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

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